

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2002

DEUXIÈME PARTIE

LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LE COMMERCE MONDIAL

Chapitre 3

Dynamisme des exportations et industrialisation dans les pays en développement



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2002

DYNAMISME DES EXPORTATIONS ET INDUSTRIALISATION DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

A. Introduction

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

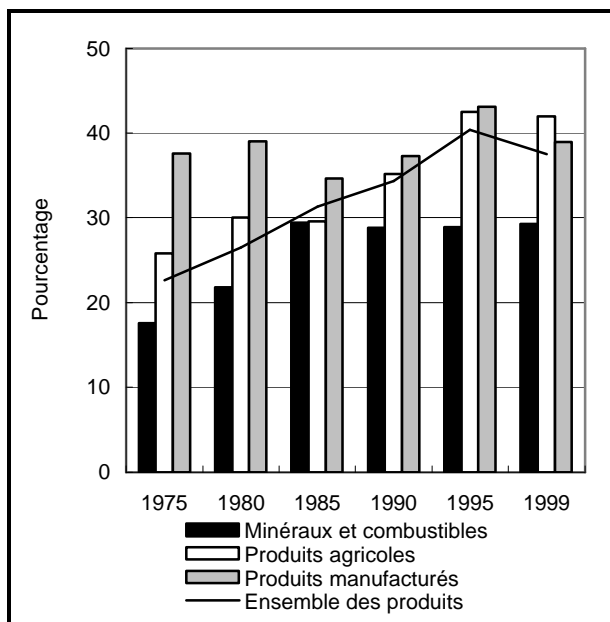
La conviction que l'intégration dans le système commercial mondial offrirait aux pays en développement des conditions de croissance plus favorables et leur permettrait de réduire l'écart de

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

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

Graphique 3.1

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



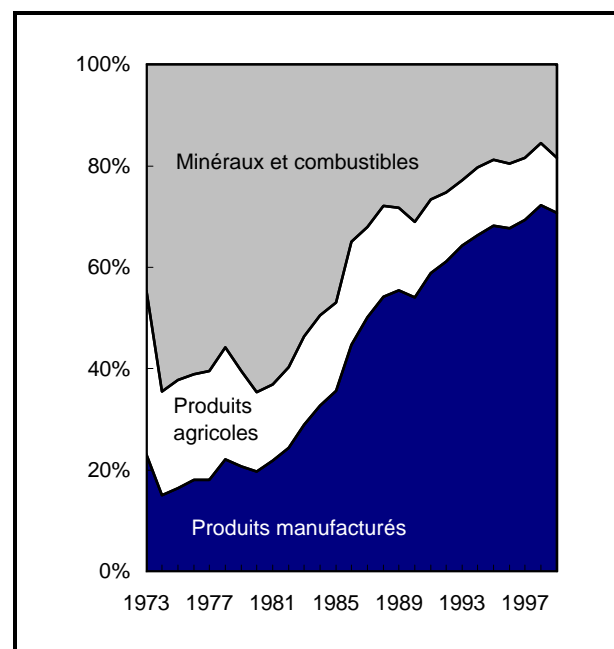
Source : Base de données du Bulletin mensuel de statistique de l'ONU.

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

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

Graphique 3.2

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



Source : Voir graphique 3.1.

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

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

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

pement montrent que, sauf dans le cas des premiers pays émergents, qui s'étaient déjà très étroitement intégrés dans le système commercial mondial et s'étaient dotés d'un socle industriel solide, les exportations des pays en développement restent tributaires de l'exploitation de ressources naturelles ou d'une main-d'œuvre non qualifiée; de façon générale, il s'agit de produits dont le marché mondial est peu dynamique. Les statistiques qui font apparaître une expansion considérable des exportations de produits à forte intensité de technologie et de compétences des pays en développement sont trompeuses. Une grande partie des compétences en question sont en fait incorporées dans les composants qui sont eux-mêmes fabriqués dans des pays plus avancés, tandis que les opérations confiées aux pays en développement sont essentiellement des opérations de montage ou d'assemblage, qui demandent peu de compétences et apportent peu de valeur ajoutée, et sont souvent intégrées dans un réseau mondial de production organisé par les sociétés transnationales. Par conséquent, l'expansion des exportations des produits de ce genre ne s'est pas accompagnée d'un accroissement concomitant de la valeur ajoutée et du revenu des pays en développement. Une grande partie de la valeur ajoutée revient toujours aux

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

propriétaires étrangers du capital, du savoir-faire et des compétences de gestion. La participation à des activités de main-d'œuvre peut être très avantageuse pour les pays très peu industrialisés, car elle leur permet d'employer leur excédent de main-d'œuvre, mais elle expose au problème de la généralisation, lorsque trop de pays s'attaquent simultanément à un même marché (nous examinerons ce problème au chapitre suivant). Pour les pays en développement plus avancés, dans lesquels la poursuite de l'industrialisation et de la croissance exige une modernisation rapide de la technologie, des gains de productivité et une hausse des rémunérations, la participation à des activités de main-d'œuvre mal payées dans le cadre de réseaux internationaux de production n'est sans doute pas la solution.

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

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

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

B. Les produits dynamiques dans le commerce mondial

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.1

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

(En pourcentage)

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

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

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

^a Combustibles non compris.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.2

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

(En pourcentage)

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

Source : Voir tableau 3.1.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Croissance des revenus et demande

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

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

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

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

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

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

2. L'accès aux marchés

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.3

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

(Pourcentage)

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

Source : Voir tableau 3.1.

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

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

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

3. Les réseaux internationaux de production

a) Le développement des réseaux internationaux de production

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

D. Dynamisme des exportations et gains de productivité

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

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

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

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

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

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

Encadré 3.1

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

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

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

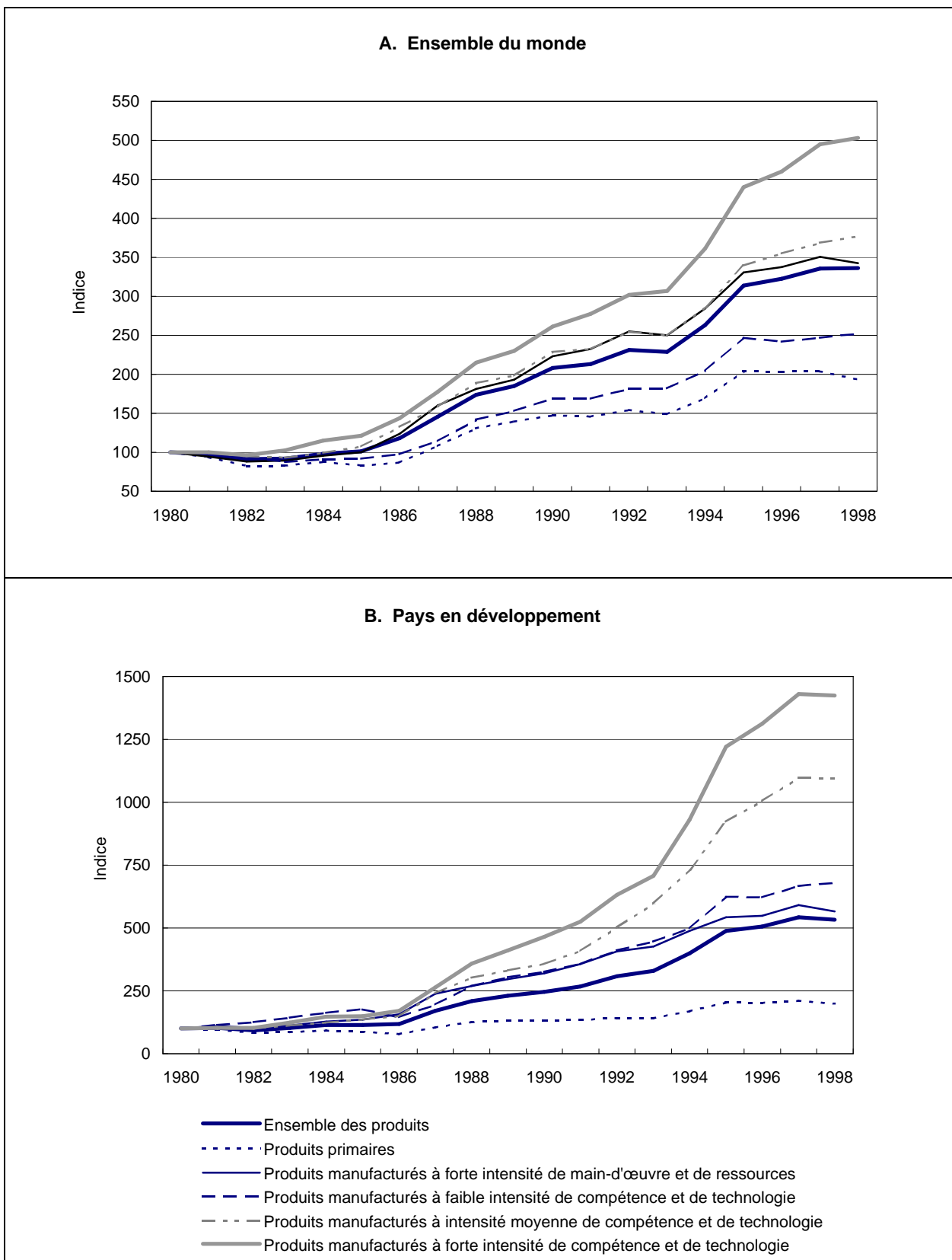
La productivité du travail étant déterminée par un ensemble complexe de facteurs, le fait que la valeur ajoutée par travailleur soit élevée n'indique pas toujours que le processus de production requiert une forte intensité de technologie. L'introduction de nouvelles méthodes de gestion et d'organisation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

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

Graphique 3.3

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

(Indice, 1980=100)



Source : Voir tableau 3.1.

^a À l'exclusion des combustibles.

Tableau 3.4

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

(Part en pourcentage)

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

Source : Voir tableau 3.1.

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

^a Hors combustibles.

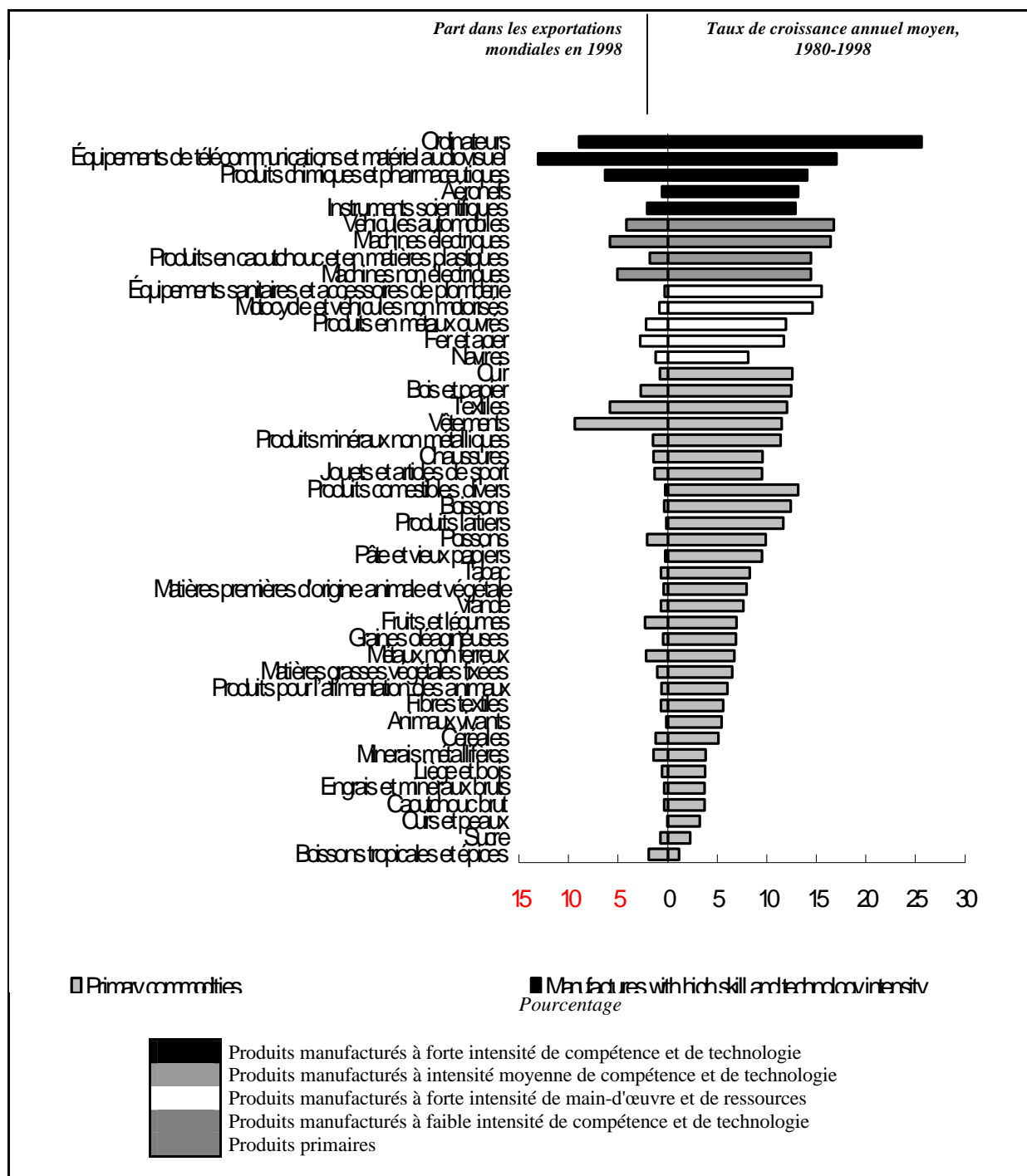
importante du commerce mondial, on a affaire à des produits à intensité de compétence et de technologie moyenne ou forte. Dans les pays en développement, les produits dont la part dans le total des exportations est grande sont aussi ceux dont les exportations ont progressé le plus vite au cours des deux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

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

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

Graphique 3.4

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

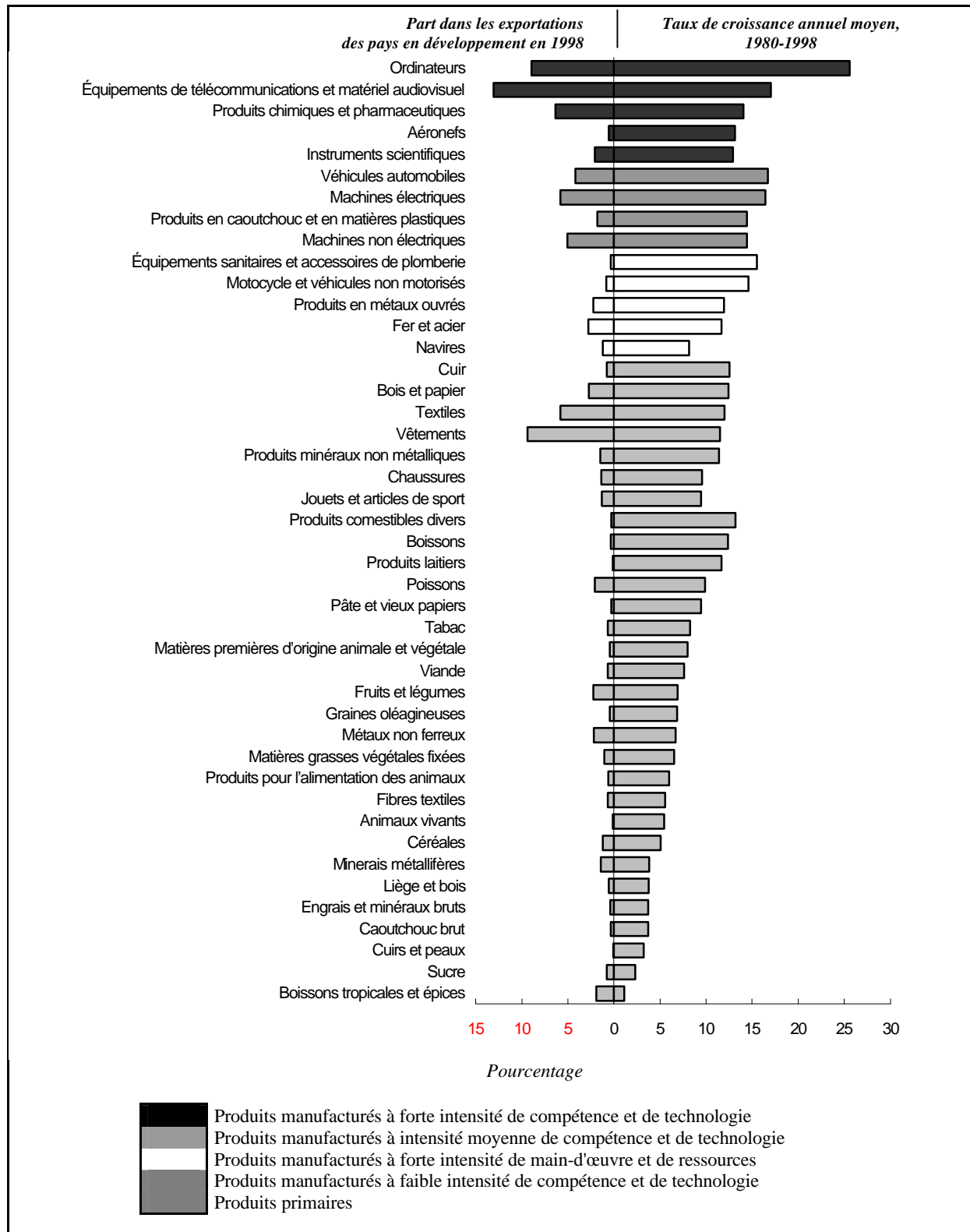


Source : Voir tableau 3.1.

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

^a À l'exclusion des combustibles.

Graphique 3.5

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

Source : Voir tableau 3.1.

Note : Voir graphique 3.4.

^a Combustibles non compris.

E. Écarts entre les pays en développement

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

F. Exportations, industrialisation et croissance

1. Réseaux internationaux de production, commerce international et industrialisation

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Commerce de produits manufacturés, valeur ajoutée et croissance

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

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

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

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

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

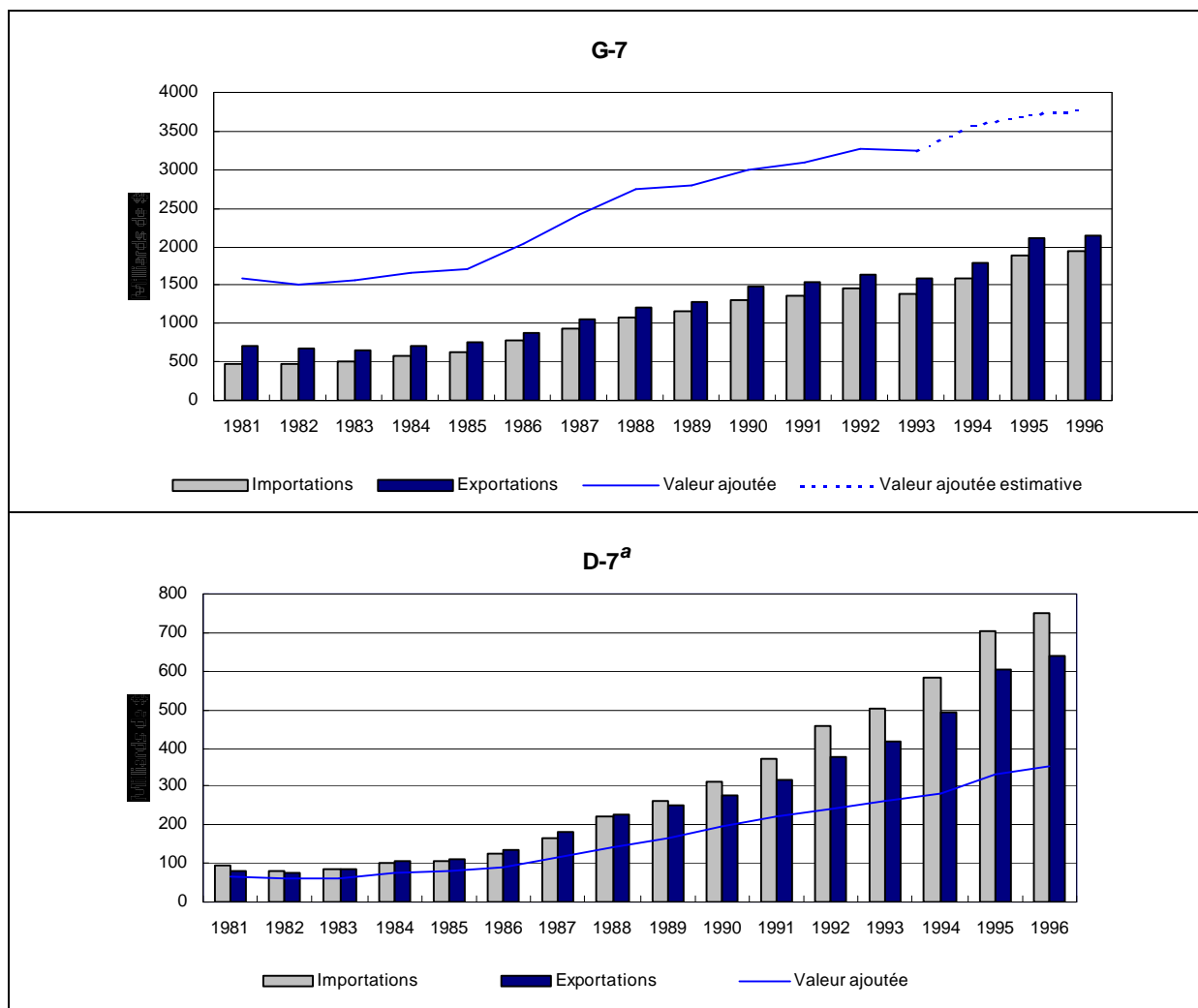
En Malaisie et au Mexique, les exportations et les importations de produits manufacturés sont largement supérieures à la valeur ajoutée manufacturière. Comme nous l'avons vu ci-dessus, dans ces deux pays la teneur en intrants importés est élevée en raison de leur étroite intégration dans des réseaux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

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

Graphique 3.6

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

(En milliards de dollars)



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

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

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

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

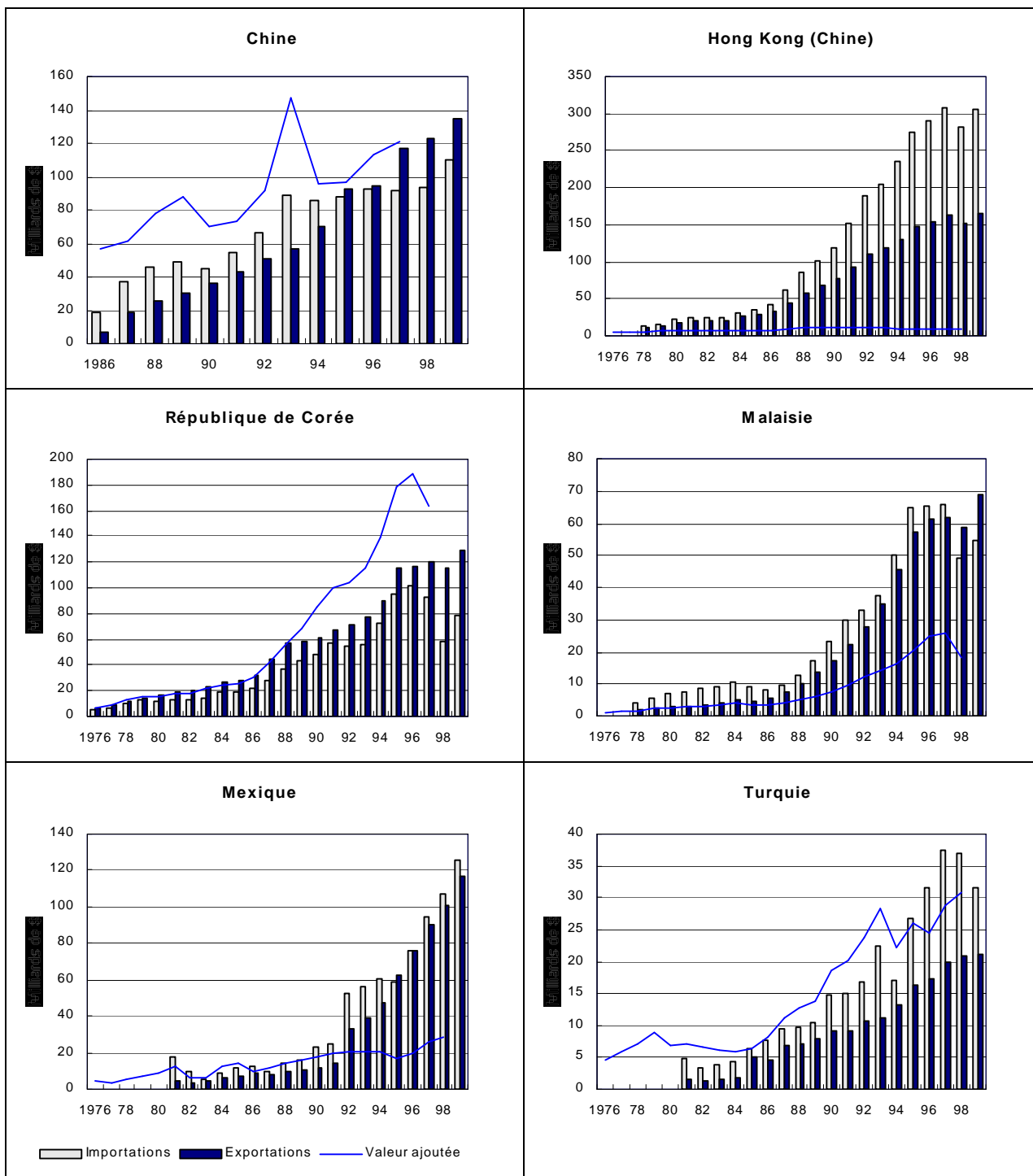
intrants destinés à des produits d'exportation) et ses importations de biens de consommation manufacturés restent modiques.

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

Graphique 3.7

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

(En milliards de dollars)



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

Note : Produits manufacturés : Définition CTCL.

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

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

Tableau 3.5

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

(Part en pourcentage)

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

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

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

^a Hormis la Chine.

^b 1984.

