

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2002



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2002

Note

- Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.
- Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.
- Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de ladite publication et de sa cote et qu'un justificatif soit adressé au secrétariat de la CNUCED.
- La page de couverture est illustrée d'une photographie de Lois Jensen, reproduite avec l'aimable autorisation du PNUD.

UNCTAD/TDR/(2002)

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

<i>Numéro de de vente : F-02-II-D.2</i>

ISBN 92-1-212284-1

AVANT-PROPOS

Un des grands défis que la communauté internationale doit relever est de faire en sorte que tout le monde puisse partager les gains potentiels de la mondialisation, en particulier les pays et les populations les plus pauvres. De nombreux pays en développement ont fait la preuve de leur volonté de s'intégrer rapidement dans le système commercial multilatéral, souvent à un coût considérable. Malheureusement, jusqu'à présent, les avantages qu'ils ont retirés de cette intégration sont très inférieurs à leurs espoirs et la rumeur de la protestation se fait toujours plus forte.

Le *Rapport sur le commerce et le développement* de cette année montre à la fois que les pays en développement participent de plus en plus au système commercial et qu'il y a un certain nombre de déséquilibres qui les empêchent d'exploiter au maximum les nouvelles possibilités d'exportation. En novembre 2001, à la quatrième Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce, tenue à Doha, il est devenu évident que les pays développés devront faire plus d'efforts pour remédier à ces déséquilibres, en offrant un meilleur accès aux marchés des produits pour lesquels les pays en développement jouissent manifestement d'un avantage comparatif, en aidant les pays en développement à renforcer leurs capacités pour soutenir la concurrence mondiale et à s'adapter aux rigoureux du système commercial multilatéral.

L'année qui vient de s'écouler a été difficile pour l'économie mondiale. L'économie des pays industriels avancés a marqué le pas, ce qui s'est répercuté immédiatement sur les perspectives de croissance des pays en développement par le biais de la réduction des courants d'échange et des flux de capitaux. Les auteurs du présent rapport voient certains signes d'amélioration de l'économie mondiale pour cette année, mais ils mettent en garde contre tout relâchement et soulignent l'importance de la cohérence des politiques pour une reprise soutenue et un développement durable. Le système des Nations Unies offre des enceintes dans lesquelles on peut s'attaquer à ces problèmes, dans lesquelles toutes les parties prenantes peuvent se réunir pour mener le combat mondial contre la pauvreté et pour la réalisation des objectifs de développement du millénaire convenus par la communauté internationale, qui apporteront une amélioration concrète du bien-être de tous les citoyens du monde.



Kofi A. Annan
Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
<i>Avant-propos</i>	iii
<i>Notes explicatives</i>	ix
<i>Sigles</i>	x
<i>Aperçu général</i>	xiii

PREMIÈRE PARTIE

L'ÉCONOMIE MONDIALE : RÉSULTATS ET PERSPECTIVES

Chapitre premier

<i>L'économie mondiale : résultats et perspectives</i>	3
A. Introduction	3
B. Les pays développés	6
1. Récession et reprise aux États-Unis	6
2. Croissance lente et irrégulière dans l'Union européenne	9
3. Récession au Japon	11
C. Commerce international, flux financiers et pays en développement	14
1. Flux d'échanges et balances commerciales	16
2. Les prix des produits primaires	18
3. Marchés financiers et flux de capitaux	20
D. Perspectives économiques	26
Notes	29

Chapitre II

<i>Le système commercial multilatéral après DOHA</i>	31
A. Introduction	31
B. Avant DOHA : les pays en développement dans le système du GATT/de l'OMC	32
C. La Conférence ministérielle de Doha et le nouveau programme de travail de l'OMC	34
1. Les négociations immédiates	34
2. Les négociations futures	39
3. Autres questions	40
D. Conclusions : après Doha	43
Notes	45

DEUXIÈME PARTIE

LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LE COMMERCE MONDIAL

Page

Chapitre III

<i>Dynamisme des exportations et industrialisation dans les pays en développement</i>	49
A. Introduction	49
B. Les produits dynamiques dans le commerce mondial	52
C. Les facteurs de l'expansion du commerce de différents produits	56
1. Croissance des revenus et demande	56
2. L'accès aux marchés.....	57
3. Les réseaux internationaux de production	60
D. Dynamisme des exportations et gains de productivité	63
E. Écarts entre les pays en développement	69
F. Exportations, industrialisation et croissance.....	71
1. Réseaux internationaux de production, commerce international et industrialisation	71
2. Commerce de produits manufacturés, valeur ajoutée et croissance	74
G. Conclusions	79
Notes	81

Annexes du chapitre III

1. Croissance et classement du commerce mondial de marchandises.....	85
2. Prix des produits exportés ou importés par les États-Unis et produits dynamiques.....	95
3. Les réseaux internationaux de production et l'industrialisation des pays en développement.....	99

Chapitre IV

<i>La concurrence et le problème de la généralisation</i>	113
A. Les enjeux.....	113
B. Les termes de l'échange des produits d'exportation de pays en développement : analyse des faits	116
C. La concurrence sur le marché mondial des produits manufacturés à forte intensité.....	119
D. Profil de compétences dans le commerce mondial et variations de la compétitivité	123
E. Les obstacles tarifaires à l'exportation de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre	126
1. Les obstacles au commerce dans les arrangements commerciaux multilatéraux	126
2. Arrangements commerciaux préférentiels et accès aux marchés	130
F. Conclusions	134
Notes	137

	<i>Page</i>
Chapitre V	
<i>L'accession de la Chine à l'OMC : gestion de l'intégration et industrialisation</i>	139
A. Introduction	139
B. Les modifications du régime d'importation de la Chine résultant de l'accession.....	142
1. Droits de douane et mesures non tarifaires (MNT).....	142
2. Subventions.....	142
3. Commerce d'État et non-discrimination.....	144
C. Structure industrielle, commerce et emploi	145
1. Libéralisation du commerce, entreprises publiques et emploi	146
2. Investissement étranger direct, emploi et commerce.....	151
D. Perspectives commerciales	155
1. Coûts, compétitivité et pénétration des marchés	155
2. La concurrence avec les autres pays en développement.....	160
3. Les importations de la Chine en provenance des pays en développement	160
E. Conclusions : gérer l'intégration.....	162
Notes	165

ENCADRÉS

1.1 Salaires, consommation et croissance	11
2.1 Initiatives de négociation des pays en développement dans le domaine agricole.....	36
2.2 Initiatives de négociation des pays en développement dans le domaine des services.....	37
2.3 Traitement spécial et différencié.....	41
3.1 Intensité de compétence et de technologie et gains de productivité potentiels.....	64
5.1 Les effets de la libéralisation sur l'industrie automobile.....	148
5.2 L'industrie des textiles et des vêtements : impact de la libéralisation	150

TABLEAUX

1.1 Croissance de la production mondiale, 1997-2002	5
1.2 Taux de croissance de différents pays en développement et en transition, 1997-2002.....	15
1.3 Volume des exportations et des importations, par région et par groupe économique, 2000-2001.....	17
1.4 Cours des produits primaires, 1997-2001.....	19
1.5 Estimations des flux nets de capitaux vers les pays en développement et en transition, 1998-2002.....	21
1.6 Créances des banques de la zone déclarante de la BRI sur les pays en développement et les pays d'Europe orientale, 1997-2001	24
1.7 Émissions internationales de titres de créance des pays en transition et en développement, 1997-2001.....	25
3.1 Croissance de la valeur des exportations et part dans le total des exportations des 20 produits les plus dynamiques, 1980-1998.....	53

	<i>Page</i>	
3.2	Part des principaux exportateurs et des pays en développement dans les exportations mondiales des produits les plus dynamiques, 1998.....	55
3.3	Part des principaux exportateurs et des pays en développement dans les exportations mondiales des produits agricoles les plus dynamiques, 1998.....	59
3.4	Composition des exportations par catégorie de produit définie selon l'intensité de facteurs, 1980 et 1998	66
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	78
4.1	Produits manufacturés pour lesquels la concentration sur le marché mondial est la plus faible, 1997-1998.....	120
4.2	Moyenne simple des droits NPF appliqués par différents pays, par groupe de produits.....	128
4.3	Moyenne pondérée par les importations des droits NPF appliqués par différents pays, par groupe de produits.....	129
4.4	Moyenne des droits effectivement appliqués par différents pays membres du MERCOSUR et de l'AFTA, par groupe de produits	131
4.5	Importations intrarégionales des pays membres du MERCOSUR et de l'AFTA, 1980-1999 ..	132
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	133
5.1	Réduction de la moyenne pondérée des droits après l'accession pour les principaux produits d'importation de la Chine.....	143
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	149
5.3	Structure régionale du commerce extérieur de la Chine, 2000.....	154
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, 1998	156
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, 1998.....	157
5.6	Part de la Chine dans le commerce mondial de ses principaux produits d'exportation (moyenne, 1997-1998)	158
5.7	Position de la Chine dans le commerce mondial de ses principaux produits d'importation (moyenne, 1997-1998)	159
5.8	Part de différents pays et régions fournisseurs dans les importations chinoises, par grand groupe de produits, 1999.....	162