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

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

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

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

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

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

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

G. Conclusions

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Notes

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

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

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

CROISSANCE ET CLASSEMENT DU COMMERCE MONDIAL DE MARCHANDISES

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

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

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

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

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

Tableau 3.A1

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

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

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

Tableau 3.A1 (suite)

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

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

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

Tableau 3.A1 (suite)

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

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

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

Tableau 3.A1 (suite)

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

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

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

Tableau 3.A1 (suite)

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

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

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

Tableau 3.A1 (fin)

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

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

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

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

Tableau 3.A2

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

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

Tableau 3.A2 (fin)

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

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

Source : Voir tableau 3.A1.

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

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

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

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

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

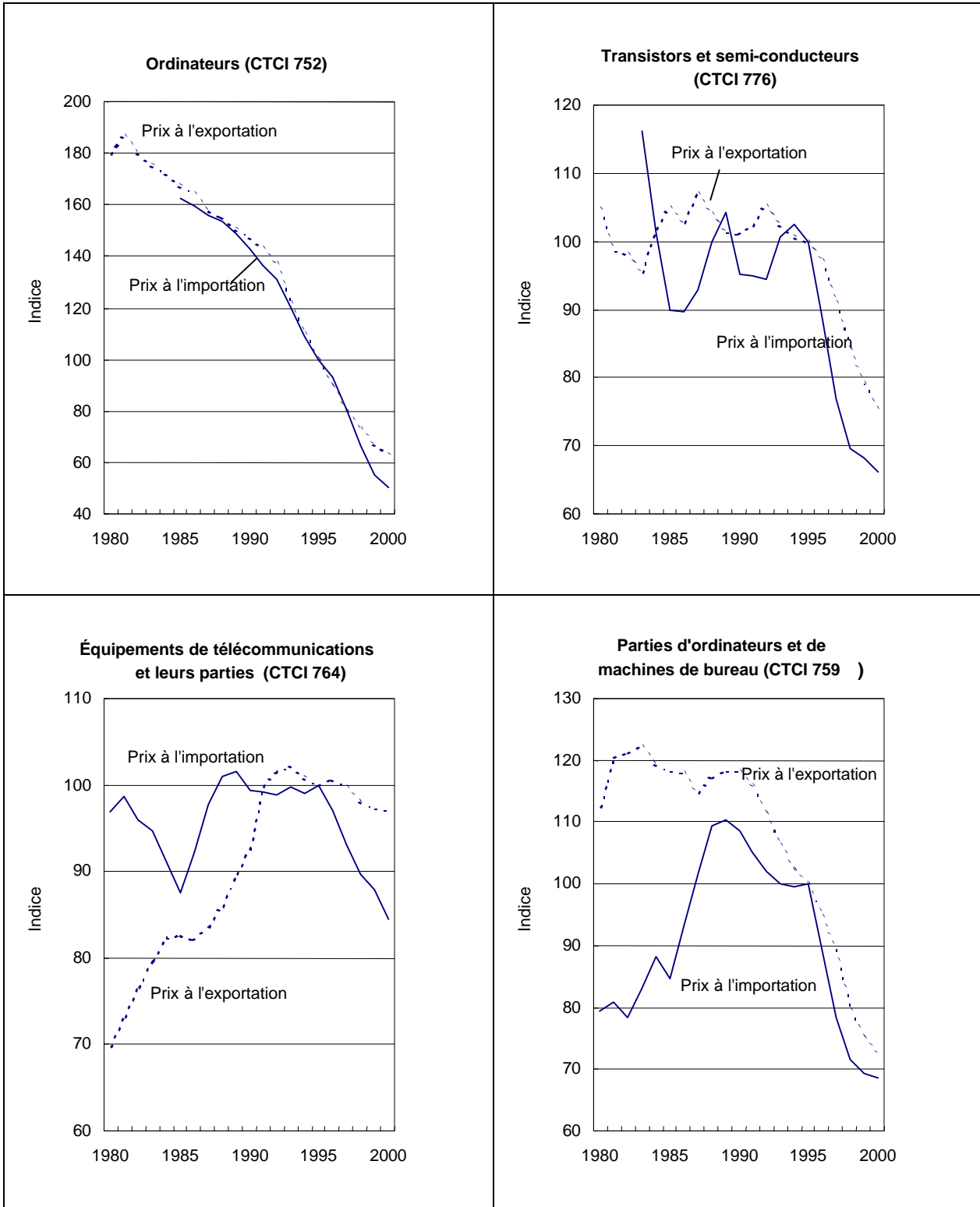
l'exportation peut être considéré comme un indice de substitution des prix des produits dans le commerce entre pays développés, tandis que l'indice des prix à l'importation représenterait plutôt l'indice des prix à l'exportation de produits entre pays en développement. En 1998, en valeur, les pays en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

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

Graphique 3.A1

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

(Indice, 1995=100)



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

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

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

Notes

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

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

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

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

1. Sous-traitance : la confection

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.A3

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

(Part du total des exportations mondiales en pourcentage)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Afrique du Nord : Égypte, Maroc, Tunisie.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.A4

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

(Part des exportations mondiales en pourcentage)

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

Source : Voir tableau 3.A3.

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

3. Arrangements commerciaux préférentiels : l'industrie automobile

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

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

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

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

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

Tableau 3.A5

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

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

Source : Voir tableau 3.A3.

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

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

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

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

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

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

b. L'ALENA et l'industrie automobile mexicaine

L'essor de l'industrie automobile mexicaine a été antérieur à l'ALENA, mais ce dernier lui a donné un nouvel élan. Cette industrie avait été créée dans les années 60 dans le cadre d'une stratégie de remplacement des importations, en vertu de laquelle des grands constructeurs étrangers coexistaient de façon plus ou moins conflictuelle avec des petits producteurs nationaux de composants, dans un régime strictement réglementé et supervisé par l'État. En dépit d'une forte protection douanière, l'industrie automobile, très tributaire de composants importés mais n'ayant guère de capacités d'exportation, absorbait beaucoup de devises. Après la crise de la dette du début des années 80, cette charge est devenue insupportable. Quelques mesures hésitantes visant à l'orienter davantage vers l'exportation ont été prises au début des années 80. Toutefois, ce qui a transformé l'industrie automobile mexicaine, c'est la conjugaison de la crise de la dette et des efforts faits par les constructeurs automobiles des États-Unis pour protéger leurs bénéfices et regagner des parts

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

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

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

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

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

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

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

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

Notes

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

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2002

DEUXIÈME PARTIE

LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LE COMMERCE MONDIAL

Chapitre 3

Dynamisme des exportations et industrialisation dans les pays en développement



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2002

DYNAMISME DES EXPORTATIONS ET INDUSTRIALISATION DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

A. Introduction

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

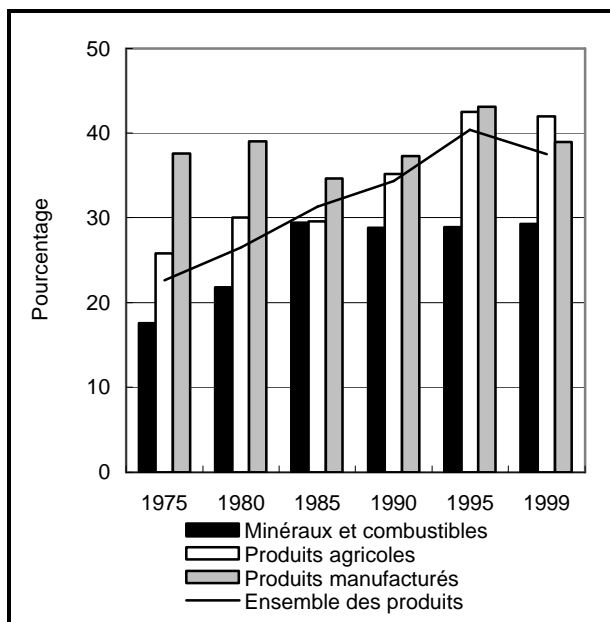
La conviction que l'intégration dans le système commercial mondial offrirait aux pays en développement des conditions de croissance plus favorables et leur permettrait de réduire l'écart de

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

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

Graphique 3.1

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



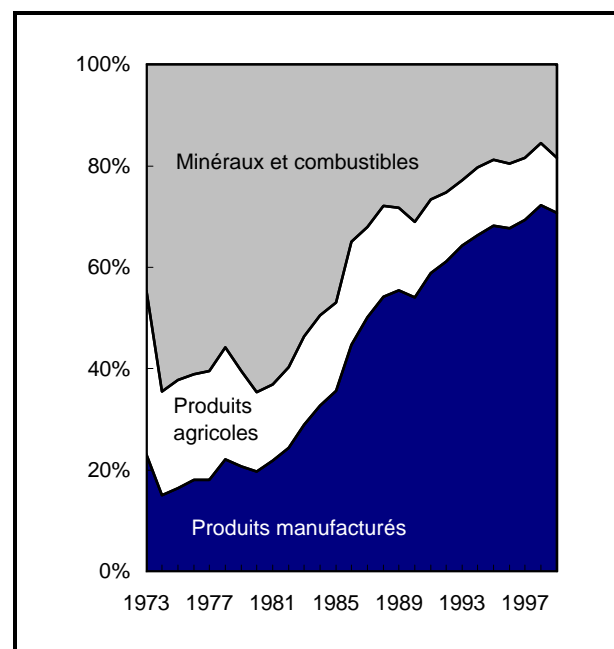
Source : Base de données du Bulletin mensuel de statistique de l'ONU.

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

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

Graphique 3.2

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



Source : Voir graphique 3.1.

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

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

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

pement montrent que, sauf dans le cas des premiers pays émergents, qui s'étaient déjà très étroitement intégrés dans le système commercial mondial et s'étaient dotés d'un socle industriel solide, les exportations des pays en développement restent tributaires de l'exploitation de ressources naturelles ou d'une main-d'œuvre non qualifiée; de façon générale, il s'agit de produits dont le marché mondial est peu dynamique. Les statistiques qui font apparaître une expansion considérable des exportations de produits à forte intensité de technologie et de compétences des pays en développement sont trompeuses. Une grande partie des compétences en question sont en fait incorporées dans les composants qui sont eux-mêmes fabriqués dans des pays plus avancés, tandis que les opérations confiées aux pays en développement sont essentiellement des opérations de montage ou d'assemblage, qui demandent peu de compétences et apportent peu de valeur ajoutée, et sont souvent intégrées dans un réseau mondial de production organisé par les sociétés transnationales. Par conséquent, l'expansion des exportations des produits de ce genre ne s'est pas accompagnée d'un accroissement concomitant de la valeur ajoutée et du revenu des pays en développement. Une grande partie de la valeur ajoutée revient toujours aux

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

propriétaires étrangers du capital, du savoir-faire et des compétences de gestion. La participation à des activités de main-d'œuvre peut être très avantageuse pour les pays très peu industrialisés, car elle leur permet d'employer leur excédent de main-d'œuvre, mais elle expose au problème de la généralisation, lorsque trop de pays s'attaquent simultanément à un même marché (nous examinerons ce problème au chapitre suivant). Pour les pays en développement plus avancés, dans lesquels la poursuite de l'industrialisation et de la croissance exige une modernisation rapide de la technologie, des gains de productivité et une hausse des rémunérations, la participation à des activités de main-d'œuvre mal payées dans le cadre de réseaux internationaux de production n'est sans doute pas la solution.

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

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

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

B. Les produits dynamiques dans le commerce mondial

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.1

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

(En pourcentage)

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

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

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

^a Combustibles non compris.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.2

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

(En pourcentage)

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

Source : Voir tableau 3.1.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Croissance des revenus et demande

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

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

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

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

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

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

2. L'accès aux marchés

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.3

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

(Pourcentage)

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

Source : Voir tableau 3.1.

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

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

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

3. Les réseaux internationaux de production

a) Le développement des réseaux internationaux de production

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

mécanismes combinent l'auto-limitation des exportations et la suspension des droits de douane. Ils offrent un contingent tarifaire préférentiel pour les produits réimportés après perfectionnement passif, qui est appliqué de façon sélective. Les principaux bénéficiaires sont quelques pays de la Méditerranée (Maroc, Tunisie et Turquie) et d'Europe orientale (en particulier les

pays baltes). Il a été fait un grand usage de ce mécanisme : en Allemagne, plus de deux tiers du commerce total de textiles et de vêtements avec les pays d'Europe centrale et orientale correspond à des opérations de perfectionnement passif¹¹.

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

D. Dynamisme des exportations et gains de productivité

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

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

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

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

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

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

Encadré 3.1

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

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

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

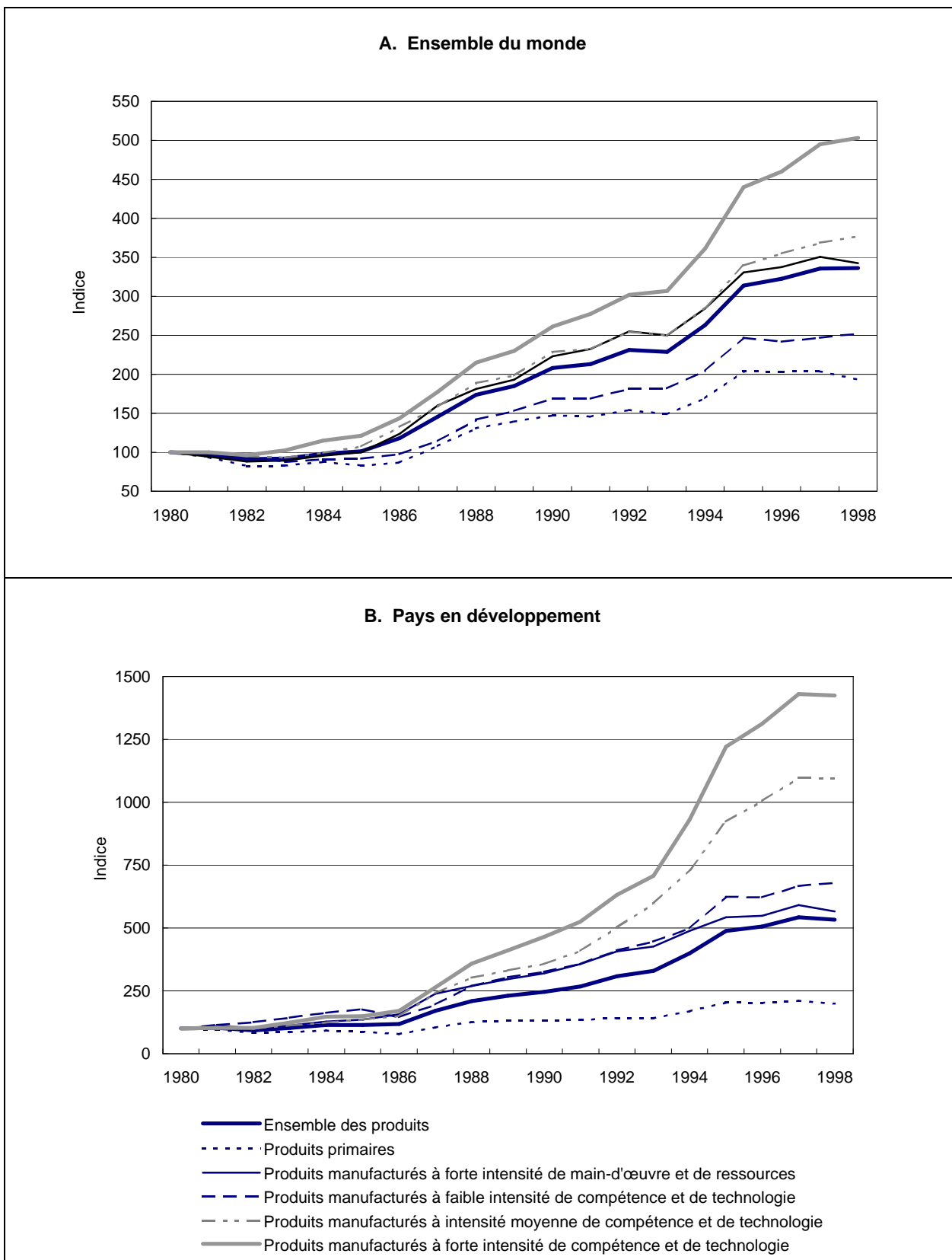
La productivité du travail étant déterminée par un ensemble complexe de facteurs, le fait que la valeur ajoutée par travailleur soit élevée n'indique pas toujours que le processus de production requiert une forte intensité de technologie. L'introduction de nouvelles méthodes de gestion et d'organisation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

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

Graphique 3.3

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

(Indice, 1980=100)



Source : Voir tableau 3.1.

^a À l'exclusion des combustibles.

Tableau 3.4

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

(Part en pourcentage)

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

Source : Voir tableau 3.1.

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

^a Hors combustibles.

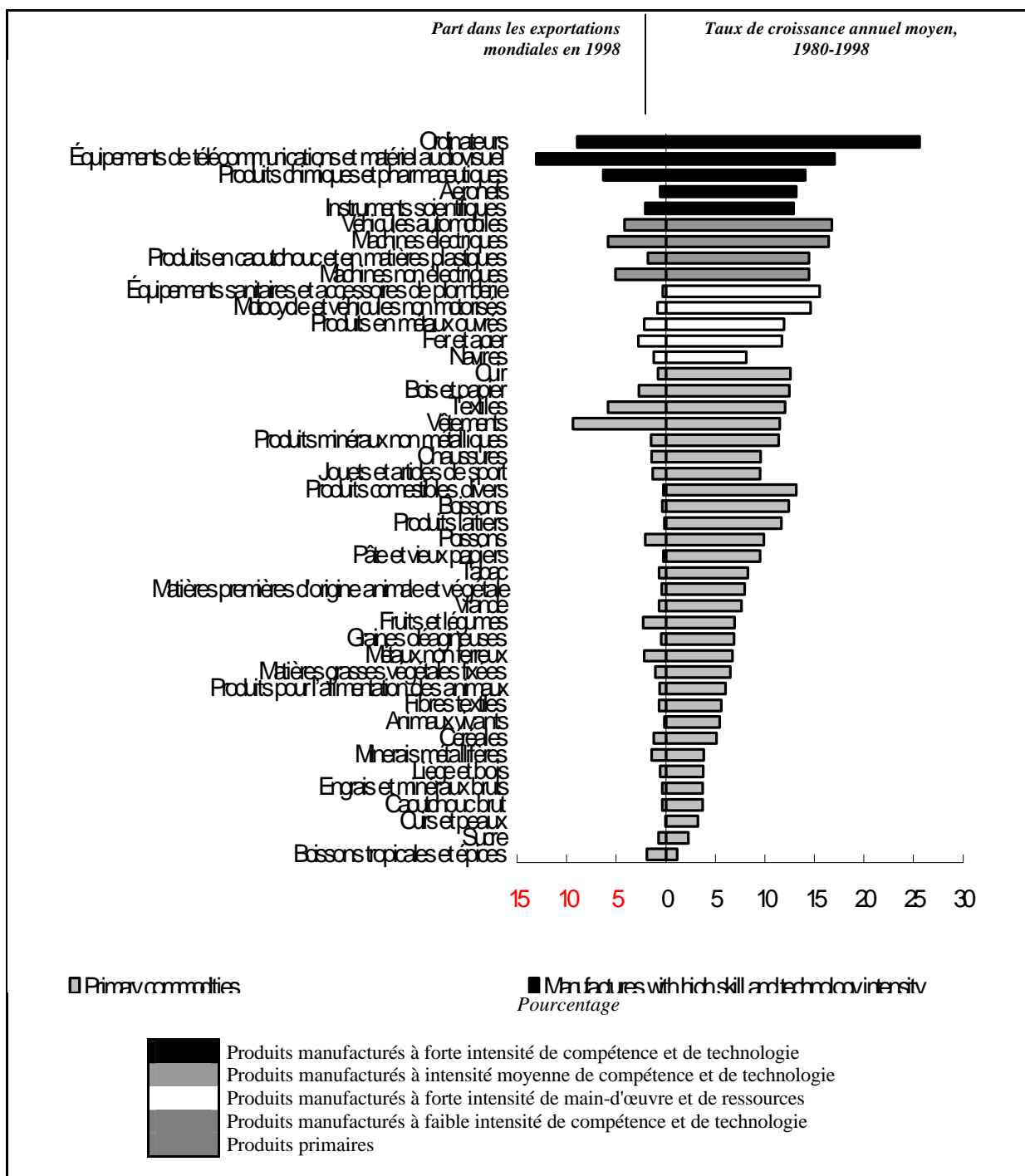
importante du commerce mondial, on a affaire à des produits à intensité de compétence et de technologie moyenne ou forte. Dans les pays en développement, les produits dont la part dans le total des exportations est grande sont aussi ceux dont les exportations ont progressé le plus vite au cours des deux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

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

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

Graphique 3.4

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

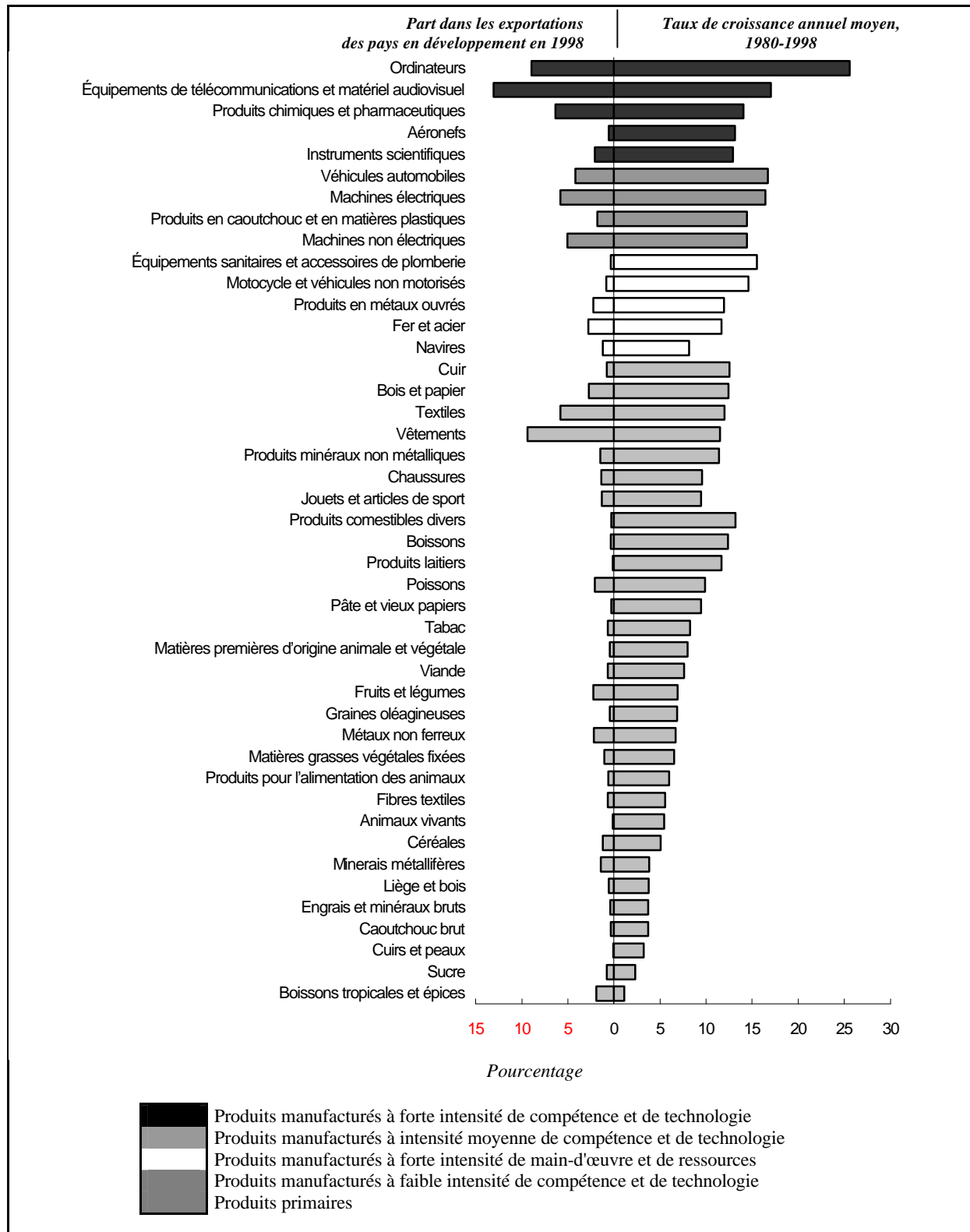


Source : Voir tableau 3.1.

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

^a À l'exclusion des combustibles.

Graphique 3.5

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

Source : Voir tableau 3.1.

Note : Voir graphique 3.4.

^a Combustibles non compris.

E. Écarts entre les pays en développement

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

F. Exportations, industrialisation et croissance

1. Réseaux internationaux de production, commerce international et industrialisation

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Commerce de produits manufacturés, valeur ajoutée et croissance

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

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

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

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

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

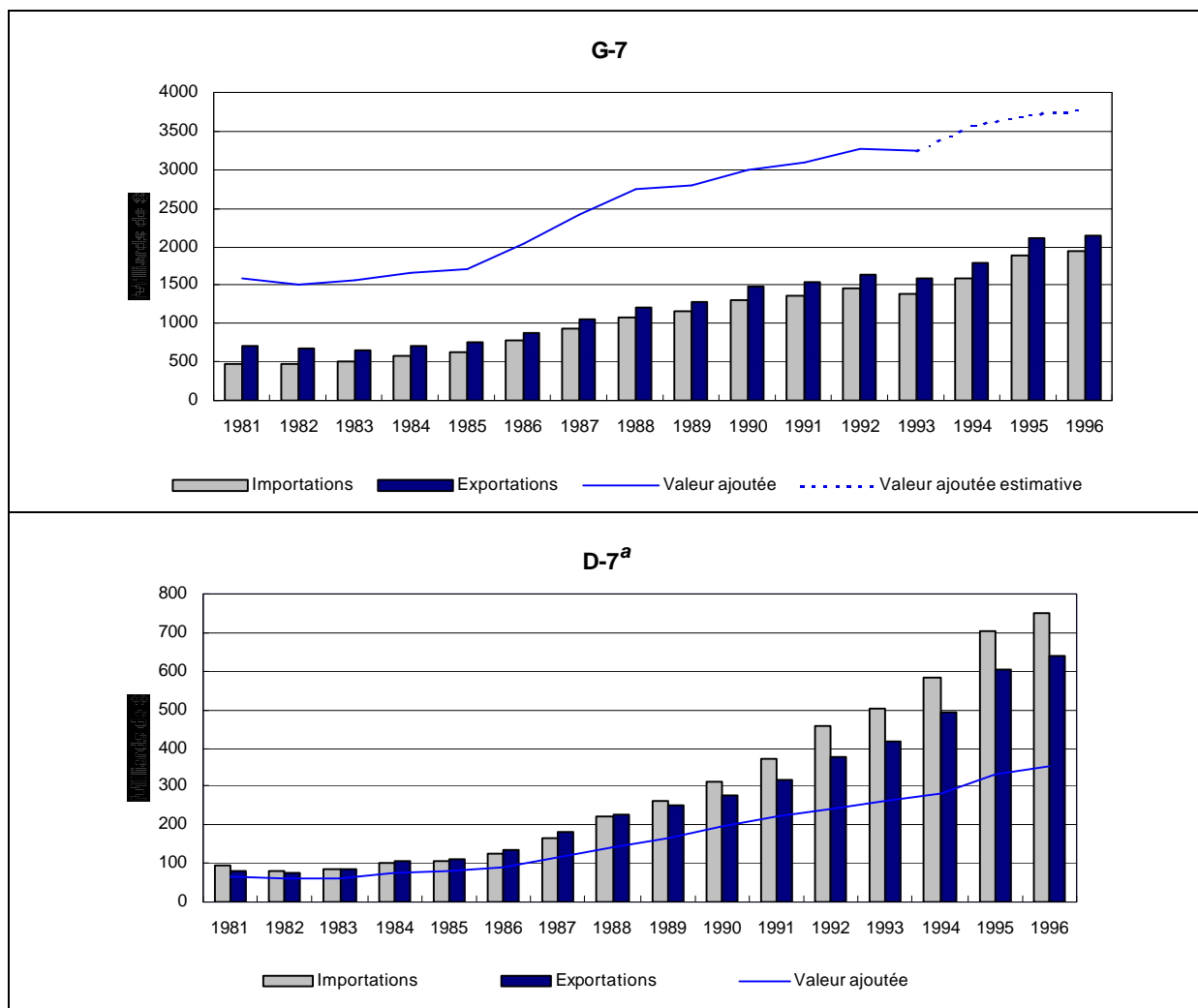
En Malaisie et au Mexique, les exportations et les importations de produits manufacturés sont largement supérieures à la valeur ajoutée manufacturière. Comme nous l'avons vu ci-dessus, dans ces deux pays la teneur en intrants importés est élevée en raison de leur étroite intégration dans des réseaux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

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

Graphique 3.6

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

(En milliards de dollars)



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

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

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

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

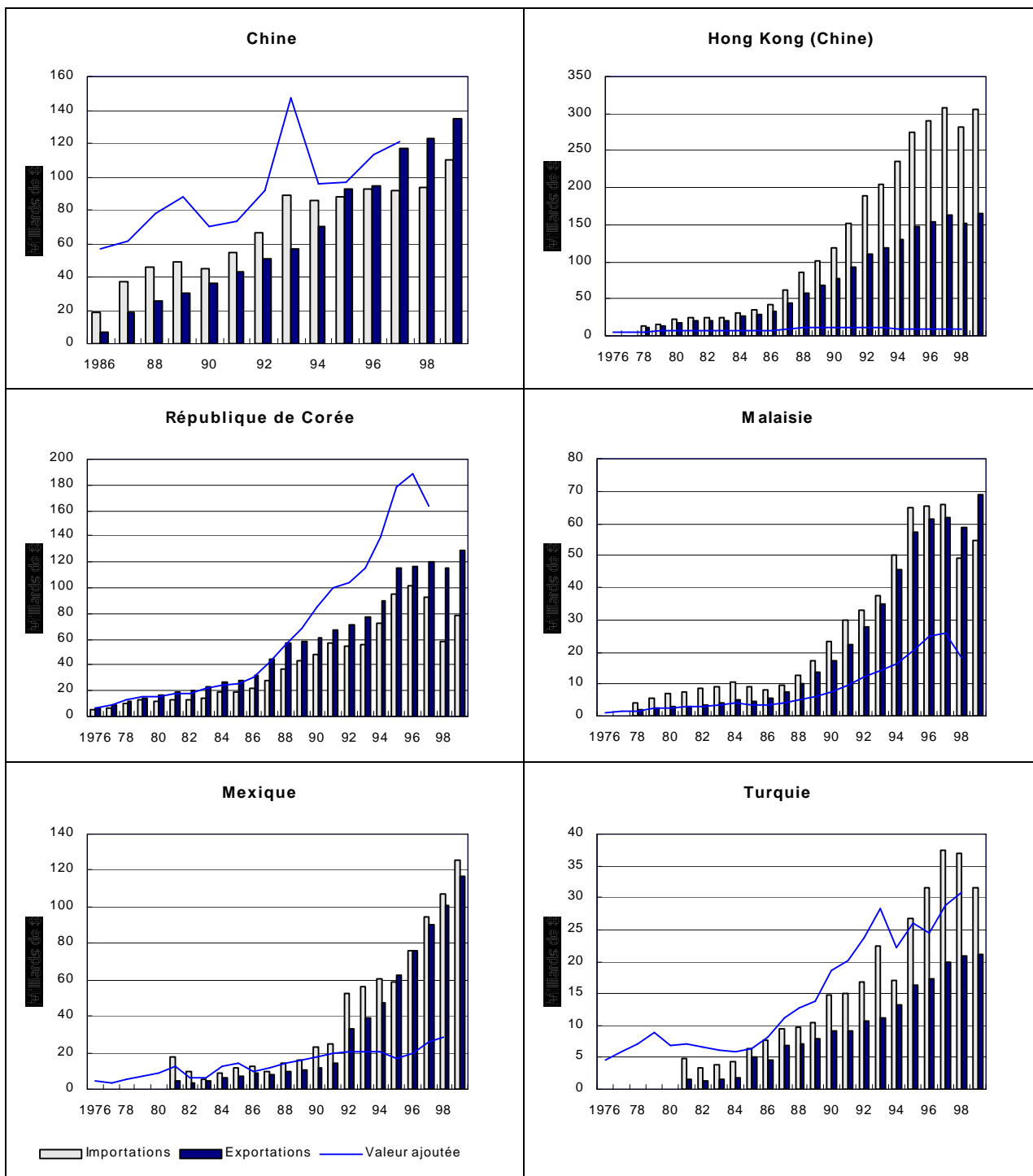
intrants destinés à des produits d'exportation) et ses importations de biens de consommation manufacturés restent modiques.

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

Graphique 3.7

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

(En milliards de dollars)



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

Note : Produits manufacturés : Définition CTCL.

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

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

Tableau 3.5

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

(Part en pourcentage)

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

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

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

^a Hormis la Chine.

^b 1984.

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

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

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

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

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

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

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

G. Conclusions

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Notes

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

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

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

CROISSANCE ET CLASSEMENT DU COMMERCE MONDIAL DE MARCHANDISES

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

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

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

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

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

Tableau 3.A1

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

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

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

Tableau 3.A1 (suite)

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

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

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

Tableau 3.A1 (suite)

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

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

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

Tableau 3.A1 (suite)

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

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

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

Tableau 3.A1 (suite)

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

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

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

Tableau 3.A1 (fin)

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

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

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

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

Tableau 3.A2

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

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

Tableau 3.A2 (fin)

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

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

Source : Voir tableau 3.A1.

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

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

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

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

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

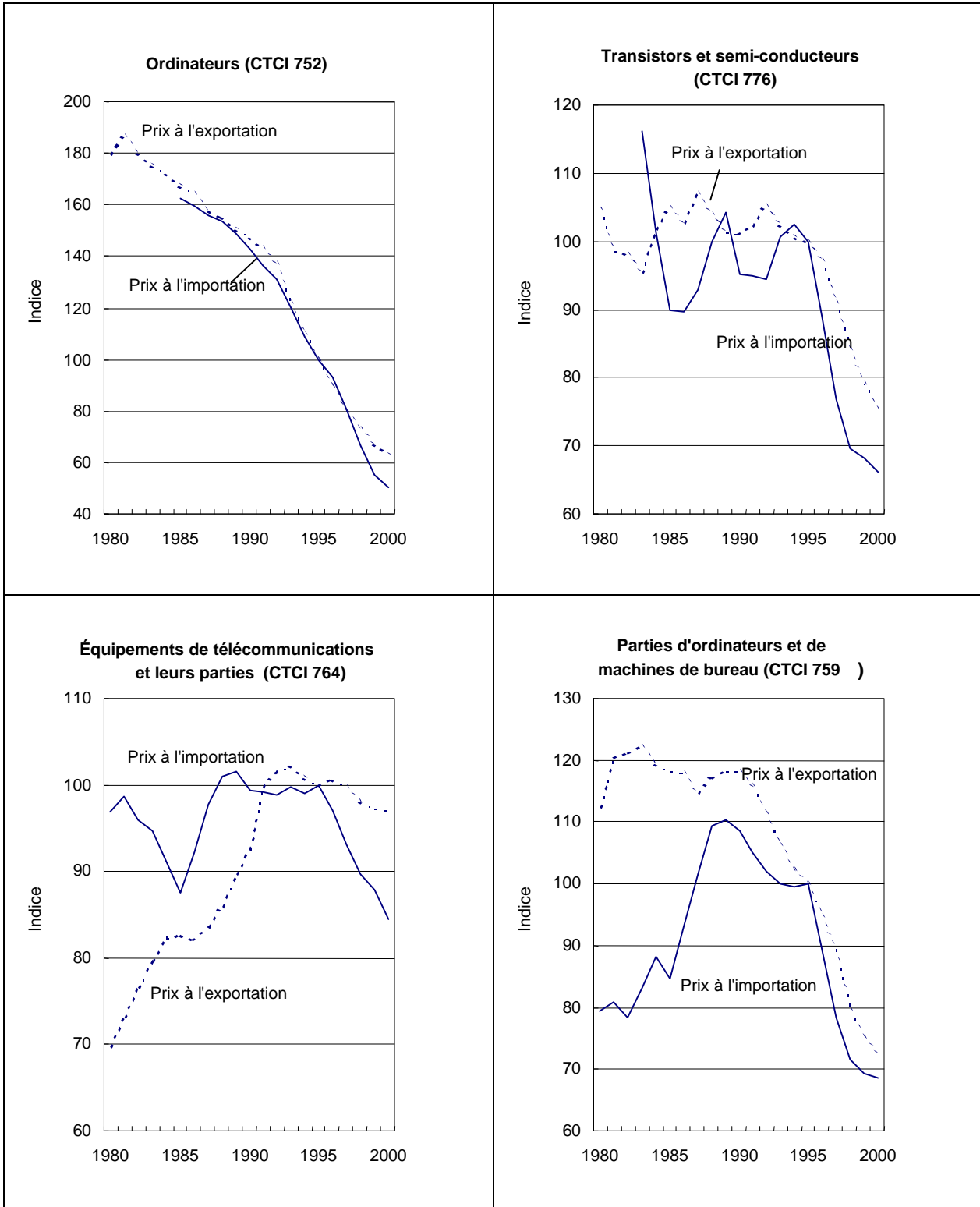
l'exportation peut être considéré comme un indice de substitution des prix des produits dans le commerce entre pays développés, tandis que l'indice des prix à l'importation représenterait plutôt l'indice des prix à l'exportation de produits entre pays en développement. En 1998, en valeur, les pays en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

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

Graphique 3.A1

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

(Indice, 1995=100)



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

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

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

Notes

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

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

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

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

1. Sous-traitance : la confection

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tableau 3.A3

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

(Part du total des exportations mondiales en pourcentage)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Afrique du Nord : Égypte, Maroc, Tunisie.

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

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

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

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

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

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

Traditionnellement, la gestion des grandes entreprises japonaises s'appuie beaucoup plus sur des mécanismes de coopération intra-entreprise, dans le cadre de conglomérats

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Source : Voir tableau 3.A3.

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

3. Arrangements commerciaux préférentiels : l'industrie automobile

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

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

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

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

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

Tableau 3.A5

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

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

Source : Voir tableau 3.A3.

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

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

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

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

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

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

b. L'ALENA et l'industrie automobile mexicaine

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Notes

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

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2002

DEUXIÈME PARTIE

LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LE COMMERCE MONDIAL

Chapitre 4 - La concurrence et le problème de la généralisation



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2002

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.

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

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.

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 cédaient à ces pressions, le problème de la généralisation pourrait fort bien devenir très réel¹.

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.

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. I^{er}). 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

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.

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

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'exportation³. 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.

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-Unis⁴. 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 80⁵.

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

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.

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'ajustement⁶. 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 $H_{ij} = S(S_{ij})^2$, 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.

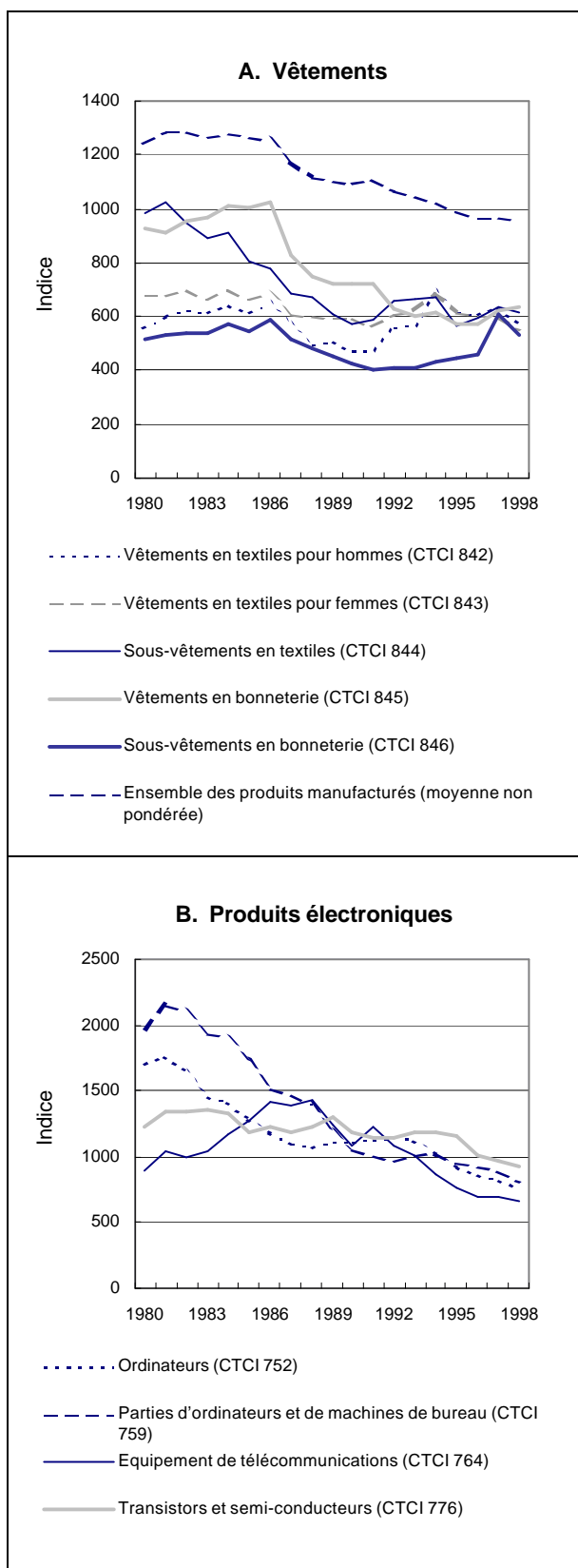
développement se comportent plus comme des produits primaires que comme des produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie.

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 1997-1998⁷. 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.

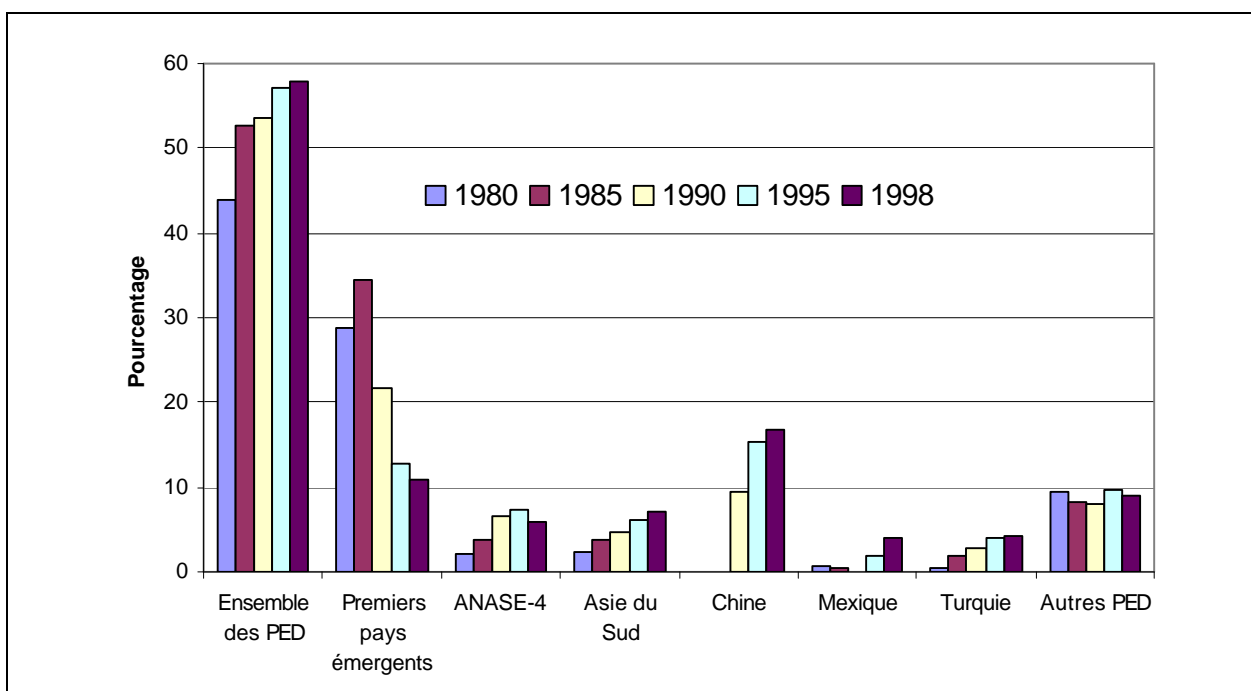
électriques et électroniques dynamiques était moins élevée que la concentration moyenne pour l'ensemble des produits manufacturés. En d'autres termes, d'après cet indicateur, les marchés des vêtements et des produits électroniques sont plus compétitifs que ceux de la plupart des autres produits manufacturés. 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 1998⁸.

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.

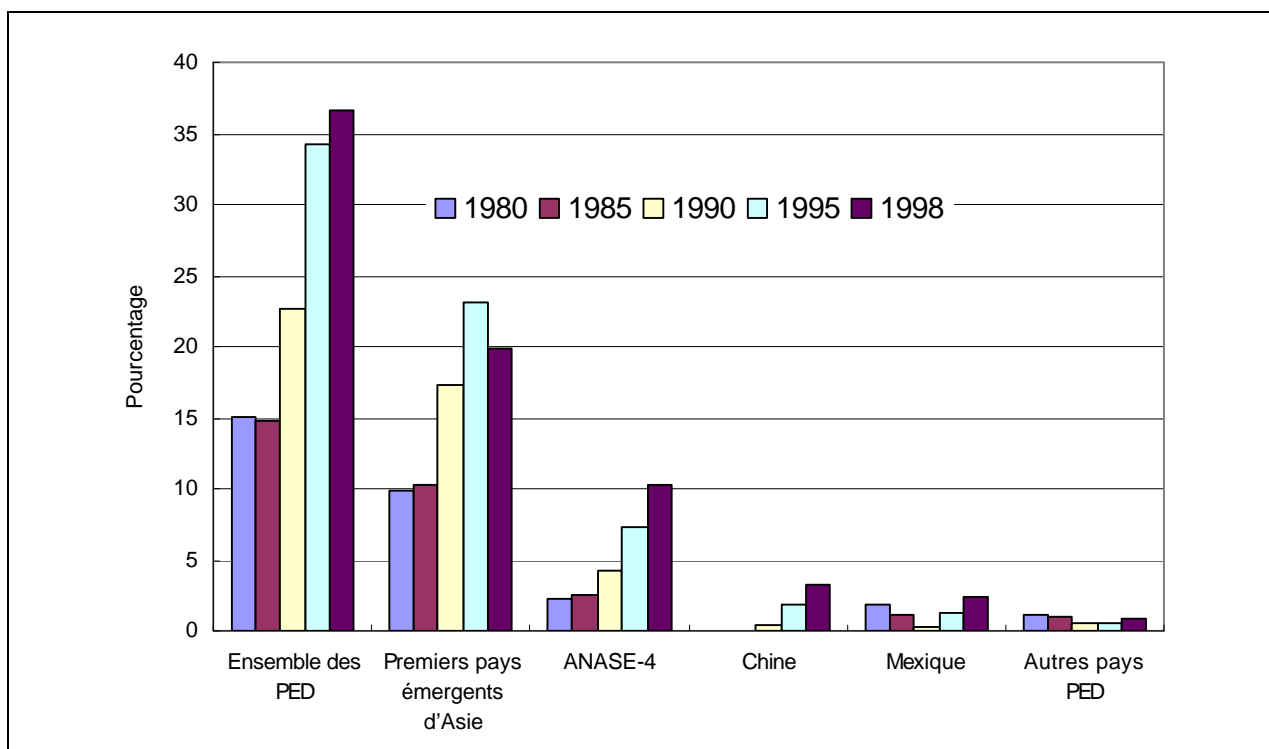
Note : Les vêtements pris en considération sont ceux des groupes 842 à 846 de la CTCl. La région Asie du Sud comprend le Bangladesh, l'Inde, le Pakistan et la Sri Lanka. On ne dispose pas de données relatives à la Chine pour 1980 et 1985.

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 différents¹⁰.

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.

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 %), paraît 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.

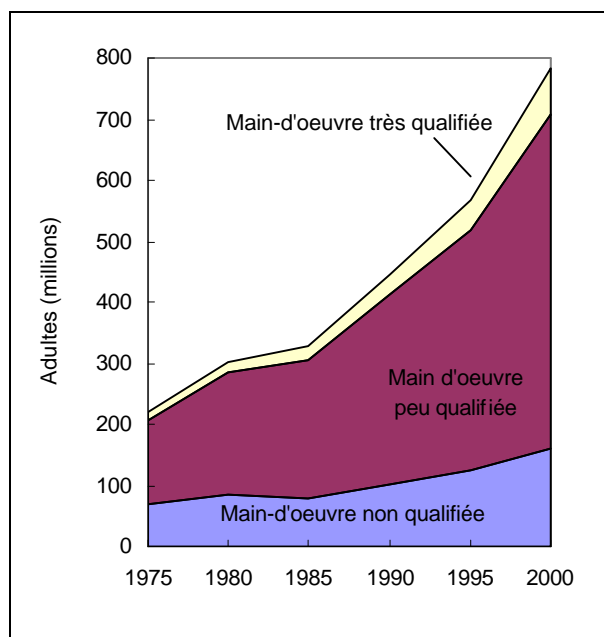
Un des effets importants de l'augmentation du nombre de travailleurs peu qualifiés participant au commerce mondial est qu'elle a modifié la compétitivité des pays à revenu intermédiaire dans l'industrie manufacturière. Dans ces pays, la proportion de main-d'œuvre très qualifiée, par rapport à la main-d'œuvre 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.

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.

Graphique 4.4

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

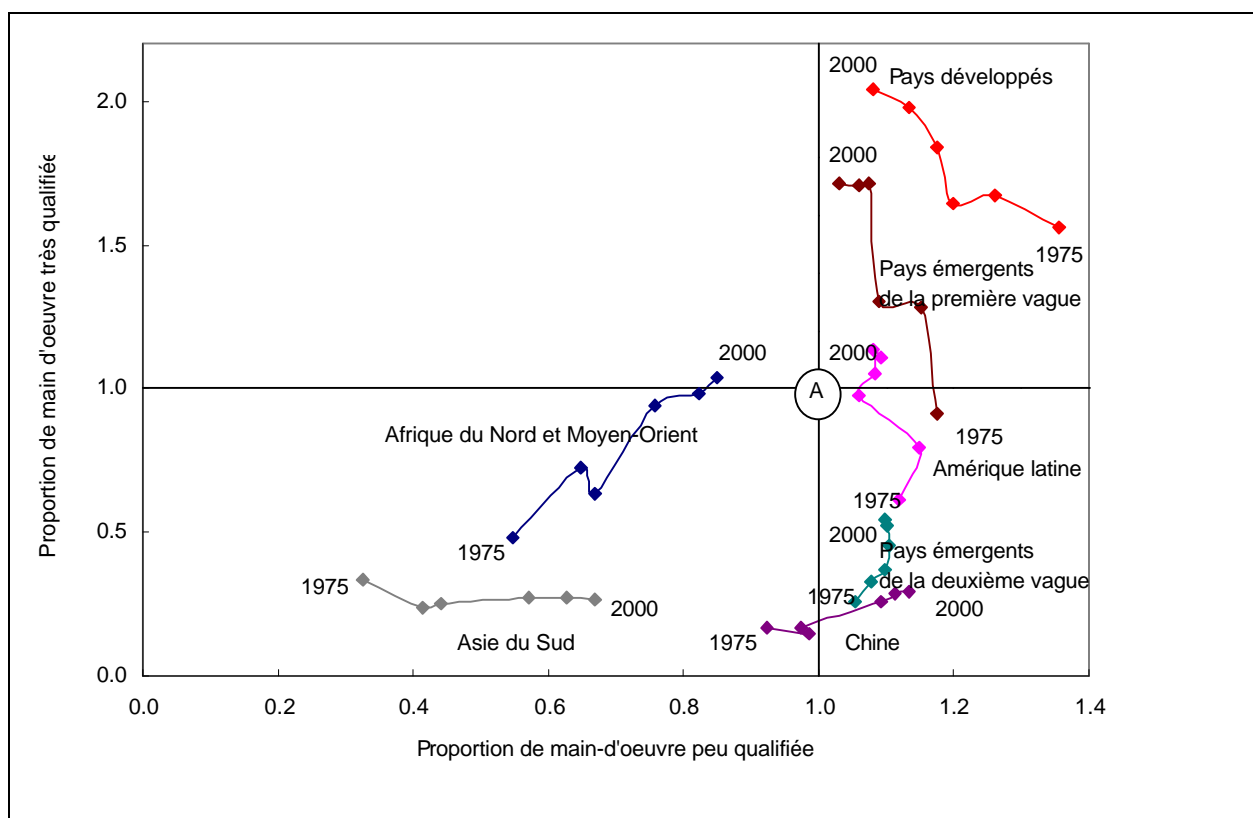


Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur Barro et Lee (2000), et CNUCED, *Manuel de statistiques* (diverses parutions).

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 pauvres¹¹. 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 développement¹². 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.

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.

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'Asie¹³. 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.

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.

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

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 développés¹⁴. Si l'on

appliquent en moyenne des droits d'importation plus élevés que les pays en développement à revenus intermédiaires et élevés.

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.

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)

<i>Pays ou régions importateurs</i>	<i>Produits manufacturés (CTCI 5-8 sauf 68)</i>	<i>Textiles (CTCI 65)</i>	<i>Vêtements (CTCI 84)</i>	<i>Articles en cuir et articles de voyage (CTCI 611, 612, 831)</i>	<i>Chaussures (CTCI 85)</i>	<i>Ordinateurs et machines de bureau (CTCI 75)</i>	<i>Équipement de télécommunications et matériel audiovisuel (CTCI 76)</i>
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)

<i>Pays ou régions importateurs</i>	<i>Produits manufacturés (CTCI 5-8 sauf 68)</i>	<i>Textiles (CTCI 65)</i>	<i>Vêtements (CTCI 84)</i>	<i>Articles en cuir et articles de voyage (CTCI 611, 612, 831)</i>	<i>Chaussures (CTCI 85)</i>	<i>Ordinateurs et machines de bureau (CTCI 75)</i>	<i>Équipement de télécommunications et matériel audiovisuel (CTCI 76)</i>
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 Japon¹⁵. 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'ouvroison 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. Quoiqu'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 simples¹⁶. 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)

<i>Pays importateur</i>	<i>Produits manufacturés (CTCI 5-8 sauf 68)</i>	<i>Textiles (CTCI 65)</i>	<i>Vêtements (CTCI 84)</i>	<i>Articles en cuir et articles de voyage (CTCI 611, 612, 631)</i>	<i>Chaussures (CTCI 85)</i>
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							
<i>Ensemble des produits</i>	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							
<i>Ensemble des produits</i>	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							
<i>Ensemble des produits</i>	.	.	.	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	.	.
Équipement 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-membres¹⁷. 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	1990	1995	2000	NPF	Effectivement appliqués	1990	1995	2000
		2000					2000			
<i>Importations de l'Union européenne en provenance</i>										
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
<i>Importations des États-Unis en provenance</i>										
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 délaissier 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'emploi¹⁸. 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 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 I^{er}); 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

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.

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 connues¹⁹. 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.

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).

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.

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 tendances 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 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).

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2002

DEUXIÈME PARTIE

LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LE COMMERCE MONDIAL

Chapitre 5

L'accession de la Chine à l'OMC : gestion de l'intégration et industrialisation



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2002

L'ACCESSION DE LA CHINE À L'OMC : GESTION DE L'INTÉGRATION ET INDUSTRIALISATION

A. Introduction

Dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999*, l'analyse du commerce et de la croissance dans les pays en développement (deuxième partie, chap. IV) – faite à une époque où les négociations bilatérales de la Chine en vue de l'accession à l'OMC étaient bien avancées, a montré que, contrairement à d'autres pays en développement, la Chine avait réussi à accélérer tant l'expansion de son commerce extérieur que sa propre croissance au cours des deux dernières décennies. De nombreux pays en développement, notamment ceux qui avaient opté pour la libéralisation immédiate du commerce extérieur et du compte de capital, ont durant cette époque subi une dégradation de leur balance commerciale et un déclin de leurs taux de croissance. La Chine en revanche, de même que quelques autres petits pays, a réussi à accroître ses exportations plus vite que ses importations et à accélérer sa croissance sans faire appel à l'épargne extérieure. A la veille de son accession à l'OMC¹, son commerce de biens et de services augmentait de plus de 10 % par an (plus du double de la moyenne mondiale) depuis plus d'une décennie; aujourd'hui, la Chine fournit quelque 4 % des exportations mondiales de marchandises et absorbe 3,5 % des importations².

Ces remarquables résultats commerciaux ont été associés à une forte expansion de la part des produits manufacturés, essentiellement des produits à forte intensité de main-d'œuvre, qui représentent aujourd'hui 90 % des exportations de la Chine. La Chine intervient aujourd'hui de plus en plus dans le montage de produits à forte intensité de technologie : les exportations de matériel informatique et de télécommunications représentent aujourd'hui un

quart de ses exportations totales. Pour un certain nombre de produits, tels que les articles de voyage, les jouets, les articles de sport, les chaussures et les vêtements non textiles, ses exportations représentent plus de 20 % du total des exportations mondiales. Les matières premières, les demi-produits et les biens d'équipement (machines, produits chimiques, minerais et métaux) dominent largement ses importations, la part des biens de consommation étant relativement faible. Ses principaux marchés d'exportation sont les grands pays industriels, mais elle a aussi renforcé ses liens commerciaux régionaux, notamment avec les pays émergents d'Asie de l'Est. Son excédent commercial par rapport aux États-Unis dépasse aujourd'hui celui du Japon, et son commerce de marchandises avec le Japon et l'Union européenne est également excédentaire (tableau 5.3 ci-après).

L'accession de la Chine à l'OMC a amené à se demander quel pourrait être l'effet de l'adoption des disciplines commerciales multilatérales sur ses exportations et celles de ses partenaires commerciaux. Pour la Chine, l'accession implique avant tout une libéralisation et une ouverture de son marché. Pour ses partenaires commerciaux, vu son poids démographique et économique, elle implique une transformation importante du régime de commerce extérieur qui aura des effets différents selon les pays. Pour certains pays, cette libéralisation sera une occasion de préserver ou d'accroître leur présence commerciale sur le vaste marché en expansion de la Chine, grâce à la protection des règles et procédures multilatérales, tandis que d'autres sont soulagés que l'accession de la Chine

entraînera une intensification de la concurrence. La question la plus importante pour les pays en développement est probablement celle du degré auquel l'accèsion de la Chine pourrait influencer sur les tendances analysées dans les précédents chapitres et notamment aggraver le risque de généralisation.

On a déjà écrit beaucoup de choses sur les incidences possibles de l'accèsion de la Chine à l'OMC et fait quelques projections quantitatives de son commerce et de celui de ses partenaires. Toutefois, il est difficile de prévoir avec un degré raisonnable de précision le degré auquel l'accèsion modifiera le développement de la Chine et ce qui se serait passé si elle était restée hors de l'OMC. Cela est difficile non seulement parce qu'il est difficile de déterminer ce qui se serait passé sans l'accèsion, mais surtout parce que l'impact de l'accèsion dépendra de la façon dont les accords conclus seront interprétés et appliqués et de la façon dont la Chine et ses partenaires commerciaux réagiront à l'évolution économique résultant de l'accèsion. L'objet du présent chapitre n'est donc pas de prédire ce qui pourrait arriver à la Chine ou à ses partenaires commerciaux, mais d'examiner les enjeux de son accèsion sous l'angle des questions analysées dans le présent rapport.

Afin de placer ces enjeux dans le contexte plus large de l'expérience historique, il est utile de comparer la libéralisation du commerce extérieur qu'impliquent les conditions d'accèsion de la Chine à l'OMC à la libéralisation accélérée pour laquelle ont opté plusieurs pays en développement³. Il faut d'abord souligner que la libéralisation du régime de commerce extérieur dans le cadre de l'accèsion est le fruit d'une négociation qui apportera à la Chine un certain nombre de concessions à long terme de ses partenaires commerciaux. En particulier, la Chine bénéficiera de relations commerciales normales permanentes avec son premier partenaire commercial, les États-Unis, et, à terme, de l'élimination, dans un délai convenu, des mesures discriminatoires et incompatibles avec l'OMC qui visent ses exportations.

Deuxièmement, on peut faire une comparaison pour ce qui est du rythme de la libéralisation. L'essentiel des mesures de libéralisation de la Chine doivent intervenir dans les années qui suivront immédiatement son accèsion à l'OMC, et les engagements d'ouverture du marché qu'elle a pris sont très larges. Ils affecteront en profondeur les secteurs protégés de l'agriculture, de l'industrie et des services. Toutefois, la libéralisation postérieure à

l'accèsion, notamment en ce qui concerne le régime des importations, poursuit en fait un processus qui a déjà commencé il y a plus de dix ans. Les droits de douane et les mesures non tarifaires appliqués par la Chine avant l'accèsion n'étaient pas particulièrement protectionnistes si on les compare à ceux d'autres pays en développement qui ont appliqué une stratégie de remplacement des importations au cours des dernières années. En outre, les conditions d'accèsion prévoient des périodes de transition dans plusieurs domaines. Enfin, la promotion des exportations, qui a jusqu'à présent eu un rôle majeur dans la politique commerciale de la Chine, a entraîné une libéralisation considérable de secteurs directement liés au commerce extérieur, en particulier là où interviennent des entreprises à financement étranger⁴.

Troisièmement, la Chine ne libéralise pas pour remédier à un échec. C'est une grande différence par rapport à d'autres pays en développement, où la décision de libéraliser a été motivée par l'incapacité d'établir des industries compétitives derrière des barrières protectionnistes, et par l'espoir qu'une intégration plus étroite dans le système commercial, assurant une augmentation régulière des recettes d'exportation, permettrait d'éviter des crises récurrentes de balance des paiements et d'obtenir un développement plus régulier et stable. La Chine libéralise son régime de commerce extérieur alors qu'elle a obtenu des succès remarquables à l'exportation de

Pour la Chine, l'accèsion implique avant tout une libéralisation et une ouverture de son marché. Pour ses partenaires commerciaux, vu son poids démographique et économique, elle implique une transformation importante du régime de commerce extérieur qui aura des effets différents selon les pays.

produits manufacturés, que sa balance des paiements est solide et qu'elle dispose de réserves internationales considérables. La libéralisation n'a donc pas pour objectif de résoudre un problème de pénurie de devises. À cet égard, la Chine ressemble plus à la République de Corée ou à la Province chinoise de Taiwan qui ont su conduire une libéralisation efficace de leur régime de commerce extérieur dans les années 70 et 80 (Agosin et Tussie, 1993 : 28-29).

Néanmoins, cela ne signifie pas que la Chine soit totalement à l'abri du genre de difficultés qu'ont rencontrées les pays qui ont rapidement abandonné une stratégie de remplacement des importations au profit d'une stratégie d'ouverture. L'industrie chinoise est duale. Il y a d'une part un secteur manufacturier à vocation exportatrice, très compétitif et à forte intensité de main-d'œuvre, dominé par des entreprises à financement étranger, mais il y a aussi une industrie capitaliste assez traditionnelle, dominée par des entreprises d'État, ainsi qu'une

agriculture qui jouit d'une protection et d'un soutien public relativement forts. Les exportations des entreprises d'État représentent environ la moitié des exportations de la Chine, mais ces entreprises, globalement, sont plutôt axées sur le marché intérieur. Les autorités ont commencé à les transformer et à les restructurer il y a plusieurs années, mais le processus est loin d'être achevé. Par conséquent, un démantèlement rapide des obstacles au commerce et la suppression des subventions pourraient les exposer à la concurrence étrangère, ce qui saperait leurs résultats à l'exportation et entraînerait un gonflement des importations. Il pourrait en résulter des problèmes, pas tellement pour la balance des paiements (comme cela a été souvent le cas dans les pays dont l'industrie exportatrice était faible) mais surtout pour l'emploi et le niveau de vie des salariés des entreprises d'État. Toutefois, il n'est probablement pas possible de recycler rapidement ces travailleurs dans des industries manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre axées sur l'exportation et plus compétitives, et cela n'est sans doute pas non plus souhaitable, car la Chine risquerait alors d'inonder le marché de ses produits, ce qui susciterait des mesures protectionnistes conditionnelles de la part de ses partenaires commerciaux, sous diverses formes, telles que les sauvegardes transitoires par produit qui sont incluses parmi les conditions d'accès accordées à la Chine. Plusieurs instruments de politique publique peuvent être employés pour défendre l'emploi afin de permettre une réforme plus progressive, mais on peut s'attendre à des problèmes d'ajustement à court et à moyen terme dans les secteurs dominés par les entreprises d'État.

Enfin, il est généralement admis que l'impact de la libéralisation du commerce extérieur dépend de la stratégie de gestion du taux de change, et à cet égard la Chine est mieux placée que de nombreux pays en développement. Pour prévenir les difficultés de balance des paiements et de graves perturbations, on recommande souvent d'accompagner la libéralisation des importations d'une dévaluation. Toutefois, dans plusieurs pays en développement la libéralisation des importations a été accompagnée d'une libéralisation du compte de capital, ce qui, dans de nombreux cas, a dans un premier temps encouragé des investisseurs étrangers à y placer des capitaux à court terme très volatils. Cet afflux de capitaux a facilité le financement d'un déficit commercial de

plus en plus important, mais il a aussi fait monter le taux de change, ce qui a réduit la compétitivité et pénalisé les exportations, et a fini par provoquer des difficultés de balance des paiements et des crises financières. Au contraire, la Chine a une balance des paiements solide et attire d'importants investissements étrangers directs, si bien qu'il est peu probable qu'elle rencontre des difficultés de balance des paiements, même en cas de forte poussée des importations. Comme en outre son régime de compte de capital est toujours restrictif⁵, elle devrait pouvoir gérer son taux de change et éviter un dérapage de sa monnaie, de ses flux de capitaux et de ses finances en général, ce qui l'aidera à faciliter l'ajustement durant les premières années qui suivront l'accession.

La façon dont la Chine traitera ces problèmes aura un impact non seulement sur son évolution future mais aussi sur celle de ses partenaires commerciaux. L'analyse que nous avons faite au précédent chapitre donne à penser que la libéralisation des échanges en Chine pourrait entraîner un gonflement des importations de certains produits à base de ressources naturelles et de produits à forte intensité de technologie, ce qui avantagera les pays compétitifs pour la production et l'exportation de produits de ce genre. D'autre part, elle pourrait aussi améliorer les débouchés des entreprises chinoises en facilitant leur accès à de nouveaux marchés. Mais le plus important, c'est que le fait d'appartenir à l'OMC fera de la Chine une destination encore plus intéressante pour les

La Chine libéralise son régime de commerce extérieur alors qu'elle a obtenu des succès remarquables à l'exportation de produits manufacturés. Néanmoins, cela ne signifie pas que la Chine soit totalement à l'abri du genre de difficultés qu'ont rencontrées les pays qui ont rapidement abandonné une stratégie de remplacement des importations au profit d'une stratégie d'ouverture.

entreprises étrangères, ce qui pourrait attiser la rivalité entre pays en développement pour attirer les investissements étrangers directs liés aux opérations d'ouvrage à forte intensité de main-d'œuvre dans le cadre des réseaux internationaux de production. La Chine attire déjà d'importants flux d'IED, notamment d'Asie de l'Est, à la recherche de sites de production peu coûteux pour exporter vers des marchés tiers; en outre, de nombreuses sociétés transnationales cherchent à y établir une présence commerciale. Dans la mesure où il détourne les flux d'investissements d'autres pays en développement, ce phénomène pourrait intensifier la concurrence entre ces pays pour attirer les investisseurs. Pour la Chine comme pour les autres pays en développement, l'évolution dépendra aussi de la nature des flux d'IED et par conséquent de la politique adoptée par la Chine et ses concurrents ainsi que de celle des entreprises étrangères.

B. Les modifications du régime d'importation de la Chine résultant de l'accession

1. Droits de douane et mesures non tarifaires (MNT)

La Chine avait déjà sensiblement réduit ses droits de douane avant d'accéder à l'OMC. La moyenne simple et la moyenne pondérée de ses taux de droits ont diminué de plus de moitié entre 1993 et 1998 (Ianchovichina et Martin, 2001, tableau 5). Le taux de droits effectif, c'est-à-dire le ratio produit des droits de douane/total des importations, était de 4,5 % dans la première moitié de 1999 (JP Morgan, 1999 : 6), et il y a eu de nouvelles réductions au début de 2001. La plupart des réductions visaient des parties et composants servant d'intrants pour le secteur manufacturier, et la moyenne pondérée des droits sur les produits primaires, en particulier les produits agricoles, est restée à peu près inchangée. Avant l'accession, les intrants importés par les entreprises à financement étranger étaient généralement exemptés de droits de douane, tandis que la plupart des produits manufacturés finis étaient assujettis à des droits parfois assez lourds.

Le tableau 5.1 indique la moyenne pondérée des taux de droits de la Chine en 2001 et les taux consolidés que la Chine a acceptés, tels qu'ils figurent dans son protocole d'accession, et qui doivent être instaurés dans un délai de dix ans à compter de la date d'accession. Les produits sont classés dans l'ordre de l'écart, en pourcentage, entre les taux consolidés offerts et les taux effectivement en vigueur en 2001. Le déclin de la moyenne pondérée des taux de droits de la Chine entre le moment de l'accession et la dixième année, de 13,7 % à 5,7 %, est très important, puisqu'il vient s'ajouter à des baisses antérieures⁶. Ce tableau montre aussi que les produits les plus protégés sont parmi ceux pour lesquels les droits baisseront le plus,

notamment le blé, le riz, les fibres végétales (coton), le sucre et les huiles végétales parmi les produits agricoles, ainsi que les boissons et tabacs, les véhicules automobiles et leurs parties, les vêtements et les textiles. En outre, la Chine s'est engagée à éliminer les MNT, en particulier celles qui visent les produits agricoles et qui sont actuellement très restrictives.

Il convient de noter que, alors que le délai de réduction progressive des droits est postérieur à 2005, l'essentiel des baisses des droits NPF et du démantèlement des MNT doit se faire peu après l'accession et, dans certains cas, même avant l'accession. Durant les deux premières années, les droits visant la plupart des produits agricoles et des produits manufacturés seront réduits, en particulier dans le cas d'un certain nombre de produits agricoles, de véhicules automobiles et de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre très protégés. Les MNT visant 162 articles (sur un total de 377) seront supprimées dès l'accession et 75 autres MNT seront supprimées dans un délai de deux ans; toutes les licences d'importation seront supprimées dès l'accession.

La Chine avait déjà sensiblement réduit ses droits de douane avant d'accéder à l'OMC, mais l'essentiel des baisses des droits NPF et du démantèlement des MNT doit se faire peu après l'accession.

2. Subventions

L'intensification de la concurrence dans les secteurs ouverts à l'importation résultera non seulement de la réduction des obstacles au commerce, mais aussi, et peut-être encore plus, de l'élimination ou de la réduction des subventions. En vertu de l'article 10 du Protocole d'accession, la Chine supprimera toutes les subventions relevant de l'article 3 de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires (Accord SMC), c'est-à-dire les subventions spécifiques subordonnées à des

Tableau 5.1

**RÉDUCTION DE LA MOYENNE PONDÉRÉE DES DROITS APRÈS L'ACCESSION POUR
LES PRINCIPAUX PRODUITS D'IMPORTATION DE LA CHINE^a**

Groupe de produits	Taux de droits		Réduction du taux (en pourcentage) après			
	2001 (NPF)	final ^b	Un an	Deux ans	Cinq ans	Dernière année ^b
Céréales	91,1	3,0	96,7	96,7	96,7	96,7
Graines oléagineuses	96,9	3,9	96,0	96,0	96,0	96,0
Boissons et tabacs	57,8	10,4	65,7	74,2	81,9	81,9
Équipements électroniques	10,6	2,3	70,9	76,9	78,3	78,3
Matières grasses végétales	39,3	10,2	50,2	58,3	74,0	74,0
Produits en bois	10,0	3,4	42,7	54,1	66,0	66,0
Produits en papier, impression	9,3	3,3	39,3	51,7	64,2	64,2
Cultures arables	21,7	8,4	32,5	46,8	61,2	61,2
Textiles	20,5	8,7	22,9	36,4	57,4	57,4
Fibres végétales	84,3	37,7	39,4	47,4	55,3	55,3
Véhicules automobiles et leurs parties	31,3	14,1	31,0	39,4	54,9	55,0
Produits laitiers	19,0	8,9	29,2	38,0	53,1	53,1
Fruits et légumes	25,9	12,6	29,1	39,9	51,1	51,1
Machines et équipements	13,4	6,6	37,0	45,7	50,7	50,7
Produits carnés	18,6	9,9	28,0	37,3	46,7	46,7
Sucre	77,9	43,8	27,3	35,5	43,8	43,8
Riz usiné	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Riz paddy	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Blé	114,0	65,0	37,7	40,4	43,0	43,0
Métaux ferreux	9,1	5,2	37,5	40,5	42,8	42,8
Produits chimiques et articles en caoutchouc et en matière plastique	14,1	8,1	22,2	27,6	38,0	42,8
Foresterie	2,3	1,3	42,5	42,5	42,5	42,5
Produits en bois	16,8	9,8	25,7	34,5	41,6	41,7
Produits de la pêche	14,2	8,5	21,0	31,0	40,2	40,2
Métaux	7,0	4,2	35,7	37,9	39,5	39,5
Vêtements	23,8	14,9	10,8	20,4	37,3	37,3
Articles en cuir	11,6	8,0	26,7	28,9	31,4	31,4
Viande	14,1	9,9	17,4	23,6	29,9	29,9
Équipement de transport	5,0	3,6	21,2	25,0	28,4	28,4
Produits métalliques	9,7	7,4	17,8	21,2	23,6	23,6
Produits minéraux	14,4	11,4	15,8	18,2	20,6	20,6
Pétrole et charbon	8,4	6,7	19,8	19,8	19,8	19,8
Articles manufacturés	19,5	15,8	7,2	11,9	19,0	19,0
Produits du règne animal	9,4	8,0	9,3	11,9	14,5	14,5
Moyenne des produits ci-dessus	14,6	6,1	40,5	47,2	54,3	58,3
Ensemble des produits	13,7	5,7	41,6	48,0	54,9	58,8

Source : CNUCED, *Base de données du Système d'analyse et d'information commerciales* (TRAINS), d'après des chiffres de l'OMC.

^a Les coefficients de pondération sont les parts des produits concernés dans les importations de la Chine en 2000.

^b À la fin de la période de transition (consolidé)

résultats à l'exportation ou à l'emploi d'intrants d'origine nationale plutôt que d'intrants importés. À cet effet, toutes les subventions accordées à des entreprises d'État et subordonnées à des résultats à l'exportation seront considérées comme « spécifiques » si les entreprises d'État sont les principaux bénéficiaires de telles subventions ou en reçoivent une quantité disproportionnée. La raison pour laquelle ces subventions seraient réputées spécifiques est que les entreprises privées ne bénéficient pas de subventions similaires⁷. Pour la production agricole, un soutien interne jusqu'à concurrence de 8,5 % de la valeur de la production est autorisé, mais toutes les autres subventions et notamment les subventions subordonnées aux résultats à l'exportation sont interdites. D'après l'article 12 du Protocole d'accession, la Chine ne maintiendra ni n'introduira de subventions à l'exportation des produits agricoles. La Chine a aussi accepté de respecter l'article 5 de l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) et d'éliminer les prescriptions d'équilibrage des recettes de change et de teneur en produits d'origine nationale, de même que les prescriptions de résultats à l'exportation.

3. Commerce d'État et non-discrimination

Depuis son accession, la Chine doit respecter les règles de l'OMC sur les entreprises commerciales d'État (article XVII du GATT) et les règles de non-discrimination entre les entreprises et personnes physiques nationales et étrangères (article III du GATT de 1994) dans un délai de trois ans. Ces différentes règles signifient que, sauf rares exceptions, toutes les transactions des entreprises commerciales d'État et des autres entreprises d'État devront se faire sur des bases commerciales; aucune préférence ne pourra être accordée pour l'achat ou la vente d'intrants ou de produits, que ce soit en matière de prix ou de choix des fournisseurs ou des acheteurs (cela vaut aussi pour les transactions à l'importation et à l'exportation). Néanmoins, à l'importation, le commerce d'État restera autorisé pour cinq catégories

de produits agricoles (céréales, huiles végétales, sucre, tabac et coton), pour le pétrole brut et raffiné et pour les engrais chimiques. De même, les entreprises commerciales d'État seront autorisées à continuer d'exporter un certain nombre de produits agricoles (coton, thé, riz, maïs et fèves de soja), de produits minéraux et de produits des industries de main-d'œuvre (y compris la soie jusqu'en 2005, les filés de coton et certains tissus) (Protocole d'accession, annexes 1A et 2A2).

En outre, la Chine devra progressivement accorder le droit de faire du commerce extérieur à toutes les entreprises, y compris les entreprises étrangères, et devra s'efforcer d'offrir le traitement national intégral dans un délai de trois ans (sauf pour les produits susmentionnés qui pourront toujours être exportés ou importés par des entreprises commerciales d'État). En d'autres termes, toutes les personnes morales et physiques

Les secteurs dominés par les entreprises d'État et l'agriculture sont ceux qui auront probablement le plus de difficultés.

étrangères bénéficieront du même traitement que les entreprises nationales (article 5 du Protocole). L'article 5 oblige en outre la Chine à cesser, dans un délai de trois ans, la pratique consistant à réserver à un nombre limité d'entreprises le droit de commercer dans une région géographique donnée (« régime de commerce déterminé »). Ce régime de commerce déterminé s'applique actuellement à un certain nombre de produits agricoles (caoutchouc naturel, bois d'œuvre, contre-plaqué et laine) et aux produits en résine acrylique et en acier (Protocole d'accession, annexe 2B).

Enfin, pour de nombreux services, l'investissement étranger sera progressivement libéralisé. Par exemple, dès l'accession il sera possible à des investisseurs étrangers d'acquérir une participation jusqu'à concurrence de 25 % du capital dans les entreprises de télécommunications de certaines villes et ce plafond sera porté à 49 % dans un délai de trois ans, tandis que cette disposition s'appliquera à un plus grand nombre de villes. Dans un délai de cinq ans, toutes les restrictions géographiques seront abolies. La Chine a pris des engagements similaires pour la libéralisation de la banque et de l'assurance.

C. Structure industrielle, commerce et emploi

Les modifications ci-dessus associées à l'accession à l'OMC devraient avoir d'importantes conséquences sur le commerce extérieur et les résultats économiques de la Chine et de ses principaux partenaires commerciaux et concurrents. Le facteur déterminant sera la façon dont les entreprises chinoises sauront répondre aux nouvelles incitations et restrictions, et en particulier l'efficacité avec laquelle ses secteurs exportateurs exploiteront les nouveaux débouchés. Comme nous l'avons indiqué plus haut, en raison de la structure duale de l'économie chinoise, les coûts et les avantages découlant de l'accession seront différents selon les secteurs et les secteurs dominés par les entreprises d'État et l'agriculture sont ceux qui auront probablement le plus de difficultés. L'analyse qui suit montre que le problème d'ajustement des secteurs en concurrence avec les produits importés pourrait être important, mais qu'il n'est pas insurmontable; en revanche, la nature de l'industrie d'exportation chinoise et les conditions d'accès offertes pour les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre limiteront dans une certaine mesure les gains que la Chine retirera de son appartenance à l'OMC.

Plusieurs économistes ont cherché à simuler et à prévoir l'impact global de l'accession sur le commerce extérieur et l'activité économique de la Chine au moyen de modèles dits d'équilibre général, pour la plupart conçus dans le cadre du Projet d'analyse du commerce mondial (Global Trade Analysis Project ou GTAP). D'après ces simulations, l'accession n'aura pas d'effet sur le niveau global de l'emploi en Chine, mais il y aura des transferts de salariés et de production entre secteurs (Gilbert et Wahl, 2000). Comme chaque fois qu'un pays libéralise ses échanges, l'accession entraînera une augmentation du ratio commerce extérieur/production. Toutefois, les résultats concernant l'impact relatif de l'accession sur les importations,

les exportations et la production sont parfois contradictoires, ce qui paraît être dû aux différences entre les modèles employés. Par exemple, d'après une étude de la Banque mondiale (projections en 2005), l'impact sera plus prononcé sur les exportations que sur les importations (Ianchovichina, Martin et Fukase, 2000). Dans une estimation antérieure du FMI, fondée sur le postulat que la Chine accéderait à l'OMC à la fin de 2000 ou au début de 2001, l'impact immédiat sur le compte courant serait positif, mais il deviendrait de plus en plus négatif entre 2002 et 2004, avant de redevenir nettement positif en 2005. Certains observateurs pensent que l'éventuelle détérioration du compte courant serait largement compensée par l'IED (FMI, 2000a : 63-65). L'impact de l'accession sur le PIB de la Chine serait négatif d'après l'étude de la Banque mondiale, mais le FMI estime qu'il serait légèrement positif entre 2000 et 2005, sauf la première année.

Dans une étude antérieure, la Commission du commerce international des États-Unis (United States International Trade Commission ou USITC) a estimé que l'offre faite par la Chine pour l'accord bilatéral avec les États-Unis entraînerait une augmentation des importations de 14,3 % et une augmentation des exportations de 12,2 %, ce qui devrait nettement stimuler la croissance (USITC, 1999c).

Le problème des modèles d'équilibre général est qu'ils se fondent souvent sur des postulats qui éliminent les obstacles déterminants pour le résultat. Dans le cas du chômage en particulier, on postule généralement que le marché du travail reste en équilibre (c'est-à-dire qu'il n'y a pas de variation de l'emploi total), mais qu'il y a des transferts rapides de main-d'œuvre entre secteurs en réponse à la nouvelle structure des incitations. En réalité toutefois, ces transferts posent beaucoup de problèmes, ce qui est une des raisons pour lesquelles de nombreux pays industriels sont réticents à éliminer

La nature de l'industrie d'exportation chinoise et les conditions d'accès offertes pour les produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre limiteront dans une certaine mesure les gains que la Chine retirera de son appartenance à l'OMC.

les obstacles au commerce des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et des produits agricoles (CNUCED, 2001b; *Rapport sur le commerce et le développement 1995*, deuxième partie, chap. II). De plus, l'accession à l'OMC n'élimine pas totalement le risque de protectionnisme chez les partenaires commerciaux de la Chine. Le succès des exportations peut susciter des réactions protectionnistes sous forme de mesures de sauvegarde ou de mesures antidumping. La plupart des modèles, construits sur les principes du libre-échange, ne tiennent pas compte de tels facteurs.

Pour faire une analyse rigoureuse des incidences de l'accession, il faut bien étudier non seulement les conditions de l'accession, dont nous avons parlé plus haut, mais aussi les caractéristiques structurelles et institutionnelles des secteurs qui devront faire face à de nouveaux défis en raison du démantèlement des soutiens et protections, ainsi que le potentiel qui s'offrira aux secteurs les mieux placés pour exploiter les nouveaux débouchés pouvant être créés par l'accession. C'est sur ces points que porte la présente section.

1. **Libéralisation du commerce, entreprises publiques et emploi**

La Chine accède à l'OMC alors qu'elle a entrepris des réformes économiques depuis plus de deux décennies dans des domaines tels que la politique commerciale et industrielle, la réglementation du marché du travail, les entreprises d'État et la sécurité sociale. Ces efforts, notamment la réforme des entreprises d'État, qui pèsent lourd dans l'économie chinoise, ont certainement contribué à la préparer à l'accession. Toutefois, la restructuration et la rationalisation des entreprises d'État sont incomplètes et il est probable que la concurrence à laquelle elles doivent faire face s'intensifiera après l'accession. On pense souvent que l'accession ouvre de nouveaux débouchés et accélère les processus de réforme, mais si elles sont mal gérées, les réformes peuvent avoir un lourd coût social, et notamment aggraver le chômage. Malgré la croissance rapide et soutenue de l'économie chinoise au cours des deux dernières décennies, le taux de chômage est encore relativement élevé⁸.

En dépit d'un certain transfert des activités économiques du secteur public vers le secteur privé, les entreprises d'État jouent encore un rôle important dans l'économie chinoise. Elles opèrent dans des domaines très divers, que ce soit dans l'agriculture, l'industrie ou les services; elles sont dominantes dans

l'industrie lourde (production d'électricité, sidérurgie, industrie chimique et armement) et, dans les secteurs de la banque, des télécommunications, de la distribution en gros et de certaines activités de transport, il n'existe pour ainsi dire pas d'entreprises privées. En revanche, dans certaines industries légères, comme celles des jouets, des chaussures, des vêtements et des biens de grande consommation, les entreprises privées pèsent beaucoup plus lourd que les entreprises d'État. À la fin des années 90, les entreprises d'État employaient quelque 83 millions de salariés, ce qui représentait 12 % de l'emploi total et 47 % de l'emploi manufacturier, et produisaient 38 % du PIB (Office national de statistique, 2000, tableaux 5-10). Aujourd'hui, leurs importations représentent environ 45 % du total et leurs exportations 50 % du total, mais les exportations ne constituent qu'une petite proportion de leur production globale : environ 9 % du PIB en valeur brute et encore moins en valeur ajoutée. Les exportations de produits primaires représentent 15 % de leurs exportations totales, le reste étant réparti entre les produits chimiques, les textiles, les produits de l'industrie légère, les articles en caoutchouc, et les machines et équipements de transport.

Les entreprises d'État sont caractérisées par une main-d'œuvre et des stocks pléthoriques, une faible productivité, une faible utilisation des capacités, une échelle de production suboptimale et des technologies dépassées. Malgré de nombreuses années de réforme, bon nombre de ces problèmes persistent⁹, et entraînent généralement des déficits d'exploitation; les éventuels bénéfices sont négligeables rapportés à leur énorme stock de capital. Les subventions versées aux entreprises d'État ont diminué ces dernières années, mais les pertes croissantes des entreprises d'État industrielles (en proportion de leur valeur ajoutée) sont de plus en plus financées par des crédits bancaires¹⁰. En outre, certaines entreprises d'État, comme celles de l'industrie automobile (encadré 5.1), bénéficient de préférences pour l'obtention de crédits et de devises, préférences qui sont subordonnées à leurs résultats à l'exportation, et de droits de douane réduits, à condition qu'elles respectent les objectifs concernant la teneur en produits d'origine nationale des produits finis.

La suppression des subventions, la réduction des droits de douane et des MNT et l'élimination du traitement préférentiel exerceront certainement de fortes pressions sur ces entreprises, qui devront accroître leur productivité et leur compétitivité, ce qui pourrait exiger des restructurations et des licenciements considérables. La libéralisation brutale

Si elles sont mal gérées, les réformes peuvent avoir un lourd coût social, et notamment aggraver le chômage.

peut être très perturbatrice sur le plan social, en particulier dans l'arrière-pays où sont implantées de nombreuses entreprises d'État, et indûment coûteuse sur le plan économique, comme l'ont montré les exemples de la Fédération de Russie et de l'Europe orientale (CEE, 1997 : 75-84; 1998 : 31-41). L'ampleur des restructurations qui doivent encore être menées à terme est gigantesque. On a estimé que quelque 35 millions de salariés, soit 17 % de la population active urbaine, sont en surnombre (JP Morgan, 1999 : 14). D'après une étude récente (Powell, 2001), l'accession de la Chine à l'OMC pourrait faire monter le nombre de chômeurs jusqu'à 25 millions entre 2001 et 2006.

L'exemple des pays en développement a montré que le démantèlement subit du soutien et de la protection des industries nationales peut voir des répercussions graves sur les conditions d'emploi, qui se traduisent par des licenciements et une augmentation des écarts de rémunération (*Rapport sur le commerce et le développement 1997*, deuxième partie, chap. IV; CNUCED, 2001b). Elle peut aussi provoquer une désindustrialisation, en particulier dans les secteurs exposés à la concurrence des industries mûres des pays plus avancés. Il est souvent difficile de recycler les travailleurs licenciés dans des secteurs exportateurs, en particulier lorsque les compétences requises sont différentes et que les capacités de production sont insuffisantes. L'ajustement aux nouvelles incitations n'est pas instantané; au contraire, il demande du temps et un investissement de capital physique et humain. De plus, un grand pays comme la Chine risque de saturer le marché des produits à forte intensité de main-d'œuvre, en particulier si les restrictions qu'appliquent les pays industriels en matière d'accès aux marchés persistent.

Les entreprises d'État qui seront probablement les plus affectées par l'accession sont celles des secteurs suivants : machines, équipements électriques, fonte et transformation des métaux, textiles, produits chimiques, fibres synthétiques et artificielles, matériel de transport, produits minéraux non métalliques et transformation des produits alimentaires. Globalement, 72,5 % de la main-

d'œuvre des entreprises d'État travaillent dans ces industries (Bhalla et Qiu, 2002). On trouvera à la dernière colonne du tableau 5.2 les ratios importations/production (1997) dans les principaux secteurs de l'agriculture et de l'industrie. Dans certaines industries manufacturières, la proportion d'importations est faible, ce qui est dû en grande partie aux protections et appuis dont ces industries jouissent. Dans d'autres, notamment celles des machines et équipements, les producteurs nationaux ne sont pas très protégés et la proportion d'importations est élevée, mais cela n'empêche pas qu'ils pourraient avoir quelques difficultés dues à la libéralisation dans les années qui suivront l'accession. L'industrie automobile et l'industrie textile sont particulièrement vulnérables à cet égard (encadrés 5.1 et 5.2 respectivement).

Il est souvent difficile de recycler les travailleurs licenciés dans des secteurs exportateurs. L'ajustement aux nouvelles incitations demande du temps.

Dans l'industrie textile, les importations comme les exportations représentent une grande proportion de la production. Bien que cette industrie soit très protégée, les entreprises d'État qui y opèrent sont déficitaires. Dans

les secteurs des minéraux et métaux, les droits de douane ne sont pas très élevés, mais ils seront considérablement réduits.

Le tableau 5.2 récapitule les résultats de simulations de l'impact des réductions de droits (abstraction faite des autres modifications) sur la production et l'emploi dans différents secteurs, exprimés en écarts par rapport à un scénario de base, à partir de 2005. Ces projections sont partielles et ne prétendent pas décrire tous les effets de l'accession sur les différents secteurs ou sur l'ensemble de l'économie. Il faut les interpréter avec grande prudence, car elles ne tiennent pas compte d'un certain nombre de facteurs mentionnés plus haut, et notamment de l'élimination ou de la réduction des MNT et des subventions, du démantèlement sélectif de différentes politiques de soutien, des difficultés de recyclage de la main-d'œuvre ou des problèmes d'accès aux marchés. Pour cette raison, il se peut que les pertes soient sous-estimées et que les gains soient surestimés. Néanmoins, les simulations aident à déterminer quels sont les secteurs vulnérables et l'ordre de grandeur de l'impact qu'ils risquent de subir.

Encadré 5.1**LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION SUR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE**

L'industrie automobile et notamment la construction de voitures particulières est un exemple d'industrie inefficace et très protégée, dominée par des entreprises d'État, qui seront très affectées par la libéralisation résultant de l'accession. En 1999, il y avait plus de 2 000 entreprises dans cette industrie, dont 120 monteurs de voitures et de camions (Powell, 2001 : 47; Bhalla et Qiu, 2002). Au total, elle emploie 1,8 million de travailleurs. La part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires et la part des bénéfices dans la valeur ajoutée sont faibles, et le secteur n'exporte que 2 % de sa production. Les automobiles étaient protégées par un taux de droits nominal de 80 % à 100 % en 1999, contre 110 % à 150 % en 1995-1999. En outre, il y a des contingents gérés au moyen de licences et les importations de voitures particulières notamment sont assujetties à des restrictions non tarifaires (USITC, 1999c, tableaux 3-2 et E-1). La part des importations dans le total des ventes était inférieure à 7 % en 1999, contre quelque 10 % en 1995, en raison du développement du montage en coentreprise avec des constructeurs étrangers.

Les entreprises collectives, et plus encore les entreprises d'État, dominent le secteur, en termes d'emploi comme en termes de chiffre d'affaires, même si leur part a diminué ces dernières années : les effectifs des entreprises d'État sont tombés de 1,5 million de travailleurs en 1995 à environ 1 million en 1999, et durant la même période ceux des entreprises collectives sont passés de 196 000 à 126 000. Malgré l'essor rapide des activités privées dans cette branche de production, l'emploi total a diminué de 7 %. En revanche, le déclin des ventes des entreprises publiques a été plus que compensé par l'augmentation des ventes des coentreprises et, plus encore, des autres entreprises privées, dont la part globale est passée de 30,3 % en 1995 à 58,7 % en 1999.

L'industrie automobile souffre de surcapacité, l'excédent de capacité atteignant 46 % en 1998. La productivité de la main-d'œuvre est basse et son coût unitaire est élevé. Les usines ne produisent que deux à quatre véhicules par an et par ouvrier contre 20 à 40 dans les pays les plus avancés (Yang, 1999). Une automobile fabriquée en Chine revient 40 % à 50 % plus cher qu'un modèle similaire produit à l'étranger.

Les droits de douane appliqués aux produits de l'industrie automobile seront sensiblement réduits dans les deux années qui suivent l'accession. En particulier, les droits sur les voitures particulières tomberont de 80-100 % à 25 % d'ici à juillet 2006, l'essentiel de la réduction devant se faire peu de temps après l'accession. En outre, le contingent d'importation actuellement négligeable sera porté à 6 milliards de dollars dès l'accession et augmentera ensuite de 15 % par an jusqu'à ce qu'il soit complètement éliminé. Tous les services liés à l'automobile seront libéralisés : distribution, vente, service après-vente, financement, concession, publicité et importation de pièces de rechange seront ouverts aux entreprises étrangères. En outre, les prescriptions de teneur en produits d'origine nationale et les subventions seront supprimées et les droits de douane sur les pièces seront réduits.

D'après les simulations faites par la CNUCED, la seule réduction des droits devrait entraîner un déclin de la production de plus de 11 % d'ici à 2005, et le ratio importations/production de véhicules et parties devrait augmenter de 9 % (voir tableau 5.2). Mais surtout, 12 % de la main-d'œuvre qualifiée et plus de 8 % de la main-d'œuvre non qualifiée pourraient être licenciés, ce qui signifie la disparition de 200 000 emplois dans le secteur. Ces chiffres ne tiennent pas compte des effets négatifs de la suppression des prescriptions de teneur en intrants d'origine nationale, de l'accès préférentiel au crédit et de l'élimination des droits.

Tableau 5.2

**PROJECTION DES EFFETS DES RÉDUCTIONS DE DROITS POSTÉRIEURE À L'ACCESSION
SUR LA PRODUCTION, L'EMPLOI ET LE RATIO IMPORTATIONS/PRODUCTION,
PAR SECTEUR, 1997-2005**

Secteur	Écart entre les deux scénarios ^a				Pour mémoire : Ratio importations/ production en 1997 (pourcentage)
	Volume de la production	Emploi		Ratio importations/ production	
		Main-d'œuvre non qualifiée labour	Main-d'œuvre qualifiée		
	(pourcentage)			(points de pourcentage)	(pourcentage)
Graines oléagineuses	-53,5	-60,6	-61,5	92,3	40,2
Boissons et tabac	-38,7	-35,3	-38,8	46,8	4,6
Matières grasses végétales	-6,5	-4,5	-7,3	19,4	43,0
Véhicules automobiles et leurs parties	-11,1	-8,1	-11,7	9,0	15,4
Autres cultures arables	-8,8	-12,1	-12,7	8,8	7,7
Textiles	2,1	3,7	0,6	6,7	22,0
Céréales, fruits et légumes	-4,8	-7,7	-8,3	4,9	1,7
Produits laitiers	-3,8	-1,9	-4,7	4,6	21,8
Machines et produits manufacturés divers	-2,1	-0,2	-3,5	3,5	20,9
Produits en bois	-1,5	0,4	-2,8	2,8	16,9
Produits électroniques	14,4	15,5	12,5	2,7	59,5
Vêtements	22,0	22,6	19,9	2,5	7,2
Produits minéraux et métalliques	-2,6	-0,5	-3,8	1,8	10,0
Produits de la foresterie et de la pêche	-0,0	-0,0	-0,5	1,8	3,0
Riz usiné	0,2	1,8	-0,9	1,2	1,1
Matériel de transport	-1,5	0,5	-3,0	0,9	35,4
Combustibles et minéraux	-0,4	-1,5	-2,0	0,8	15,2
Produits chimiques et produits pétroliers	0,5	2,4	-0,7	0,7	22,9
Services	1,8	3,9	0,4	0,0	3,2
Articles en cuir	13,7	14,5	11,8	-0,0	11,2
Viandes et produits à base de viande	5,4	6,7	4,1	-0,3	11,7
Animaux et produits du règne animal	6,6	5,3	4,7	-1,7	1,7
Produits alimentaires	6,0	7,3	4,8	-2,0	9,1

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur une simulation au moyen d'un modèle mis au point dans le cadre du Projet d'analyse du commerce mondial (GTAP) (Hertel, 1997).

^a Il s'agit de l'écart entre les chiffres résultant de la simulation de l'économie chinoise après son accession à l'OMC et ceux d'un scénario hypothétique qui supposerait que la Chine n'accède pas à l'OMC.

Encadré 5.2

**L'INDUSTRIE DES TEXTILES ET DES VÊTEMENTS :
IMPACT DE LA LIBÉRALISATION**

Il semble que l'accession à l'OMC pourrait avoir un impact sensible sur l'industrie des textiles en Chine. Contrairement à l'industrie de la confection, l'industrie des textiles se caractérise par des équipements dépassés, une faible productivité, des produits de qualité médiocre et un excédent de main-d'œuvre (USITC, 1999c, chap. 8). Elle emploie 5,8 millions de personnes, contre 2,1 millions pour l'industrie du vêtement, et sa production totale représente plus du double de celle de l'industrie du vêtement. En 1999, sa production représentait quelque 6 % de la production industrielle chinoise et elle employait 14 % de la main-d'œuvre industrielle. Elle est dominée par des entreprises d'État déficitaires et dans un grand nombre de ces entreprises la productivité de la main-d'œuvre est basse. En revanche, dans l'industrie du vêtement, les entreprises d'État sont rentables mais leur production ne représente qu'une petite proportion du chiffre d'affaires total. Selon certaines estimations, en 1998 quelque 40 % des entreprises d'État opérant dans l'industrie des textiles étaient au bord de la faillite (USITC, 1999c : 8-8 et tableau B.3). Dans l'ensemble, cette industrie fabrique des produits d'assez mauvaise qualité, avec des techniques traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre, mais depuis quelques années de nouvelles entreprises à financement étranger ont créé des usines dont la technologie est plus moderne.

**INDICATEURS DE L'ÉVOLUTION DE L'INDUSTRIE CHINOISE
DES TEXTILES ET DES VÊTEMENTS^a, 1999**

	Textiles			Vêtements		
	Ensemble des entreprises	Entreprises d'État	Entreprises à financement étranger	Ensemble des entreprises	Entreprises d'État	Entreprises à financement étranger
Nombre d'entreprises	10 981	3 011	3 032	6 611	792	2 864
Chiffre d'affaires (milliards de yuan)	414,8	148,2	88,3	184,7	13,5	90,9
Pourcentage du chiffre d'affaires total de l'industrie	100,0	35,7	21,3	100,0	7,3	49,2
Valeur ajoutée en pourcentage de la production	24,7	26,9	24,2	24,8	28,4	24,9
Valeur ajoutée par ouvrier (yuan par an)	21 900	15 300	38 500	24 500	16 800	25 800
Bénéfice (milliards de yuan)	3,90	-0,14	1,29	6,20	0,13	2,64
Bénéfice en pourcentage du chiffre d'affaires	0,94	-0,09	1,46	3,36	0,96	2,90

Source : Office national de statistique, *China Statistical Yearbook 2000*.

^a Seules les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 5 millions de yuan sont prises en considération.

Le fait que le ratio importations/production nationale de textiles soit relativement élevé (22 %) ne signifie pas que l'industrie nationale ne soit pas protégée; il est plutôt dû à l'importance des textiles importés pour la fabrication de vêtements destinés à l'exportation, en particulier dans le haut de gamme : quelque 55 % des vêtements exportés par la Chine sont confectionnés à partir de tissus importés (USITC, 1999c : 8-5). L'expansion des exportations de vêtements est la principale raison pour laquelle le ratio importations/exportations de textiles a fortement augmenté ces dernières années.

entreprises d'État étant vendues à des entreprises à financement étranger, principalement originaires de Hong Kong (Chine); ce transfert de propriété a été accompagné par l'introduction de technologies plus récentes, de méthodes de production plus capitalistiques et de gains de productivité de la main-d'œuvre. Il est intéressant de constater qu'en raison de l'introduction de nouvelles techniques de production plus capitalistiques par les entreprises à financement étranger dans l'industrie des textiles, la productivité de la main-d'œuvre de ces dernières entreprises est aujourd'hui plus élevée que celle des entreprises d'État, et même que celle des entreprises à financement étranger de l'industrie du vêtement.

La réforme de l'industrie textile a aussi entraîné une contraction considérable de l'emploi; durant la période 1995-1999, alors que la production n'a quasiment pas varié, l'emploi a décliné de 35 % dans l'ensemble de l'industrie et d'environ 52 % dans les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 5 millions de yuan. Ces licenciements n'ont pas été compensés par des créations d'emplois dans l'industrie du vêtement; au contraire, dans cette industrie, alors que la production a augmenté de 37 % entre 1995 et 1999, l'emploi a diminué de 23 %, ce qui est dû en grande partie à des réformes structurelles et aux transferts de propriété.

Les entreprises d'État qui opèrent dans l'industrie des textiles sont déficitaires bien que ce secteur bénéficie d'une protection tarifaire nominale supérieure à 20 %. Leurs résultats vont encore se détériorer en raison de l'importante réduction des droits de douane qui doit intervenir et de la réduction ou de l'élimination des subventions après l'accession. La libéralisation du commerce des vêtements devrait aussi avoir une incidence sur la compétitivité de l'industrie chinoise des textiles. Jusqu'à présent, les textiles de qualité médiocre produits par la Chine étaient employés essentiellement pour confectionner des vêtements destinés au marché intérieur, tandis que les importations de vêtements de meilleure qualité ont été entravées par des droits de douane élevés. La libéralisation des importations de vêtements pourrait réorienter la demande intérieure vers des vêtements de meilleure qualité, ce qui pourrait aussi entraîner un accroissement des importations de textiles de qualité. On peut s'attendre à ce que la qualité des textiles et des vêtements de production nationale s'améliore avec le temps, mais à court et à moyen terme l'accession pourrait favoriser une expansion rapide des importations de textiles. Il est très possible que la conjugaison de l'accession et des réformes structurelles entraîne une accélération de la contraction de l'emploi dans l'industrie textile, d'autant que la Chine n'obtiendra guère d'amélioration de son accès aux marchés des textiles et de vêtements à court et à moyen terme.

Ces résultats sont assez nuancés. L'impact de l'accession à l'OMC sur la production et l'emploi pourrait être positif dans les secteurs des vêtements, des équipements électriques, des articles en cuir, des animaux et des produits du règne animal, de la viande et des produits alimentaires divers; pour la plupart des autres produits manufacturés et agricoles, il pourrait être négatif. Sauf dans quelques secteurs, le ratio importations/production pourrait augmenter et cette augmentation serait particulièrement rapide dans des secteurs comme ceux des boissons et tabacs, de la plupart des produits agricoles, des véhicules automobiles, des textiles et, dans une moindre mesure, des machines. Dans le secteur des textiles, l'impact de l'accession sur la production nationale pourrait être négatif même si, comme le suggèrent les simulations, les exportations devraient augmenter (encadré 5.2). Dans la plupart des cas, la chute de la production entraîne une baisse de l'emploi non qualifié et surtout de l'emploi qualifié. Les industries dans lesquelles il y aura probablement le plus de licenciements sont celles qui sont dominées par des entreprises d'État (voir plus haut). Pour compenser

ces pertes d'emplois, il faudrait recycler une grande proportion de la main-d'œuvre des secteurs en concurrence avec l'importation vers les secteurs exportateurs, nonobstant les problèmes d'accès aux marchés.

2. Investissement étranger direct, emploi et commerce

On s'attend généralement à ce que l'accession de la Chine à l'OMC entraîne une forte expansion de ses exportations. Cela aura des effets sur les autres pays en développement qui sont en concurrence avec elle tant sur leur propre marché que sur le marché des grands pays industriels. Les simulations évoquées plus haut donnent à penser que la modification de la structure des incitations résultant de la libéralisation pourrait entraîner une expansion sensible des exportations dans plusieurs secteurs, notamment ceux de l'électronique, de la confection, du cuir et des autres industries légères. Toutefois, il apparaît que

c'est plus l'amélioration de l'accès aux marchés que le potentiel de production et la productivité de la Chine qui déterminera l'évolution des exportations dans la plupart de ces industries. Si les conditions d'accès aux marchés ne s'améliorent pas après l'accession, la modification des incitations ne se traduira pas facilement par une augmentation rapide des recettes d'exportation.

Ces considérations s'appliquent essentiellement aux industries de main-d'œuvre traditionnelles. En revanche, les exportations des industries liées à des réseaux internationaux de production pourraient croître rapidement. D'ailleurs, l'un des avantages attendus de l'accession est un accroissement des flux d'IED provenant aussi bien de l'Asie que du reste du monde. La libéralisation du régime du commerce extérieur et d'investissement résultant de l'accession, et notamment l'assouplissement des restrictions visant la participation étrangère à des coentreprises et l'égalité de traitement des entreprises à capitaux étrangers offriront aux entreprises étrangères de nouvelles possibilités d'investissement. D'ailleurs, il apparaît déjà que les flux d'IED en Chine augmentent rapidement : après avoir fluctué autour de 40 milliards de dollars par an entre 1996 et 2000, ils sont montés à 47 milliards de dollars en 2001, alors qu'ils déclinaient dans les autres pays en développement. D'après des chiffres préliminaires, en janvier 2002, l'IED avait augmenté de 33,5 % par rapport à l'année précédente, et les engagements d'investissement étranger correspondant à des projets futurs avaient augmenté de 48 % (*International Herald Tribune*, 12 février 2002).

Une partie de ces investissements sont motivés par la nécessité d'établir une présence commerciale pour collaborer avec certaines branches de production qui sont toujours interdites aux entreprises étrangères, notamment dans les services; un autre motif important sera probablement le souhait de tirer parti du fait que le coût de la main-d'œuvre et des infrastructures en Chine est peu élevé. Cette évolution sera accentuée par les pressions qu'exerce le fléchissement actuel de l'économie mondiale sur les entreprises, qui chercheront à préserver leurs marges en réduisant leurs coûts. D'après une enquête récente, un cinquième des entreprises transnationales japonaises ont l'intention de délocaliser une partie de leur production en Chine (CNUCED, 2002b). Pour les raisons que nous avons vues dans les chapitres précédents, ce gonflement de l'IED stimulerait le commerce bilatéral voire trilatéral dans les secteurs associés à des réseaux internationaux de production. L'expansion de l'IED devrait donc entraîner une

expansion rapide des exportations et des importations. De même, l'accession de la Chine à l'OMC pourrait encourager les entreprises à délocaliser en Chine encore davantage d'industries de main-d'œuvre traditionnelles, comme celles du vêtement, pour tirer parti des dispositions tarifaires spéciales appliquées par les pays industriels, et notamment les États-Unis, aux produits fabriqués à partir d'intrants originaires du pays qui importe le produit fini.

D'après les données disponibles, le stock total d'IED en Chine se monte aujourd'hui à plus de 350 milliards de dollars et correspond presque exclusivement à des investissements de création. L'essentiel de ces investissements provient des principaux pays industriels (Japon, États-Unis et membres de l'UE) ainsi que des pays émergents d'Asie de l'Est. Toutefois, un grand nombre d'entreprises à financement étranger appartiennent à des investisseurs d'origine chinoise établis à Hong Kong (Chine) (environ 48 %), dans la Province chinoise de Taiwan (8 %) et à Singapour (environ 6 %)¹¹; les investisseurs du Japon, des États-Unis et de l'UE détiennent chacun 7 % à 9 % du stock d'IED, mais leurs investissements en Chine ont progressé plus rapidement ces dernières années (JP Morgan, 2001b : 69)¹². Une grande partie de l'IED provenant des pays industriels vise à offrir des produits sur le marché intérieur de la Chine, et une grande partie de la production et des importations réalisées par les entreprises à financement étranger sont destinées à être vendues en Chine. Ainsi, on a relevé que :

Si les conditions d'accès aux marchés ne s'améliorent pas après l'accession, la modification des incitations ne se traduira pas facilement par une augmentation rapide des recettes d'exportation.

[Alors que] les exportations des États-Unis vers la Chine ont environ triplé entre 1990 et 1998, les ventes de filiales ont été multipliées par plus de 21 (1998 est la dernière année pour laquelle on dispose de statistiques). Certes, le point de départ était assez bas : le chiffre d'affaires réalisé par les filiales en 1990 ne totalisait que 639 millions de dollars. Néanmoins, en 1998, les exportations des États-Unis vers la Chine étaient d'environ 14,2 milliards de dollars tandis que les ventes réalisées par les filiales sur le marché chinois atteignaient 13,9 milliards de dollars. (Morgan Stanley, 2001).

La forte augmentation des bénéfices rapatriés ou réinvestis par les entreprises transnationales des États-Unis ces dernières années, dont le total est passé de 543 millions de dollars en 1998 à 2 milliards de dollars en 2000, donne à penser que cette évolution se poursuit (Lowe, 2001). Les filiales

d'entreprises des États-Unis établies en Chine exportent aussi une partie de leur production vers les États-Unis grâce à des dispositions tarifaires spéciales visant les produits contenant des intrants originaires des États-Unis¹³.

Les entreprises à financement étranger, qui appartiennent surtout à des investisseurs d'Asie de l'Est, sont généralement des PME qui exportent une grande partie de leur production et interviennent dans les dernières opérations de transformation et de montage. Elles emploient des méthodes à plus forte intensité de main-d'œuvre et exportent proportionnellement davantage que les entreprises des premiers pays émergents et des pays de l'ANASE. La part de leurs exportations de produits transformés dans le total des exportations dépassait 55 % en 2000 (MOFTEC, 2001, tableau 4). La teneur en intrants directement importés des produits exportés par ces entreprises est élevée, puisqu'on l'estime à quelque 50 %, et le commerce intra-entreprise représente jusqu'à 30 % de leurs importations¹⁴. Dans les entreprises à financement étranger qui font du perfectionnement, la teneur en intrants importés des produits exportés est encore plus élevée, près de 70 % (MOFTEC, 1999). La structure de la propriété de ces entreprises et la forte teneur en intrants importés de leur production ont beaucoup contribué à renforcer les liens commerciaux entre la Chine et les pays d'Asie de l'Est et notamment les premiers pays émergents et le Japon.

La part du commerce des entreprises à financement étranger dans le commerce extérieur de la Chine a rapidement augmenté ces dernières années : leurs exportations représentaient moins de 2 % du total des exportations chinoises en 1986 et cette proportion était montée à 48 % en 2000; dans le cas des importations, la proportion est passée de moins de 6 % à près de 52 %. Comme nous l'avons vu plus haut, le solde des exportations et des importations est imputable pour l'essentiel aux entreprises d'État, tandis que la participation des entreprises chinoises privées au commerce extérieur est négligeable. La plupart des entreprises à financement étranger sont situées dans les régions côtières et septentrionales de la Chine, où les infrastructures sont très développées, et leurs activités consistent essentiellement à assembler des

produits électroniques et à fabriquer des machines et équipements (Cerra et Dayal-Gulati, 1999; USITC, 1999c, chap. I).

Comme les entreprises à financement étranger emploient des méthodes de production plus capitalistiques que les entreprises à capitaux chinois dans les mêmes branches de production, leur contribution à la création d'emplois est modeste, compte tenu du fait que leurs exportations représentent près de 9 % du PIB; d'après les données disponibles, ces entreprises employaient 5,4 millions de salariés en 1996, soit moins de 0,8 % de la main-d'œuvre totale (Rosen, 1999 : 87, tableau 3.1). Par conséquent, leur capacité d'absorber les travailleurs licenciés par les entreprises d'État dans les industries exportatrices à forte intensité de main-d'œuvre sera très limitée¹⁵. Si l'emploi des industries exportatrices dominées par les entreprises à financement étranger doublait, elle ne pourrait absorber qu'une petite fraction

des travailleurs qui devraient être licenciés, même si l'on se fonde sur les estimations les plus optimistes mentionnées ci-dessus.

Le tableau 5.3 donne des indications sur l'origine du total des importations de marchandises et la destination des exportations de la Chine dans son ensemble et du secteur des entreprises à financement étranger en particulier. On peut en tirer plusieurs conclusions. Premièrement, l'excédent commercial des entreprises à financement étranger est réalisé principalement dans le commerce avec les États-Unis, tandis que leur commerce avec l'Asie de l'Est et du Sud-Est est déficitaire. Cela fait supposer que les investisseurs étrangers directs d'Asie de l'Est emploient la Chine comme plate-forme pour exporter vers les marchés occidentaux et que leurs pays d'origine fournissent les intrants nécessaires pour ces exportations. Deuxièmement, si l'on compare les données relatives au commerce des entreprises à financement étranger aux statistiques du

commerce total, on voit que l'excédent commercial de la Chine est généré essentiellement par des entreprises à capitaux nationaux et notamment des entreprises d'État, et non par des entreprises à capitaux étrangers. Cela est dû au fait que les entreprises à financement étranger emploient beaucoup d'intrants importés et que leur valeur ajoutée est faible.

L'excédent commercial de la Chine est généré essentiellement par des entreprises à capitaux nationaux, et notamment des entreprises d'État, et non par des entreprises à capitaux étrangers, du fait que les entreprises à financement étranger emploient beaucoup d'intrants importés et que leur valeur ajoutée est faible.

Le total des bénéficiaires des entreprises à financement étranger était largement supérieur à l'excédent de leurs exportations.

Tableau 5.3

STRUCTURE RÉGIONALE DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA CHINE, 2000

(Milliards de dollars)

Partenaire commercial	Total			Dont : Entreprises à financement étranger		
	Exportations	Importations	Solde	Exportations	Importations	Solde
Ensemble des partenaires	249,2	225,1	24,1	119,4	117,3	2,2
Pays émergents	66,6	63,2	3,4	36,0	39,2	-3,2
ANASE-4 ^a	11,6	17,1	-5,5	3,9	8,6	-4,7
Japan	41,7	41,5	0,1	23,3	28,4	-5,1
Union européenne	38,2	30,8	7,4	17,3	16,6	0,7
États-Unis	52,2	22,4	29,8	28,8	10,0	18,8
Autres	39,0	50,1	-11,1	10,1	14,5	-4,3

Source : ONU/DAES, Base de données *Commodity Trade Statistics*; Administration générale des douanes de la République populaire de Chine, *China Customs Statistics Yearbook 2001*.

^a Sauf Singapour.

D'après les chiffres les plus récents dont on dispose, le total des bénéfices des entreprises à financement étranger était de l'ordre de 20 milliards de dollars (FMI, 2000b); cela est largement supérieur à l'excédent de leurs exportations. Par conséquent, leurs recettes en devises étaient moins élevées que leurs dépenses en devises, ce qui signifie que leur activité a un effet négatif sur le compte courant. Une grande proportion de leurs bénéfices (quelque 12 milliards de dollars) ont été réinvestis en Chine, ce qui a accru le stock d'IED et donc la capacité bénéficiaire des entreprises à capitaux étrangers (en d'autres termes, le déficit de devises généré par les entreprises à financement étranger a été financé par de nouveaux apports d'IED). On a observé une situation similaire en Malaisie, comme nous l'avons vu dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999* (p. 130-132). Couvrir de tels déficits en comptant seulement sur de nouveaux apports d'IED reviendrait à faire de la cavalerie (c'est-à-dire assurer le service de la dette en contractant de nouvelles dettes).

On voit donc que l'expansion de l'IED risque d'entraîner une expansion considérable des importations comme des exportations, sans toutefois apporter une expansion similaire de la valeur ajoutée et de l'emploi. Pour éviter cela, il faudrait que la nature et la composition des nouveaux investissements soient très différentes de celles du stock de capital étranger existant. Cela paraît être le cas des investissements récents du Japon : apparemment, les investisseurs étrangers japonais en Chine ne délocalisent pas que des activités à forte intensité de main-d'œuvre, mais créent aussi de

grandes usines, y compris dans des industries à forte intensité de capital et de compétence, dans des secteurs comme la chimie et les produits électroniques grand public par exemple. Selon certains observateurs, la Chine paraît court-circuiter le processus de développement observé dans les pays de l'ANASE, où le Japon a mis beaucoup plus de temps avant d'investir dans des activités de haute technologie (*Oxford Analytica*, 2002b). Cette deuxième vague de délocalisation, après celle de certaines grandes industries en Asie du Sud-Est au début des années 90, commence à préoccuper les autorités japonaises qui exercent des pressions sur la Chine pour qu'elle réévalue sa monnaie afin de dissuader les entreprises japonaises d'y transférer leur production (*Rapport sur le commerce et le développement 1996*, deuxième partie, chap. I^{er}).

Il ne fait pas de doute que l'économie chinoise est capable de créer des industries manufacturières produisant à grande échelle, autonomes et à forte intensité de technologie, pouvant employer un capital humain et une infrastructure de grande qualité et peu coûteux. La Chine a en outre un marché suffisant pour permettre une production à grande échelle. Un tel processus de transition technologique rapide peut créer des synergies entre IED, commerce extérieur et croissance. Toutefois, si l'accession encourage simplement les investisseurs étrangers à employer la Chine comme une base pour un trafic de perfectionnement à faible valeur ajoutée, les avantages de l'augmentation de l'IED pourraient être très limités en termes de transfert de technologie et d'industrialisation. Comme, en outre, la Chine n'a pas obtenu d'amélioration sensible de son accès aux marchés des produits manufacturés traditionnels à

forte intensité de main-d'œuvre, il se pourrait que l'accession ne lui apporte pas tous les avantages qu'elle en attend en termes d'expansion de ses exportations. Le degré auquel l'augmentation de l'IED se fera au détriment des autres pays en développement de la région, et notamment des pays émergents de la deuxième vague, dépend de la nature des investissements. Si les investissements étrangers servent à délocaliser des activités de main-d'œuvre en Chine, il pourrait en résulter une forte rivalité avec d'autres pays qui ont des excédents de main-d'œuvre et sont très tributaires de l'IED, ce qui

serait dommageable pour tous les intéressés. En particulier, la rivalité entre la Chine et les pays moins avancés de la région qui n'ont pas des liens commerciaux très développés avec elle pourrait s'intensifier, tandis que la Chine elle-même renforcerait ses relations commerciales avec les pays industriels et les pays en développement les plus avancés. Pour éviter ces problèmes, il faut employer l'IED de façon à favoriser les transferts de technologie et miser davantage sur le marché intérieur pour employer la main-d'œuvre excédentaire.

D. Perspectives commerciales

Les nouvelles perspectives qui s'ouvriront à la Chine concerneront essentiellement les industries de main-d'œuvre et les opérations d'ouvrage à forte intensité de main-d'œuvre des industries de haute technologie. Dans ces domaines, la concurrence entre les pays en développement aura tendance à augmenter. En revanche, les importations chinoises d'un certain nombre de produits d'industries capitalistiques et à forte intensité de technologie, dans les secteurs dominés par les entreprises d'État, vont augmenter. Comme les pays industriels et les pays en développement les plus avancés ont un avantage compétitif dans ces secteurs, ils seront probablement les principaux bénéficiaires de l'augmentation des importations chinoises consécutives à l'accession; les autres pays en développement dont la structure des exportations est similaire à celle de la Chine seront au contraire exposés à une concurrence de plus en plus intense. À court terme, la structure actuelle du commerce est importante dans les deux cas, car il est plus facile de développer des liens existants que d'en créer de nouveaux. Dans la présente section, nous examinerons les secteurs dans lesquels pourraient s'ouvrir de nouvelles possibilités et apparaître de nouvelles tensions, et l'impact de ces possibilités et tensions sur différents pays.

1. Récession et reprise aux États-Unis – Coûts, compétitivité et pénétration des marchés

Les bas salaires ont beaucoup contribué aux remarquables résultats obtenus par la Chine à l'exportation, mais ils ne lui donnent pas nécessairement un avantage compétitif dans de nombreux secteurs de l'industrie manufacturière, car la productivité de sa main-d'œuvre est faible. Les salaires moyens de la Chine dans l'industrie manufacturière sont moins élevés que ceux des pays industriels et des pays en développement qui figurent au tableau 5.4, mais ses

Les bas salaires ne donnent pas nécessairement à la Chine un avantage compétitif dans de nombreux secteurs de l'industrie manufacturière, car la productivité de sa main-d'œuvre est faible.

coûts de main-d'œuvre unitaires sont plus élevés que ceux de sept des pays en développement. Cela n'est pas étonnant. La productivité moyenne de la main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière chinoise est faible, même s'il y a de entreprises à financement étranger qui sont très productives, car les entreprises d'État ont des effectifs pléthoriques et sont inefficaces. Comme le montre ce tableau, des pays où les salaires moyens sont beaucoup plus élevés qu'en Chine (comme le Chili, le Mexique, la République de Corée et la Turquie) ont des coûts unitaires de main-d'œuvre moins élevés.

Tableau 5.4

SALAIRES ET COÛTS UNITAIRES DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE : COMPARAISON ENTRE LA CHINE ET DIFFÉRENTS PAYS DÉVELOPPÉS ET EN DÉVELOPPEMENT^a, 1998

Pays ou territoire	Ratio par rapport	
	au niveau des salaires	Coût unitaire de la main-d'œuvre
États-Unis	47,8	1,3
Suède	35,6	1,8
Japon	29,9	1,2
Singapour	23,4	1,3
Taiwan Prov. de Chine (1997)	20,6	2,3
République de Corée	12,9	0,8
Chili	12,5	0,8
Mexique	7,8	0,7
Turquie	7,5	0,9
Malaisie	5,2	1,1
Philippines (1997)	4,1	0,7
Bolivie	3,7	0,6
Égypte	2,8	1,5
Kenya	2,6	2,0
Indonésie (1996)	2,2	0,9
Zimbabwe	2,2	1,2
Inde	1,5	1,4

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur ONUDI, base de données sur les statistiques industrielles; et Office national de statistique, *China Statistical Yearbook 1999*.

Note : Les salaires et les coûts de main-d'œuvre unitaires comprennent les charges sociales et les prestations annexes; les coûts unitaires de la main-d'œuvre sont calculés sur la base du salaire moyen, divisé par la valeur ajoutée dans l'industrie manufacturière.

^a Rapport entre le salaire moyen et le coût unitaire de la main-d'œuvre des pays mentionnés et ceux de la Chine.

Dans le cas des produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, il devrait en être autrement, si l'on considère les succès remportés par la Chine à l'exportation. Toutefois, on ne dispose pas de données comparatives sur les coûts unitaires de main-d'œuvre au niveau sectoriel. Dans le tableau 5.5, nous comparons le coût horaire de la main-d'œuvre, y compris les coûts non salariaux, dans l'industrie textile et dans l'industrie du vêtement à ceux de plusieurs pays en développement et pays développés. Dans les pays développés, l'industrie des

textiles comme celle de la confection sont des industries à plus forte intensité de compétence qu'en Chine, et les chiffres relatifs aux salaires et aux coûts de la main-d'œuvre ne sont pas directement comparables, puisque la qualité de la main-d'œuvre est différente¹⁶. En revanche, il est peu probable que le profil des compétences et la productivité de la main-d'œuvre soient très différents dans les pays en développement, en particulier dans l'industrie de la confection où les normes de fabrication sont très similaires. Comme nous l'avons vu dans l'encadré 5.2, en Chine la productivité de la main-d'œuvre est beaucoup plus élevée dans l'industrie du vêtement que dans l'industrie des textiles. Par conséquent, le faible coût de la main-d'œuvre chinoise est un facteur de compétitivité plus important dans la première que dans la seconde. Les chiffres donnent à penser que, si la Chine a un avantage comparatif en matière de coût de la main-d'œuvre par rapport à la plupart des pays à revenus intermédiaires, dans l'industrie du vêtement, son avantage compétitif par rapport à l'Inde ou au Bangladesh par exemple est moins net.

Les différences de prix de revient et de conditions d'accès aux marchés, ainsi que des facteurs autres que les prix, déterminent le degré auquel un pays peut s'installer sur le marché international des différents produits. Un des moyens de mesurer l'impact conjugué de ces différents facteurs est l'indicateur appelé avantage comparatif apparent (ACA). Cet indicateur est égal au rapport entre la part d'un produit donné dans le total des exportations d'un pays et la part de ce produit dans le commerce mondial. Si le ratio est supérieur à l'unité, cela signifie que le pays concerné a un avantage compétitif pour ce produit. Si l'indicateur augmente, cela signifie que sa compétitivité s'accroît. Il convient de signaler que cet indicateur n'est qu'approximatif et a certaines lacunes. Par exemple, comme les statistiques commerciales sont enregistrées en valeur brute et non en valeur ajoutée, l'ACA n'indique pas vraiment le degré de compétitivité pour les produits à forte teneur en intrants importés, notamment ceux qui sont assemblés dans des pays à bas salaires. On peut remédier en partie à ce défaut en calculant l'indicateur non seulement pour les exportations mais aussi pour les importations.

Le tableau 5.6 donne le niveau et l'évolution de l'ACA pour les principaux produits d'exportation de la Chine (classés dans l'ordre décroissant de l'indicateur). Les produits pour lesquels l'ACA de la Chine est très élevé sont soit des produits des industries de main-d'œuvre traditionnelles (surtout ceux de la division 8 de la CTIC) soit des produits de haute technologie (division 7), pour lesquels la Chine intervient essentiellement dans les activités de montage qui demandent beaucoup de main-d'œuvre.

Tableau 5.5

**COÛT HORAIRE DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS LES INDUSTRIES DES TEXTILES
ET DES VÊTEMENTS : COMPARAISON ENTRE DIFFÉRENTS PAYS
DÉVELOPPÉS ET EN DÉVELOPPEMENT ET LA CHINE^a, 1998**

Pays	Ratio des coûts de main-d'œuvre dans l'industrie textile	Pays	Ratio des coûts de main-d'œuvre dans l'industrie textile
Italie	25,5	États-Unis	23,1
États-Unis	20,9	Costa Rica	12,2
Taiwan Prov. de Chine	9,4	Hong Kong, Chine	12,1
Hong Kong (Chine)	9,1	République de Corée	6,3
République de Corée	5,9	Mexique	3,5
Turquie	4,0	Guatemala	3,0
Inde	1,0	Inde	0,9
		Bangladesh	0,7
		Indonésie	0,4
Pour mémoire :			
Coût unitaire de la main-d'œuvre en Chine (en dollars des États-Unis)	0,62		0,43

Source : D'après USITC (1999c), tableaux 8-2 et 8-4, qui sont fondés sur Werner International Management Consultants (1998).

^a Ratios du coût horaire de la main-d'œuvre des pays mentionnés rapportés à celui de la Chine.

Les produits à forte intensité de main-d'œuvre pour lesquels l'ACA est élevé représentent près de 37 % du total des exportations de la Chine, contre 18 % pour les produits à forte intensité de technologie. Toutefois, pour certains produits à forte intensité de main-d'œuvre, l'avantage compétitif de la Chine se réduit (cela vaut en particulier pour les vêtements, les textiles et les tissus de coton), tandis que l'augmentation de son ACA est particulièrement prononcée pour les produits à forte intensité de technologie, y compris un certain nombre de produits pour lesquels elle n'avait pas un ACA élevé au départ, tels que les ordinateurs. De plus, elle a su gagner des parts de marché importantes pour plusieurs autres produits à forte intensité de technologie et de capital, dont les exportations représentent moins de 1 % de ses exportations, notamment les bateaux, les moteurs électriques, les remorques et les véhicules non motorisés, les enregistreurs sonores, les machines de bureau et le ciment (Shafaeddin, 2002).

En calculant l'ACA pour les importations de composants d'un produit, on peut déterminer si le pays concerné est compétitif pour les opérations de montage (Ng et Yeats, 1999). Il l'est lorsque le ratio dépasse l'unité. En revanche, plus l'ACA est élevé pour le produit fini, moins le pays est compétitif. L'augmentation de l'ACA pour les composants signifie que le pays devient plus compétitif pour les

opérations de montage, tandis que l'augmentation de l'ACA pour les produits finis signifie qu'il prend du retard.

Le tableau 5.7 donne l'ACA pour les principaux produits d'importation de la Chine. Il s'agit aussi bien de produits finis que d'intrants, dont le total des importations représente près de 63 % des importations globales de la Chine. Certains produits finis comportent des composants importés, si bien qu'il y a parfois un double comptage, mais le nombre de ces produits est assez limité; les produits intermédiaires et les autres intrants constituent l'essentiel des articles figurant sur ce tableau. Comme on pouvait s'y attendre, la plupart des produits importés pour lesquels l'ACA est élevé sont des produits à forte intensité de compétence et de technologie (CTCI 7). Parmi les 10 premiers produits, sept sont des produits intermédiaires et des composants et les importations de ces produits et composants représentent 27 % des importations totales. En fait, l'ACA est élevé pour toutes les composants et parties figurant sur le tableau, ce qui indique que la Chine est compétitive pour les opérations de montage. Toutefois, dans certains cas (équipement de télécommunications et parties, parties de moteurs électriques, accessoires de machines non électriques, équipement de chauffage et de refroidissement et parties), l'ACA a eu tendance à diminuer entre 1992-1993 et 1997-1998. Cela signifie

Tableau 5.6

**PART DE LA CHINE DANS LE COMMERCE MONDIAL DE SES PRINCIPAUX
PRODUITS D'EXPORTATION (MOYENNE, 1997-1998)**

Code CTCI	Groupe de produits	Catégorie de produits ^a	Part du groupe de produits (en pourcentage) dans		ACA	?ACA
			Le total des exportations de la Chine	Les exportations mondiales		
894	Jouets et articles de sport	B	4,5	24,5	7,0	1,1
851	Chaussures	B	4,4	23,0	6,6	1,0
845	Vêtements en bonneterie	B	3,7	16,7	4,8	1,1
843	Vêtements de femmes en textiles	B	3,6	16,1	4,6	0,7
752	Ordinateurs	E	3,4	3,9	1,1	5,2
842	Vêtements d'hommes en textiles	B	3,3	19,0	5,4	0,8
764	Équipement de télécommunications et parties	E	3,2	4,3	1,2	1,4
846	Sous-vêtements en bonneterie	B	2,7	17,3	4,9	1,1
893	Articles en matière plastique	D	2,1	7,0	2,0	1,3
831	Articles de voyage	B	1,8	31,0	8,9	1,0
778	Machines électriques	D	1,8	4,2	1,2	1,4
848	Vêtements et accessoires de vêtements	B	1,7	26,4	7,5	1,1
759	Parties d'ordinateurs et de machines de bureau	E	1,6	2,8	0,8	1,8
899	Produits manufacturés divers	F	1,6	16,4	4,7	0,9
775	Appareils ménagers	D	1,6	8,8	2,5	1,3
652	Tissus en coton	B	1,6	12,3	4,1	0,7
762	Radios	E	1,5	18,9	5,4	1,2
658	Articles confectionnés en textiles	B	1,5	18,6	5,3	0,7
821	Meubles et leurs parties	B	1,5	5,0	1,4	1,3
653	Tissus de fibres artificielles et synthétiques	B	1,4	8,5	2,4	1,1
771	Machines pour la production d'électricité	D	1,2	8,6	2,5	1,5
844	Sous-vêtements en textiles	B	1,2	17,0	4,9	0,6
651	Filés de textiles	B	1,2	6,5	1,9	0,9
776	Transistors et semi-conducteurs	E	1,2	1,1	0,3	2,0
333	Pétrole brut	A	1,2	1,0	0,3	0,5
772	Appareils électriques	D	1,2	2,9	0,8	1,4
699	Articles manufacturés en métaux communs	C	1,0	4,4	1,3	1,1
885	Montres et horloges	E	1,0	12,0	3,4	0,9
	<i>Part totale des produits ci-dessus</i>		59,7			

Source : Base de données CNUCED.

Note : L'ACA est l'avantage comparatif apparent, qui sert d'indicateur de compétitivité. ?ACA est le ratio ACA 1997-1998/ACA 1992-1993.

^a La répartition des produits en catégories est la même que celle employée au chapitre 3 du présent rapport et au chapitre 2 de la deuxième partie du *Rapport sur le commerce et le développement 1996*. Les catégories sont les suivantes : A = produits primaires; B = produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources; C = produits manufacturés à faible intensité de compétence et de technologie; D = produits manufacturés à intensité moyenne de compétence et de technologie; E = produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie; F = produits manufacturés non classés.

Tableau 5.7

**POSITION DE LA CHINE DANS LE COMMERCE MONDIAL DE SES PRINCIPAUX
PRODUITS D'IMPORTATION (MOYENNE, 1997-1998)**

Rang	Code CTCI	Groupe de produits	Catégorie de produits ^a	Part du groupe de produits (en pourcentage) dans		ACA	?ACA
				Le total des importations de la Chine	Les importations mondiales		
1	583	Produits de polymérisation	E	5,5	9,8	3,8	1,3
2	776	Transistors et semi-conducteurs	E	5,2	3,5	1,3	1,6
3	764	Équipement de télécommunications et parties	E	4,7	4,7	1,8	0,8
4	728	Machines et équipements spécialisés	D	3,6	7,8	3,1	0,7
5	333	Pétrole brut	A	3,1	2,0	0,8	1,8
6	653	Tissus de fibres synthétiques et artificielles	B	3,9	12,0	4,7	1,2
7	674	Produits laminés plats de fer ou d'acier	C	2,6	6,8	2,6	2,3
8	759	Pièces d'ordinateurs et de machines de bureau	E	2,6	3,1	1,2	2,3
9	792	Aéronefs	E	2,3	3,8	1,5	1,1
10	334	Produits pétroliers	A	2,2	3,2	1,3	1,2
11	641	Papier et carton	B	2,2	4,2	1,6	1,7
12	651	Filés de textiles	B	2,1	7,9	3,1	1,1
13	772	Appareils électriques	D	2,0	3,8	1,5	1,6
14	562	Engrais chimiques	E	1,9	14,8	5,8	0,9
15	778	Machines électriques	D	1,9	3,2	1,2	1,3
16	611	Cuir	B	1,4	14,0	5,4	1,1
17	736	Machines-outils pour l'usinage des métaux	D	1,3	6,0	2,4	0,8
18	724	Machines textiles	D	1,3	8,0	3,1	0,5
19	874	Instruments de mesure et d'analyse	E	1,3	2,8	1,1	1,0
20	686	Cuivre	A	1,3	5,7	2,2	0,9
21	716	Moteurs électriques et leurs parties	D	1,2	5,6	2,2	0,9
22	652	Tissus de coton	B	1,1	7,7	3,0	1,6
23	081	Aliments pour animaux	A	1,1	6,5	2,5	3,2
24	749	Accessoires de machines non électriques	D	1,1	2,4	0,9	1,0
25	281	Minerai de fer et concentrés	A	1,1	11,9	4,6	1,4
26	582	Produits de condensation	E	1,1	4,9	1,9	1,7
27	752	Ordinateurs	E	1,1	0,8	0,3	1,3
28	744	Matériel de manutention mécanique	D	1,0	4,0	1,6	1,2
29	741	Équipement de chauffage et de refroidissement	D	1,0	3,2	1,3	0,8
30	657	Tissus textiles spéciaux	B	1,0	7,4	2,9	0,9
		Total shares for above items		62,8			

Source : Base de données CNUCED.

Note : Voir tableau 5.6.

^a Voir tableau 5.6.

que la Chine serait devenue plus compétitive pour la fabrication de ces composants. Enfin, dans le cas de certains produits finis (machines électriques diverses, instruments de mesure et de vérification), la part dans les importations et l'ACA ont tous deux diminué entre 1992-1993 et 1997-1998, ce qui donne à penser que la Chine est en train de renforcer ses capacités de production de ces produits. Ces résultats confirment les conclusions d'une étude antérieure, selon laquelle les capacités de production et d'exportation de la Chine en matière de composants étaient plus grandes que celles de plusieurs pays de l'ANASE et pays émergents (Hong Kong (Chine), Indonésie, Malaisie et Thaïlande) (Ng et Yeats, 1999, tableaux 1 et A.1).

2. La concurrence avec les autres pays en développement

Cette évolution de la composition et de la structure géographique des importations et des exportations de la Chine aura des conséquences importantes sur d'autres pays, mais ces conséquences différeront en fonction de la place de ces pays dans la division internationale du travail et de leur niveau technologique. La concurrence sera particulièrement intense avec les pays dont la structure des exportations est similaire à celle de la Chine, tandis qu'on peut s'attendre à une plus grande complémentarité dans le cas des pays capables de fournir les produits pour lesquels l'économie chinoise n'a pas d'avantage compétitif. D'une façon générale, comme nous l'avons vu plus haut, les pays émergents d'Asie de l'Est, et notamment certains membres de l'ANASE, dont les produits de l'industrie légère représentent l'essentiel des exportations, peuvent s'attendre à une plus forte concurrence de la Chine. En Amérique latine, il est probable que le Mexique sera plus concurrencé par la Chine que les autres pays, car les produits manufacturés représentent une proportion plus élevée de ses exportations. La plupart des pays d'Afrique ne seront guère affectés puisque, à l'exception de quelques pays d'Afrique du Nord et de Maurice, leurs exportations de produits manufacturés sont négligeables.

La concurrence dans les secteurs des produits manufacturés sera particulièrement intense sur les marchés des principaux pays industriels et notamment aux États-Unis, premier débouché des exportations de biens d'équipement chinois. L'UE est le premier marché de la Chine pour les produits chimiques et son deuxième marché pour la plupart des autres produits d'exportation, tandis que le Japon est le premier importateur de machines pour la production de l'électricité provenant de Chine. Pour la plupart des produits de l'industrie manufacturière légère, les États-Unis sont le premier débouché,

suivis par le Japon et l'UE, sauf dans le cas des articles de voyage, des produits en matière plastique, des jouets et des articles de sport, pour lesquels l'UE est le principal débouché. En ce qui concerne les exportations chinoises de textiles et de vêtements, y compris celles qui transitent par Hong Kong (Chine), les États-Unis sont le premier débouché.

La pénétration de la Chine sur les marchés des pays en développement pour les produits manufacturés est variable selon les pays et les produits. La Chine a des liens commerciaux plus étroits avec les économies d'Asie, en particulier les premiers pays émergents et les pays de l'ANASE, qu'avec les pays d'Amérique latine et d'Afrique. Toutefois, les pays en développement d'Asie n'absorbent que moins de 10 % des exportations chinoises de produits de l'industrie légère (essentiellement textiles et fibres textiles, articles de voyage, vêtements et articles en cuir) et l'Afrique absorbe environ 2 % des produits de l'industrie légère et 4 % des textiles d'origine chinoise. On observe une situation similaire en Amérique latine, où les vêtements et les articles de voyage sont les premiers produits d'importation provenant de la Chine. Les proportions peuvent paraître minimes pour la Chine, mais elles correspondent à une part de marché importante dans les petits pays d'Amérique latine et d'Afrique.

3. Les importations de la Chine en provenance des pays en développement

Comme nous l'avons vu plus haut, les pays pour lesquels l'accession de la Chine offrira probablement les meilleures possibilités d'accroître leurs exportations sont les pays les plus industrialisés et les pays riches en ressources naturelles. Les pays développés devraient être les plus favorisés. Compte tenu des liens commerciaux qui existent déjà entre la Chine et les États-Unis, les exportateurs des États-Unis devraient profiter principalement de la libéralisation des importations de produits agricoles et de l'augmentation de l'importation de certains biens d'équipement (notamment les machines électriques et leurs parties), tandis que le Japon et les pays de l'UE devraient accroître leurs exportations de produits manufacturés, en particulier les textiles, les machines électriques et non électriques et les véhicules automobiles.

Parmi les pays en développement, les plus avancés, comme la République de Corée, Singapour et la Province chinoise de Taiwan, ainsi que certains pays de l'ANASE, devraient accroître leurs exportations de produits manufacturés et en particulier de biens d'équipement, qui constituent une

grande proportion des importations chinoises. La libéralisation des importations de produits agricoles devrait ouvrir de nouveaux débouchés non seulement à certains pays d'Asie qui ont déjà une part importante dans les importations chinoises de ces produits (tableau 5.8), mais aussi à quelques pays d'Amérique latine et d'Afrique.

Le tableau 5.8 montre que l'essentiel des produits manufacturés, des produits alimentaires et des matières premières agricoles importés par la Chine proviennent de pays d'Asie en développement. Toutefois, il y a d'importantes différences selon les pays. Les produits de l'industrie légère et les produits alimentaires sont les principaux produits d'exportation de l'Asie du Sud vers la Chine, mais leur

part ne représente qu'environ 1 % des importations chinoises. En revanche, la Province chinoise de Taiwan, la République de Corée, Hong Kong (Chine) et Singapour sont, dans cet ordre, les principaux fournisseurs de la Chine, et devraient être considérablement favorisés par la libéralisation de ses importations. Le poids des importations provenant de ces pays émergents de la première vague ne s'explique pas uniquement par le commerce réalisé dans le cadre du partage de la production et de la sous-traitance. Le commerce entre les pays émergents et la Chine est déterminé en grande partie par des différences de structure de la production et des exportations. La Chine a un avantage compétitif pour les industries de main-d'œuvre, mais ses capacités sont limitées dans les industries manufacturières à forte intensité de technologie, notamment celle des biens d'équipement, dans laquelle certains des premiers pays émergents ont fait des progrès considérables. La République de Corée en particulier devrait tirer un grand parti de la libéralisation des secteurs des télécommunications et des véhicules automobiles, tant par le biais de l'exportation que par celui de l'IED; d'après une estimation, ses exportations vers la Chine pourraient augmenter de 1,7 milliard de dollars par an (Cooper, 2000 : 5).

Les seuls produits manufacturés exportés en quantités notables vers la Chine par les pays d'Amérique latine sont le cuir et les produits en cuir. Néanmoins, l'Amérique latine pourrait tirer parti de la libéralisation des importations de produits agricoles et en particulier de produits alimentaires. En ce qui concerne l'Afrique, les seuls débouchés importants que pourrait ouvrir la libéralisation sont concentrés dans le secteur des matières premières

agricoles. Il est peu probable que l'expansion des importations de produits manufacturés de la Chine soit d'un grand intérêt pour les pays d'Afrique et d'Amérique latine dans l'avenir prévisible, car leur capacité d'offre et leur compétitivité dans ces secteurs sont limitées.

Dans quelques secteurs, l'expansion des exportations de produits manufacturés d'origine chinoise pourrait être accompagnée d'une expansion

Les pays industriels et les pays en développement les plus avancés seront probablement les principaux bénéficiaires de l'augmentation des importations chinoises.

simultanée des importations car les produits d'exportation contiennent beaucoup d'intrants importés. Par exemple, comme nous l'avons indiqué dans l'encadré 5.2, la Chine emploie de plus en plus de textiles importés pour confectionner des vêtements destinés à l'exportation. Ses principaux fournisseurs

de textiles sont la Province chinoise de Taiwan (qui fournit environ 25 % des importations chinoises de textiles) et la République de Corée et le Japon (environ 20 % chacun). Autrefois, l'industrie textile était une industrie de main-d'œuvre, mais elle est devenue très capitalistique, essentiellement grâce à la robotisation, si bien que les pays les plus avancés de la région ont un avantage compétitif sur la Chine. De plus, la délocalisation en Chine d'usines de vêtements du Japon, de la République de Corée, de Hong Kong (Chine) et de la Province chinoise de Taiwan a contribué à stimuler l'importation de textiles de qualité provenant de ces fournisseurs, et

La libéralisation des importations de produits agricoles devrait ouvrir de nouveaux débouchés à quelques pays d'Amérique latine et d'Afrique.

cette évolution devrait s'accroître avec l'expansion des exportations chinoises de vêtements. Toutefois, les pays moins avancés d'Asie du Sud et du Sud-Est, qui continuent d'employer des méthodes traditionnelles à forte intensité de main-d'œuvre pour la fabrication de textiles de qualité médiocre, ne

pourront probablement guère tirer parti de cette évolution à moins qu'ils modernisent rapidement leur industrie textile.

Les ordinateurs et machines de bureau sont une autre catégorie de produits dont le commerce international sera probablement influencé par l'accession de la Chine. Comme nous l'avons vu au chapitre III, ces produits sont parmi les plus dynamiques dans le commerce mondial, et la Chine a gagné des parts de marché notamment en s'intégrant dans le partage de la production à l'échelle régionale. L'expansion de ses exportations de ces produits devrait entraîner une augmentation parallèle de ses importations de leurs parties et composants jusqu'à ce qu'elle puisse exploiter pleinement son potentiel

Tableau 5.8

PART DE DIFFÉRENTS PAYS ET RÉGIONS FOURNISSEURS DANS LES IMPORTATIONS CHINOISES, PAR GRAND GROUPE DE PRODUITS, 1999

Produits	États-Unis	Union européenne	Japon	Hong Kong (Chine)	Asie ^a	Amérique latine	Afrique
Ensemble des produits	11,8	14,8	20,5	4,1	34,4	1,8	1,3
Produits alimentaires, boissons et huiles	21,3	10,8	4,2	1,0	19,4	17,8	1,3
Matières premières agricoles	12,1	8,6	6,8	1,0	34,6	4,9	5,1
Produits manufacturés	12,2	16,8	23,7	4,9	33,1	0,4	0,2
Produits chimiques	14,6	10,0	18,7	2,7	42,4	0,4	0,5
Machines et matériel de transport	14,1	23,8	25,7	3,9	25,3	0,2	0,1
Autres ^b	7,6	8,4	23,3	7,8	41,3	0,8	0,4

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur ONU/DAES, base de données *Commodity Trade Statistics*, CTIC Rev.2.

^a À l'exclusion de Hong Kong (Chine), du Japon et de l'Asie occidentale.

^b CTIC 6 et 8, sauf 68.

de production dans ce domaine. Ces dernières années, les pays émergents d'Asie de l'Est ont fourni environ 60 % des importations chinoises de composants et le Japon en a fourni 27 %. Les pays émergents ont absorbé moins de 30 % des exportations chinoises de produits finis, le Japon 10 % et le reste du monde plus de 60 %. La Chine achète à peu près autant de composants d'ordinateurs et de machines de bureau aux pays émergents les plus avancés et aux autres

pays émergents : 18 % à Hong Kong (Chine) et à la Province chinoise de Taiwan, 22 % à Singapour et à la République de Corée, et 19 % aux pays de l'ANASE (hormis Singapour). En raison de l'importance de ce commerce régional, la Chine sera certes en concurrence avec les pays émergents sur des marchés tiers pour l'exportation de produits finis, mais elle constituera en même temps un marché considérable pour leurs exportations de parties et composants.

E. Conclusions : gérer l'intégration

L'accession de la Chine à l'OMC et son intégration dans le système commercial international soulèvent deux types de questions pour ce pays. Premièrement, le fait de commercer dans le cadre d'un nouvel ensemble de règles et d'engagements créera certainement quelques problèmes d'ajustement à court et à moyen terme et provoquera notamment des pertes d'emplois et une réduction des capacités de production dans les secteurs dominés par les entreprises d'État. À cet égard, le plus important est de définir le genre de politiques nécessaires pour faciliter l'ajustement. Le deuxième type de questions

concerne les stratégies commerciales et industrielles. À cet égard, les questions essentielles sont celle du degré auquel la Chine comptera sur l'exportation et l'investissement étranger pour son industrialisation et son développement, et celle des modalités de sa participation au commerce mondial. En d'autres termes, il faut se demander en quoi une stratégie d'intégration soigneusement gérée, conçue pour accélérer l'industrialisation et la croissance, diffère d'un processus d'intégration fondé uniquement sur l'avantage comparatif statique et déterminé par les forces du marché.

L'accession de la Chine à l'OMC soulève deux types de questions pour ce pays.

En raison de certaines des caractéristiques de son économie, la Chine pourrait mieux gérer la libéralisation rapide de son commerce extérieur que la plupart des autres pays en développement. Dans les pays à revenus intermédiaires, une réduction sensible des droits et des restrictions quantitatives visant les importations libère souvent une demande contenue de biens de consommation, notamment de biens de consommation durables tels que les véhicules automobiles et les appareils domestiques, ce qui entraîne une forte expansion des importations de ces produits. Plus l'inégalité des revenus est grande au moment de la libéralisation, plus la demande de ces produits est forte compte tenu du niveau de revenu. En Chine toutefois, malgré l'accroissement des écarts de salaires et de l'inégalité des revenus, la demande de produits de consommation importés et la croissance des importations de ces produits devraient être limitées. De plus, comme l'industrie chinoise est beaucoup moins axée sur la production de biens de luxe, il y a des possibilités considérables d'employer l'impôt (notamment les droits d'accise et la TVA) et les mécanismes de crédit de façon à décourager ces importations. À cet égard, l'histoire des premiers pays émergents et notamment de la République de Corée fournit des enseignements utiles (*Rapport sur le commerce et le développement 1997* : 63-66).

Le conseil habituel qu'on donne aux pays qui entreprennent une libéralisation rapide de leur commerce extérieur est de dévaluer pour éviter une détérioration de leur balance des paiements. Cette détérioration est peu probable à court terme dans le cas de la Chine; au contraire, comme nous l'avons déjà signalé, la Chine subit déjà des pressions de certains de ses voisins les plus développés qui voudraient qu'elle réévalue sa monnaie afin de décourager la délocalisation de leurs industries.

Toutefois, il importe qu'elle conserve son autonomie et la possibilité d'employer l'instrument du taux de change, si nécessaire, pour éviter de trop fortes perturbations dans certains secteurs de son économie. Une combinaison judicieuse d'ajustements du taux de change et d'impôts intérieurs peut aider à atténuer les chocs infligés aux industries vulnérables sans trop perturber l'allocation des ressources ni violer les engagements pris dans le cadre de l'accession à l'OMC.

La Chine pourrait invoquer les dispositions de l'article XIX du GATT et celles de l'Accord du Cycle d'Uruguay sur les sauvegardes, qui autorisent les

Membres à prendre des mesures de restriction du commerce pour protéger leurs branches de production nationales contre un dommage grave ou une menace de dommage grave. Ces mesures doivent être accompagnées d'une réforme continue des secteurs concernés visant à les adapter aux nouvelles conditions résultant de l'accession. Notre analyse de la structure et de la compétitivité des branches de production chinoises a montré que le risque de dommage grave est particulièrement important

Premièrement, le plus important est de définir le genre de politiques nécessaires pour faciliter l'ajustement.

dans des secteurs dans lesquels ce sont les partenaires commerciaux les plus développés de la Chine qui ont un avantage compétitif. L'application intégrale et transparente des dispositions de sauvegarde, dans le respect du principe du traitement NPF, ne devrait pas trop entraver les exportations de la plupart des pays en développement. Compte tenu de sa situation dans le système commercial mondial, la Chine est mieux placée pour employer de telles dispositions afin de se prémunir contre un afflux subit et perturbateur de produits exportés par des industries mûres de ses partenaires commerciaux les plus avancés que contre les importations qui proviendraient d'autres pays en développement membres de l'OMC.

À plus long terme, il faut replacer toutes ces politiques et réformes dans le cadre plus général de l'industrialisation, de la croissance et du développement de la Chine. L'analyse ci-dessus a montré qu'en Chine les possibilités d'expansion des activités à vocation exportatrice, qui permettraient d'employer une grande partie de la main-d'œuvre, sont limitées. De plus, si ses industries manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre embauchent massivement, elles risquent d'inonder le marché, ce qui inciterait les pays industriels à prendre des mesures protectionnistes; ces mesures auraient des effets négatifs sur les autres pays en développement qui exportent les produits concernés, et pas seulement sur la Chine.

Différentes estimations et simulations ont bien mis en évidence les difficultés que soulève une telle stratégie. Un transfert même modeste de la main-d'œuvre vers des industries exportatrices de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre implique un accroissement considérable de l'offre mondiale de ces produits et de la part de la Chine sur le marché mondial. Par exemple, les résultats des simulations récapitulées au tableau 5.2 signifient que, si le secteur exportateur devait compenser la contraction de l'emploi dans les activités

Le deuxième type de questions concerne la mesure dans laquelle la Chine comptera sur l'exportation et l'investissement étranger pour son industrialisation et son développement et les modalités de sa participation au commerce mondial.

en concurrence avec l'importation due aux seules réductions des droits de douane, il faudrait que le ratio exportations de biens et services/PIB atteigne 41,5 % en 2005, ce qui est totalement irréaliste même pour un pays à bas revenu comme la Chine, compte tenu de sa taille. En pareil cas, la part de la Chine dans les exportations mondiales de vêtements serait d'environ 35 % et sa part dans les exportations de produits en cuir de 30 % (pour les vêtements, cela implique que la production chinoise additionnelle représenterait 70 % de la croissance annuelle moyenne des exportations mondiales). D'autres estimations sont encore plus élevées. Par exemple, la Banque mondiale estime que la part de la Chine dans les exportations mondiales de vêtements devrait dépasser 47 %, ce qui implique un taux de croissance de plus de 37 % par an de ses exportations de vêtements (Ianchovichina, Martin et Fukase, 2000, tableaux 6 et 8). D'après une autre estimation, la part de la Chine dans les exportations mondiales de vêtements serait de 40 % en 2005 et de 44 % en 2010 (Wang, 2000). Il est très peu probable que l'accession de la Chine à l'OMC entraîne des transformations aussi considérables de la structure de son commerce et du commerce mondial. Une telle expansion de ses exportations se heurterait non seulement à des obstacles structurels en Chine elle-même mais aussi à l'intensification de la concurrence dans les industries de main-d'œuvre, ce qui se répercuterait sur les prix des produits concernés et les termes de l'échange.

D'autre part, dans toute stratégie commerciale et industrielle, il faut tenir compte du fait que la Chine a besoin de devises pour financer les importations que nécessite son accumulation rapide de capital, que son économie, malgré son immense population, n'est peut-être pas encore assez importante pour générer la demande nécessaire pour assurer la viabilité de certaines grandes industries, et que la participation au commerce mondial est souvent indispensable au succès des pays qui s'industrialisent tardivement. On pourrait donc proposer une stratégie consistant à accélérer la modernisation technologique de l'industrie manufacturière en passant par plusieurs étapes soigneusement définies, qui permettrait de délaissier progressivement les industries de main-d'œuvre au profit d'industries produisant des produits manufacturés à forte intensité de technologie et de compétence destinés à l'exportation. Comme nous l'avons déjà vu, la transition vers ce genre de produits à forte valeur ajoutée dont l'offre est dynamique nécessiterait une nouvelle stratégie visant

à remplacer l'importation de pièces et de composants par la production nationale. Une telle stratégie pourrait aussi générer suffisamment de recettes en devises sans que le ratio commerce extérieur/PIB doive atteindre un niveau excessif. En outre, elle pourrait aider à éviter le problème de la généralisation et laisser plus de place aux exportateurs de produits manufacturés moins avancés. À l'évidence, elle impliquerait une forte création d'emplois peu qualifiés dans des branches d'activité axées sur le marché intérieur, y compris dans les services, cependant qu'une proportion importante de la main-d'œuvre qualifiée devra être réorientée vers les industries manufacturières à vocation exportatrice. À long terme, le perfectionnement de la main-d'œuvre sera indispensable pour permettre une industrialisation rapide.

Dans un certain sens, ce processus paraît déjà engagé. Comme nous l'avons déjà vu, la Chine a toujours un net avantage compétitif dans les activités de montage de produits à forte intensité de compétence et de technologie et dans le trafic de perfectionnement, mais elle a aussi renforcé ses capacités de production de parties, composants et produits finis plus complexes. On peut accélérer ce processus et le compléter par des réformes visant à moderniser les grandes industries manufacturières très capitalistiques dominées par les entreprises d'État. La Chine paraît avoir ce qu'il faut pour cela : elle dispose d'une abondante main-d'œuvre éduquée dont les salaires sont beaucoup plus bas que dans les autres pays en développement. D'après les dernières données disponibles, qui concernent le milieu des années 90, il y aurait en Chine plus d'un million de diplômés de l'université, contre 350 000 environ en Indonésie et en République de Corée. En outre, les ingénieurs et les scientifiques constituent 35 % de l'effectif des diplômés de l'enseignement supérieur, contre en moyenne 24 % en Indonésie, au Pakistan, aux Philippines et en Thaïlande, et 48 % à Singapour et en République de Corée. De même, le nombre de techniciens par millions d'habitants est de 200, ce qui est moins qu'en République de Corée (318) et à Singapour (301), mais beaucoup plus qu'en Inde (108), en Malaisie (32) et en Thaïlande (30) (UNESCO, 1999). La Chine a donc les moyens de brûler les étapes du processus d'industrialisation plutôt que de continuer à compter sur le développement d'industries de main-d'œuvre à faible valeur ajoutée pour absorber sa main-d'œuvre en surnombre.

Notes

1. La Chine est devenue membre de l'OMC en décembre 2001.
2. Dans le présent chapitre, les données relatives à la Chine n'incluent pas celles qui concernent la région administrative spéciale de Hong Kong (Hong Kong, Chine), la région administrative spéciale de Macao (Macao, Chine) et la Province chinoise de Taïwan, sauf indication contraire.
3. Pour une description et une évaluation de ces expériences, voir Agosin et Tussie (1993). Voir aussi le *Rapport sur le commerce et le développement 1999* (deuxième partie, chap. IV et annexe du chap. IV).
4. L'expression entreprises à financement étranger désigne les coentreprises avec prise de participation, les coentreprises contractuelles, les entreprises entièrement à capitaux étrangers et les sociétés d'exploration commune pour certaines industries extractives. Il peut s'agir aussi bien de grandes sociétés transnationales que de PME appartenant pour l'essentiel à des investisseurs d'origine chinoise établis en Asie de l'Est.
5. Pour une description du régime de compte de capital de la Chine, voir Ng (2001).
6. D'après une estimation de la Banque mondiale, la moyenne pondérée des droits tomba de 18,7 % en 1998 à 7,85 % en 2005 (Ianchovichina et Martin, 2001, tableaux 2 et 4).
7. Les cotisations sociales remboursées aux entreprises d'État sont aussi considérées comme des subventions en vertu de l'Accord SMC.
8. Pour une analyse de l'impact de l'accession sur l'emploi, voir Bhalla et Qiu (2002), et Bhattasali et Masahiro (2001, tableau 1 de l'appendice) au sujet de la contribution des différents secteurs à la croissance de l'emploi.
9. Par exemple, l'aciérie d'Angang a licencié 30 000 personnes depuis 1995 et malgré cela sa production par salarié ne représente qu'un sixième de celle de l'aciérie Posco en République de Corée (Powell, 2001 : 51). Au sujet de la modernisation et des licenciements, voir Bhalla et Qiu (2002). Parfois, les travailleurs licenciés restent inscrits sur le rôle de paie et continuent de recevoir un salaire partiel pendant une période déterminée. Ils étaient quelque 5,6 millions dans ce cas en 1995 et ce chiffre est monté jusqu'à 16 millions en 1998 (Yang et Tam, 1999).
10. En 1997, les pertes de ces entreprises représentaient 3,4 % de leur valeur ajoutée, et moins de la moitié de ces pertes étaient couvertes par des subventions (Broadman, 2000). Au sujet de leur rentabilité, voir Choe et Yin (2000).
11. Selon une estimation, 15 % à 25 % des flux d'IED en Chine durant les années 80 et au début des années 90 correspondaient à des aller-retour de capitaux originaires de Chine. Cela représente environ la moitié des flux d'investissement provenant de Hong Kong (Chine) (Huang, 2002 : 23).
12. Au sujet des caractéristiques des entreprises à financement étranger en Chine, voir Huang (2002 : 23-32).
13. Le montant de ces importations a été multiplié par 10 entre 1994 et 1998, atteignant 2 milliards de dollars (Morgan Stanley, 2001).
14. Ces estimations sont fondées sur une enquête faite par Long Quoqing en 2001, qui est mentionnée dans un document de travail de la CNUCED rédigé par Zheng (2002).
15. Voir Braunstein et Epstein (2002).
16. Dans les pays développés, l'industrie textile est plus capitaliste et demande donc plus de compétence. De même, l'industrie du vêtement a des normes de qualité et produit des modèles qui demandent davantage de compétence et de connaissances.

RÉFÉRENCES

- ADB (2001) [I]. *Asian Development Outlook 2001*. Update and statistical tables. Manille, Asian Development Bank.
- Agosin M et Tussie D, eds. (1993) [V]. *Trade and Growth – New Dilemmas in Trade Policy*. New York, St. Martin's Press.
- Akiyama T et Larson DF (1994) [IV]. The adding-up problem. Strategies for primary commodity exports in sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper, 1245. Washington, DC, Banque mondiale, janvier.
- Arndt SW et Kierzkowski H, eds. (2001) [III]. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Athukorala P (1993) [IV]. Manufactured exports from developing countries and their terms of trade: A re-examination of the Sarkar-Singer results. *World Development*, 21: 1607–1613.
- Athukorala P et Menon J (1997) [III]. AFTA and the investment-trade nexus in ASEAN. *The World Economy*, 20: 159–174.
- Bacchetta M et Bora B (2001) [IV]. Post-Uruguay Round market access barriers for industrial products. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, 12 (UNCTAD/ITCD/TAB/13). Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.01.II.D.23, New York et Genève.
- Baldone S, Sdogati F et Tajoli L (2001) [III]. Patterns and determinants of international fragmentation of production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137: 80–104.
- Banque mondiale (1994, 1996) [III]. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC.
- Banque mondiale (2001). *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, DC.
- Banque mondiale (2001). *World Development Indicators*. Washington.
- Barro RJ et Lee JW (2000) [IV]. International data on educational attainment: Updates and implications. Working Paper, 42. Cambridge, MA, Harvard University, Center for International Development.
- Belderbos R, Capannelli G et Fukao K (2001) [III]. Backward vertical linkages of foreign manufacturing firms: Evidence from Japanese multinationals. *World Development*, 29: 189–208.
- Berge K et Crowe T (1997) [IV]. The terms of trade facing South Korea with respect to its trade with LDCs and DMEs. Working Paper, 12. Oxford, University of Oxford, Queen Elisabeth House, août.
- Bhagwati J (1958) [IV]. Immiserizing growth: A geometrical note. *The Review of Economic Studies*, XXV(3), juin.
- Bhalla AS et Qiu S (2002) [V]. China's WTO accession - Its impact on Chinese employment. UNCTAD Discussion Paper. A paraître. Genève.
- Bhattasali D et Masahiro K (2001) [V]. Implications of China's accession to the World Trade Organization. Paper presented at DIJ-FRI International Conference, "Japan and China – Cooperation, Competition and Conflict" (sponsored by the German Institute for Japan Studies and the Fujitsu Research Institute), Tokyo, 18–19 janvier.
- BID (2001). Integration and trade in the Americas. A preliminary estimate of 2001 trade. Periodic Note. Washington, Banque interaméricaine de développement, décembre (www.iadb.org/int/itd/english/periodic_notes/np1201eng.pdf).
- Bleaney MF (1993) [IV]. Liberalisation and the terms of trade of developing countries: A cause for concern? *The World Economy*, 16: 453–466.
- BLS (1997) [III]. *Handbook of Methods*. Washington, DC, United States Bureau of Labor Statistics, Department of Labor.
- Braunstein E et Epstein G (2002) [V]. Bargaining power and foreign direct investment in China: Can 1.3 billion consumers tame the multinationals? Mimeo. Cambridge, MA, University of Massachusetts, Political Economy Research Institute.
- BRI (2001a). International consolidated statistics for the third quarter of 2001. Bâle, Banque des règlements internationaux, décembre.
- BRI (2001b). *Rapport trimestriel BRI : Activités bancaires et financières internationales*. Bâle, Banque des règlements internationaux, décembre.
- BRI (diverses parutions) [I]. *International Banking and Financial Markets Developments*. Basel, Banque des règlements internationaux.

- Broadman HG (2000) [V]. *China's Membership in the WTO and Enterprise Reform: The Challenges for Accession and Beyond*. Washington, DC, Banque mondiale.
- CEE (1995) [III]. *Economic Bulletin for Europe*, 47. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.95.II.E.24. New York et Genève, Commission économique pour l'Europe.
- CEE (1997) [V]. The crisis in Bulgaria. *Economic Survey of Europe, 1996-1997*. Genève, Commission économique pour l'Europe.
- CEE (1998) [V]. The crisis in Russia. *Economic Survey of Europe, 1998*, 3. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.98.II.E.25. Genève, Commission économique pour l'Europe.
- CEPAL (1999) [III]. *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean. 1999 Report*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.II.G.4, Santiago, Chili, Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes.
- CEPAL (2001). *Estudios Estadísticos y Prospectivos*, 13. Santiago, Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes.
- Cerra V et Dayal-Gulati A (1999) [V]. China's trade flows: Changing price sensitivities and the reform process. Working Paper (WP/91/1). Washington, DC, International Monetary Fund, Asia and Pacific Department, and IMF Institute.
- CGFS (1999) [I]. *A Review of Financial Market Events in Autumn 1998*. Basel, Committee on the Global Financial System, octobre.
- Choe C et Yin X (2000) [V]. Contract management responsibility and profit incentives in China's state-owned enterprises. *China Economic Review*, 11: 98-112.
- Choudhri EU et Hakura DS (2000) [III]. International trade and productivity growth: Exploring the sectoral effects for developing countries. IMF Staff Papers, 47: 30-53. Washington, DC, Fonds monétaire international.
- Cline WR (1982) [IV]. Can the East Asian model of development be generalized? *World Development*, 10(2): 81-90.
- CNUCED (2000). *Manuel de statistiques*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : F.01.II.D.12. New York et Genève.
- CNUCED (2001a) [III]. *World Investment Report, 2001*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.01.II.D.12. New York et Genève.
- CNUCED (2001b) [IV&V]. Globalization and the labour market. Paper prepared by the UNCTAD secretariat for the ILO Working Party on the Social Dimension of Globalization (UNCTAD/GDS/MDPB/Misc.14), Genève, 12 novembre..
- CNUCED (2001c) [IV]. *Improving Market Access for Least Developed Countries* (UNCTAD/DITC/TNCD/4). Genève, mai.
- CNUCED (2002a) [IV]. Development strategies in a globalizing world. Miméo. Genève, janvier.
- CNUCED (2002b) [V]. FDI downturn in 2001 touches almost all regions. Press Release (TAD/INF/PR36). Genève, 21 janvier.
- CNUCED (diverses parutions). *Bulletin mensuel des prix des produits de base*. Genève.
- CNUCED/CEPAL (2002) [III]. Summary and conclusions. UNCTAD/ECLAC Joint Regional Seminar on FDI Policies in Latin America, Santiago, Chili, 7-9 janvier (www.ECLAC.org/).
- CNUCED/Commonwealth Secretariat (2001) [IV]. Duty and quota free market access for LDCs: An analysis of Quad initiatives (UNCTAD/DITC/TAB/Misc.7). Joint Study. Londres et Genève, juillet.
- CNUCED/OMC (2000). Incidences tarifaires du Cycle d'Uruguay sur les exportations des pays en développement: crêtes tarifaires et progressivité des droits. Etude conjointe (TD/B/COM.1/14/Rev.1). Genève, CNUCED/Organisation mondiale du commerce, janvier.
- Cooper C (2000) [V]. *The Impact of China's Accession to the World Trade Organization: Implications for Korea and Japan*. Seoul, Korean Economic Institute.
- Cunningham A, Dixon L et Hayes S (2001) [I]. Analysing yield spreads on emerging market sovereign bonds. *Financial Stability Review*, décembre.
- Customs General Administration (diverses parutions) [V]. *China Customs Statistics Yearbook*. Beijing, République populaire de Chine.
- Das BL (1998) [II]. *The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes*. Penang, Malaisie, Third World Network.
- EIU (diverses parutions). Prévisions par pays. Londres, New York et Hong Kong (Chine), Economist Intelligence Unit (www.viewswire.com/index.asp).
- Ernst D (1997) [III]. From partial to systemic globalization: International production networks in the electronics industry. BRIE Working Paper, 98. Berkeley Roundtable on the International Economy, Berkeley, CA, avril (<http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/wp/wp98.html>).
- Ernst D (1998) [III]. Catching-up, crisis and industrial upgrading. Evolutionary aspects of technological learning in Korea's electronics industry. Working Paper, 98-16. Aalborg, Denmark, Aalborg University, Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), (www.business.auc.dk/druid/wp/pdf_files/98-16.pdf).
- Ernst D (2000) [III]. Inter-organizational knowledge outsourcing: What permits small Taiwanese firms to compete in the computer industry? *Asia Pacific Journal of Management*, 17(2).
- Ernst D et Guerrieri P (1998) [III]. International production networks and changing trade patterns in East Asia: The case of the electronics industry. *Oxford Development Studies*, 26.
- Ernst D et Ravenhill J (1999) [III]. Globalization, convergence and the transformation of international production networks in electronics in East Asia. *Business and Politics*, 1: 35-62.

- Feenstra RC et Hanson GH (2001) [IV]. Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. NBER Working Paper, 8372. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, juillet.
- Finger JM et Schuknecht L (1999) [III]. Market access advances and retreats: The Uruguay Round and beyond. Working Paper, 2232. Washington, DC, Banque mondiale.
- Finger M et Nogués J (2001) [II]. The unbalanced Uruguay Round outcome: The new areas in future WTO negotiations. Policy Research Working Paper, 2732. Washington, DC, Banque mondiale, décembre.
- Finger M et Schuler P (2000) [II]. Implementation of the Uruguay Round commitments: The development challenge. *The World Economy*, 24(4).
- FMI (2000a). *Perspectives de l'économie mondiale*. Washington, Fonds monétaire international.
- FMI (2000b). *Annuaire de statistiques de balance des paiements – Première partie : tableaux par pays*. Washington, Fonds monétaire international.
- FMI (2001). *Perspectives de l'économie mondiale*. Washington, Fonds monétaire international, octobre et décembre.
- Ge W (2001) [V]. Financial sector restructuring and capital account management in China – Some lessons for economic integration. Miméo. Genève, CNUCED.
- Gereffi G (1999) [III]. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48: 37–70.
- Gilbert J et Wahl T (2000) [V]. Applied general equilibrium assessments of trade liberalization in China. Paper presented at the Workshop on China's Accession to the WTO on "An Overview of Recent Analyses", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis et Institute of Qualitative and Technical Economics of the Chinese Academy of Social Science, Beijing, République populaire de Chine, 19–20 October.
- Gordon RJ (2000) [III]. Does the 'New Economy' measure up to the great inventions of the past? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 49–79.
- Graziani G (2001) [III]. International subcontracting in the textile and clothing industry. In: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Hanson GH, Mataloni RJ et Slaughter MJ (2000) [III]. Expansion strategies of U.S. multinational firms. In: Collins SM and Rodrik D, eds. *Brookings Trade Forum 2001*. Washington, DC, Brookings Institution.
- Havrylyshyn O (1990) [IV]. Penetrating the fallacy of export composition. In: Singer H, Hatti N et Tandon T, eds. *North-South Trade in Manufactures*. New Delhi, Indus Publishing Co.
- Helleiner GK (2000) [II]. Can the global economy be civilized? X^e Conférence Raúl Prebisch, Genève, CNUCED, décembre.
- Hoekman B, Ng F et Olarreaga M (2001) [IV]. Eliminating excessive tariffs on exports of least developed countries. Working Paper, 2604. Washington, DC, Banque mondiale, mai.
- Hertel T, ed. (1997) [V]. *Global Trade Analysis – Modeling and Applications*. New York, Cambridge University Press.
- Huang Y (2002) [V]. *Selling China: Foreign Direct Investment During the Reform Era*. New York, Cambridge University Press.
- Hummels D, Ishii J et Yi KM (2001) [III]. The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54: 75–96.
- Hummels D, Rapoport D et Yi KM (1998) [III]. Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*. New York, Federal Reserve Bank, juin: 79–99.
- Ianchovichina E et Martin W (2001) [V]. *Trade Liberalization in China's Accession to the WTO*. Washington, DC, Banque mondiale, mai.
- Ianchovichina E, Martin W et Fukase E (2000) [IV&V]. Assessing the implications of merchandise trade liberalization in China's accession to WTO. Paper presented at the Roundtable on China's Accession to the WTO sponsored by the Chinese Economic Society and the World Bank, 8 juillet, Pundong, Shanghai. Washington, DC, Banque mondiale, juin.
- IIF (2002) [I]. *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Washington, DC, Institute of International Finance, 30 January.
- Jaffee S et Gordon P (1993) [III]. Exporting high-value food commodities: Success stories from developing countries. Discussion Paper, 198. Washington, DC, Banque mondiale.
- Kohler H (2002) [II]. Working for a better globalization. Paper presented at International Monetary Fund Conference on Humanizing the Global Economy, Washington, DC, 28 janvier.
- Laird S (1999) [II]. Regional trade agreements – Dangerous liaisons? *The World Economy*, 22(9), décembre.
- Laird S et Yeats A (1990) [III]. Trends in nontariff barriers of developed countries, 1966–1986. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126: 299–235.
- Lall S (1995) [III]. Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia. *Transnational Corporations*, 4(3), décembre.
- Lall S (1998) [III]. Exports of manufactures by developing countries: Emerging patterns of trade and location. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 54–73.
- Low P et Yeats A (1995) [III]. Nontariff measures and developing countries: Has the Uruguay Round leveled the playing field? *The World Economy*, 18: 51–70.
- Lowe JH (2001) [V]. *Survey of Current Business. U.S. Direct Investment Abroad*. Washington, DC, United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, septembre (www.bea.doc.gov/bea/pub/0901cont.htm).

- Maizels A (2000) [IV]. The manufactures terms of trade of developing countries with the United States, 1981–97. Working Paper, 36. Oxford, Oxford University, Queen Elisabeth House, janvier.
- Maizels A, Palaskas TB et Crowe T (1998) [IV]. The Prebisch Singer hypothesis revisited. In: Sapsford D et Chen J, eds. *Development Economics and Policy*. Londres et Basingstoke, Macmillan.
- Martin W (1993) [IV]. The fallacy of composition and developing country exports of manufactures. *The World Economy*, 16(2): 159–172.
- Mayer J, Butkevicius A et Kadri A (2002) [III]. Dynamic products in world exports. UNCTAD, Discussion Paper. Genève. A paraître.
- McCalman P (2001) [II]. Reaping what you sow: An empirical analysis of international patent harmonization. *Journal of International Economics*, 55: 161–86.
- Michalopoulos C (1999) [IV]. Trade policy and market access issues for developing countries: Implications for the Millennium Round. Working Paper 2214. Washington, DC, Banque mondiale.
- Minford P, Riley J et Nowell E (1997) [IV]. Trade, technology and labour markets in the world economy, 1970–90: A computable general equilibrium analysis. *Journal of Development Studies*, 34 (2): 1–34.
- Miozzo M (2000) [III]. Transnational corporations, industrial policy and the ‘war of incentives’: The case of the Argentine automobile industry. *Development and Change*, 31: 651–680.
- Miranda J, Torres RA et Ruiz M (1998) [III]. The international use of antidumping: 1987–1997. *Journal of World Trade*, 32(5): 5–71.
- MOFTEC (1999) [V]. Statistical data (on FDI). Beijing, République populaire de Chine, Ministère du commerce extérieur et de la coopération (www.MOFTEC.gov.cn).
- MOFTEC (2001) [V]. *Report on the Foreign Trade Situation of China*. Beijing, République populaire de Chine, Ministère du commerce extérieur et de la coopération, printemps.
- Morgan JP (1999) [V]. China’s reforms to take another costly decade. *Global Data Watch*. Hong Kong, 29 octobre: 9–29.
- Morgan JP (2001a) [I]. *World Financial Markets*, Fourth Quarterly Report. New York, 10 octobre.
- Morgan JP (2001b) [V]. *Global Data Watch*. Hong Kong, 4 mai.
- Morgan Stanley (2001) [V]. The latest views of Morgan Stanley Economists, 2 avril, New York, Morgan Stanley Global Economic Forum (www.morganstanley.com).
- Morrissey O (2001) [III]. Investment and competition policy in the WTO: Issues for developing countries. *Development Policy Review*. A paraître.
- Mortimore M, Lall S, Romijn H, en coll. avec Laraki K, Martinez E, Vicens LJ et Zamora R (2000) [III]. The garment industry. In: CNUCED, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.II.D.35, New York et Genève.
- Mortimore M, Romijn H et Lall S, en coll. avec Ariff M, Carillo J et Yew SY (2000) [III]. The colour TV receiver industry. In: CNUCED, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.II.D.35, New York et Genève.
- National Bureau of Statistics, China (1999) [V]. *China Statistical Yearbook 1999*. Beijing, République populaire de Chine.
- National Bureau of Statistics, China (2000) [V]. *China Statistical Yearbook 2000*. Beijing, République populaire de Chine.
- Ng F et Yeats A (1999) [III&V]. Production sharing in East Asia: Who does what for whom and why? Policy Research Working Paper, 2197, Washington, DC, Banque mondiale, octobre.
- Nicita A et Olarreaga M (2001) [III]. Trade and Production, 1976–99. Working Paper, 2701. Washington, DC, Banque mondiale, 6 novembre.
- OCDE (1999) [IV]. *Post-Uruguay Round Tariff Regimes: Achievements and Outlook*. Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.
- Oliner SO et Sichel DE (2000) [III]. The resurgence of growth in the late 1990s: Is information technology the story? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 3–22.
- OMC (1998). *Examen des politiques commerciales: Union européenne 1997*. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- OMC (2000). *Examen des politiques commerciales: Union européenne*. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- OMC (2001a). *Mise en œuvre des dispositions relatives au traitement spécial et différencié figurant dans les Accords et Décisions de l’OMC (WTO/COMTD/77/Rev.1)*. Genève, Organisation mondiale du commerce, 21 septembre.
- OMC (2001b). *Déclaration ministérielle*. Conférence ministérielle, quatrième session, Doha, 9-14 novembre (WT/MIN(01)/DEC/1). Genève, Organisation mondiale du commerce, 20 novembre.
- OMC (2001c). *Rapport annuel (2001) du Conseil des ADPIC (WT/IP/C/23)*. Genève, Organisation mondiale du commerce, 5 octobre.
- OMC (2001d). *L’accès aux marchés : une entreprise inachevée. Bilan et perspectives après le Cycle d’Uruguay*. Dossiers spéciaux 6. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- OMT (2002). Le tourisme mondial en perte de vitesse en 2001. Madrid, Organisation mondiale du tourisme, 29 janvier (www.world-tourism.org/frameset/frame_newsroom.html).
- ONU/DAES (2002). *Situation et perspectives de l’économie mondiale 2002*. New York, ONU, Département des affaires économiques et sociales.
- ONU/DAES (diverses parutions). *Bulletin mensuel de statistique*. New York, Organisation des Nations

- Unies, Département des affaires économiques et sociales (<http://esa.org/unsd/mbs/mbssearch.asp>)
- ONUDI (diverses parutions). *Annuaire international de statistiques industrielles*. Vienne, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
- ONUDI (diverses parutions). *Manuel de statistiques industrielles*. Vienne, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.
- Oxford Analytica* (2002a) [III]. East Asia: Manufacturing questions. Daily Brief, 14 janvier (www.oxweb.com/default.asp).
- Oxford Analytica* (2002b) [V]. Tokyo vexed by flight of manufacturing. Daily Brief, 12 février (www.oxweb.com/default.asp).
- Page S (1994) [III]. *How Developing Countries Trade. The Institutional Constraints*. Londres et New York, Routledge.
- Panagariya A (2000) [III]. The Millennium Round and developing countries: Negotiating strategies and areas of benefits. G-24 Discussion Paper Series, 1. New York et Genève, CNUCED et Centre pour le développement international, Harvard University, mars.
- PNUD (2001). *Rapport sur le développement humain 2001*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.99.III.B, New York.
- Powell B (2001) [V]. China's great step forward. *Fortune*, septembre :: 42–54.
- Preusse HG (2001) [III]. MERCOSUR – Another failed move towards regional integration. *The World Economy*, 24: 911–931.
- Rodrik D (1999) [III]. Response to Srinivasan and Bhagwati: Outward-orientation and development: Are revisionists right? Miméo. Cambridge, MA, Harvard University.
- Rodrik D (2001) [III]. The global governance of trade – As if development really mattered. UNDP Background Paper. New York, Programme des Nations Unies pour le développement, Bureau for Development Policy, octobre.
- Romijn H, Van Assouw R et Mortimore M, en coll. avec Carrillo J, Lall S et Poapongsakorn N (2000) [III]. TNCs, industrial upgrading and competitiveness in the automotive industry in NAFTA, MERCOSUR and ASEAN. In: CNUCED, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publication des Nations Unies, numéro de vente : E.00.II.D.35, New York et Genève.
- Rosen DH (1999) [V]. *Behind the Open Door: Foreign Enterprises in the Chinese Marketplace*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- Rowthorn R (1996) [IV]. East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered. In: CNUCED, *East Asian Development: Lessons for a New Global Environment*, Study No. 10. Genève.
- Rowthorn R (1997) [IV]. Replicating the experience of the newly industrialising economies. Working Paper, 57. Cambridge, UK, Cambridge University, Economic and Social Research Council, Centre for Business Studies.
- Sarkar P et Singer HW (1991) [IV]. Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, 19: 333–340.
- Shafaeddin SM (2002) [V]. The impact of China's accession to WTO on its competitors. CNUCED, Discussion Paper. A paraître. Genève.
- Singer HW (1975) [IV]. The distribution of gains revisited. In: Cairncross A et Puri M, eds. *The Strategy of International Development. Essays in the Economics of Backwardness*. Londres et Basingstoke, Macmillan.
- Srinivasan TN et Bhagwati J (1999) [III]. Outward-orientation and development: Are revisionists right? Economic Growth Center Discussion Paper, 806. New Haven, CT, Yale University, septembre..
- Stiglitz J (1998) [III]. Towards a new paradigm for development: Strategies, policies and processes. IX^e Conférence Raúl Prebisch, Genève, CNUCED, octobre.
- Streeten P (1993) [III]. The multinational enterprise and the theory of development policy. In: Lall S, ed. *Transnational Corporations and Economic Development*. Bibliothèque des Nations Unies sur les sociétés transnationales, vol. 3. Londres et New York, Routledge.
- UNESCO (1999). *Annuaire statistique*. Paris, Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (www.uis.unesco.org/uisen/stats/stats0.htm).
- United States Census Bureau (2001) [III]. *Statistics for Industry Groups and Industries 1999. Annual Survey of Manufacturers*. Washington, DC, United States Department of Commerce, mai (www.census.gov/prod/2001pubs/m99-as1.pdf).
- USITC (1999a) [III]. *Production Sharing: The Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995–1998*. USITC Publication, 3265. Washington, DC, United States International Trade Commission, décembre.
- USITC (1999b) [III]. *Industry and Trade Summary: Apparel*. USITC Publication, 3169, Washington, DC, United States International Trade Commission, mars.
- USITC (1999c) [V]. *Assessment of Economic Effects on the United States of China's Accession to WTO*. Investigation No. 332–403. Washington, DC, United States International Trade Commission, septembre.
- Walmsley TL et Hertel TW (2001) [IV]. China's accession to the WTO: Timing is everything. *The World Economy*, 24: 1019–1049.
- Wang Z (2000) [V]. *The Impact of China's WTO Accession on the World Economy*. Washington, DC, Economic Research Services, United State Department of Agriculture.
- Werner International Management Consultants (1998) [V]. *Hourly Labour Costs in the Textiles Industry et Hourly Labour Costs in the Apparel Industry*. New York.
- Wood A (1994) [IV]. *North-South Trade, Employment and Inequality*. Oxford, Clarendon Press.
- Yang M et Tam CH (1999) [V]. *Xiagang: The Chinese way of reducing labour redundancy and reforming State-owned enterprises*. *East Asia Institute (EAI) Background Brief*, 38. Singapore, 20 juillet.

- Yang Y (1999) [V]. Completing the WTO accession negotiations: Issues and challenges. *World Economy*, 22: 513–34.
- Yeats A (1998) [IV]. Does MERCOSUR's trade performance justify concerns about the effects of regional trade agreements? *World Bank Economic Review*, 12: 1–28.
- Yeats A (2001) [III]. Just how big is global production sharing? In: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Zheng Z (2002) [V]. China's terms of trade in manufactures, 1993–2000. UNCTAD Discussion Paper. A paraître. Genève.