GRAPHIQUES

1.1	Production industrielle des grands pays industrialisés et des pays émergents, 1991-2001	4
1.2	Taux d'intérêt réels à court et à long terme dans la zone euro et aux États-Unis, 1996-2002...	8
1.3	Réaction des autorités monétaires au ralentissement de l'économie : croissance de la production industrielle et taux d'intérêt à court terme aux États-Unis, dans la zone euro et au Japon	13
1.4	Prime de rendement des obligations internationales de différents pays émergents, janvier 1997 à janvier 2002	23
3.1	Part des échanges entre pays en développement dans le total de leurs exportations, par grand groupe de produits, 1975-1999	50
3.2	Composition des exportations de marchandises des pays en développement, par grand groupe de produits, 1973-1999	50

	<i>Page</i>
3.3 Expansion des exportations de différentes catégories de produits, selon l'intensité des facteurs, 1980-1998.....	65
3.4 Dynamisme du marché des produits qui entrent dans le commerce international, selon l'intensité de facteurs	67
3.5 Dynamisme du marché des produits exportés par les pays en développement, selon l'intensité des facteurs.....	68
3.6 Commerce de produits manufacturés et valeur ajoutée manufacturière dans deux groupes de pays, 1981-1996	76
3.7 Commerce de produits manufacturés et valeur ajoutée manufacturière dans différents pays en développement	77
4.1 Concentration du marché pour les principaux produits d'exportation mondiaux, 1980-1998 ..	121
4.2 Part de différents pays et régions en développement dans les exportations mondiales de vêtements, 1980-1998	122
4.3 Part de différents pays et régions en développement dans les exportations de produits électroniques, 1980-1988	123
4.4 Profil des compétences de la population adulte participant à des activités exportatrices dans le monde, 1975-2000.....	124
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	125
Références	167

Notes explicatives

Définition des catégories de pays et de produits

Dans le présent rapport, les pays ont été regroupés en différentes catégories uniquement à des fins d'analyse ou de présentation des statistiques et ce classement n'implique aucun jugement en ce qui concerne le degré de développement de tel ou tel pays ou territoire.

Les principales catégories de pays sont les suivantes:

- Pays développés ou industriels: de façon générale, pays membres de l'OCDE (sauf la République tchèque, la Hongrie, le Mexique, la République de Corée et la Turquie).
- Pays en transition: pays d'Europe centrale et orientale (y compris issus de l'ex-Yougoslavie), pays membres de la Communauté d'États indépendants (CEI) et pays Baltes.
- Pays en développement: tous les pays, territoires ou zones autres que ceux mentionnés ci-dessus.

Le mot "pays" s'entend également, le cas échéant, des territoires ou zones.

Sauf indication contraire, dans le texte ou les tableaux, la région "Amérique latine" englobe les Caraïbes.

Sauf indication contraire, les catégories de produits employées dans le présent rapport sont celles employées dans la publication de la CNUCED intitulée *Handbook of Statistics 2001* (publication des Nations Unies, numéro de vente E.01.II.D.24).

Autres notes

Sauf indication contraire, le "dollar" s'entend du dollar des États-Unis.

Les taux annuels de croissance et de variation sont des taux composés.

Sauf indication contraire, les exportations sont indiquées en valeur f.a.b. et les importations en valeur c.a.f.

Les périodes indiquées par deux années séparées par un tiret (-), par exemple 1988-1990, sont les périodes allant du début de la première année mentionnée à la fin de la seconde.

Une période indiquée par deux années séparées par une barre oblique (/), par exemple 2000/01, désigne un exercice budgétaire ou une campagne agricole.

Deux points (..) indiquent que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas communiquées séparément.

Un tiret (-) ou un zéro (0) indiquent que le montant est nul ou négligeable.

Un point (.) signifie sans objet.

La présence du signe plus (+) avant un chiffre indique une augmentation et la présence du signe moins (-) une diminution.

Les éventuelles différences entre les totaux et la somme du chiffre ou des pourcentages sont dues au fait que ceux-ci ont été arrondis.

Sigles

ACA	Avantage comparatif apparent
ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique (groupe de pays)
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord de l'OMC)
AEM	Accords environnementaux multilatéraux
AFTA	Zone de libre-échange de l'ANASE
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMF	Accord multifibres
ANASE	Association des nations d'Asie du Sud-Est
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
ATV	Accord (de l'OMC) sur les textiles et les vêtements
BAD	Banque asiatique de développement
BCE	Banque centrale européenne
BID	Banque interaméricaine de développement
BLS	Office des statistiques du travail (des États-Unis)
bpj	barils par jour
BRI	Banque des règlements internationaux
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CCE	Comité du commerce et de l'environnement (de l'OMC)
CEE	Commission économique pour l'Europe
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CITI	Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activités économiques
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
CTCI	Classification type pour le commerce international
EIU	Economist Intelligence Unit
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IED	Investissement étranger direct
IIF	Institut de finance internationale
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MIC	Mesures concernant les investissements et liées au commerce (Accord de l'OMC)
MNT	Mesure non tarifaire
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMT	Organisation mondiale du tourisme
ONU/DAES	Département des affaires économiques et sociales de l'Organisation des Nations Unies
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
OTC	Obstacles techniques au commerce

PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
R&D	Recherche et développement
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SGP	Système généralisé de préférences
SMC	Subventions et mesures compensatoires (Accord du Cycle d'Uruguay sur les subventions et les mesures compensatoires)
SPS	Sanitaires et phytosanitaires (Accord du Cycle d'Uruguay sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires)
TRAINS	Système d'analyse et d'information commerciales
UE	Union européenne
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
USITC	Commission du commerce international des États-Unis

APERÇU GÉNÉRAL

C'est le signe de temps troublés quand, à la recherche de solutions aux problèmes de politique économique les plus urgents d'aujourd'hui, on croit devoir se tourner vers les anciennes générations pour trouver des repères: un plan Marshall – cette fois pour lutter contre la pauvreté planétaire – une taxe Tobin pour juguler la volatilité financière, et un programme de dépenses keynésien pour combattre les risques déflationnistes, viennent aussitôt à l'esprit. La source de cette incertitude, c'est le fossé entre la rhétorique et la réalité d'un ordre économique international libéral. Nulle part ce décalage n'est plus flagrant que dans le système commercial international. Alors même que les gouvernements exaltent les vertus du libre-échange, ils ne sont que trop enclins à intervenir pour protéger leurs clientèles locales qui se sentent menacées par les vents froids de la concurrence internationale. Ces vestiges d'une mentalité néomercantiliste ont beaucoup contribué à déséquilibrer le compromis conclu au cours du Cycle d'Uruguay.

Depuis la troisième Conférence ministérielle de l'OMC, tenue à Seattle, des efforts renouvelés ont été entrepris pour apporter une réponse aux préoccupations des pays en développement; ils ont abouti à un compromis de nature différente conclu à Doha. Les pays en développement, en acceptant un programme global de travail et de négociations, ont apporté la preuve de leur détermination de s'attaquer aux menaces politiques et économiques planétaires; en retour, ils attendent que les problèmes du développement soient au centre des négociations. Il s'agit maintenant, et c'est le défi à relever, de faire d'un programme de négociations élargi un véritable programme de développement.

Parmi les voix venues du passé, il en est une qui nous est particulièrement utile dans notre quête d'un système commercial équilibré. Dans l'allocution qu'il a prononcée en mars 1964 à la première session de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Raúl Prebisch, premier Secrétaire général de la CNUCED, a invité les pays industrialisés à ne pas sous-estimer le problème fondamental auquel les pays en développement se trouvaient confrontés dans le système existant:

Nous croyons qu'il ne faut pas contraindre les pays en développement à se développer vers l'intérieur parce qu'ils ne peuvent le faire vers l'extérieur faute d'une politique internationale appropriée. Nous pensons aussi qu'on ne saurait s'arrêter aux recommandations qui tendent à limiter la consommation du public pour accroître la formation de capitaux à cause de l'insuffisance des ressources venant de l'extérieur ou parce que ces ressources se déprécient du fait de la détérioration des termes de l'échange.

Raúl Prebisch avait compris que le fait de recommander «le libre jeu des forces du marché» entre partenaires inégaux ne pourrait que pénaliser les exportateurs pauvres de produits de base tout en avantageant le noyau riche des pays industrialisés. Le programme qu'il préconisait pour s'attaquer au déséquilibre commercial persistant et créer les conditions extérieures d'une accélération du taux de croissance comportait de nouvelles modalités de participation des pays en développement au système commercial. Il s'agissait de garantir la stabilisation des prix et d'améliorer l'accès des exportations de produits de base aux marchés, d'offrir davantage d'espace pour développer les industries locales et réduire les obstacles à leurs exportations, d'établir de meilleures conditions d'accès au système multilatéral et d'alléger le fardeau du service de la dette. Bien que d'importants changements se soient produits depuis cette époque en ce qui concerne la participation des pays en développement au système commercial, le programme minimal mis en avant par Raúl Prebisch reste la base d'un rééquilibrage du système dans un sens favorable au développement.

Tendances et perspectives de l'économie mondiale

La croissance de l'économie mondiale s'est fortement ralentie en 2001; les résultats ont été faibles dans chacune des trois principales régions économiques du monde développé, et les retombées sur les pays en développement ont été beaucoup plus prononcées que lors des précédentes phases de contraction des années 90. Plusieurs économies de marché émergentes d'Asie de l'Est et d'Amérique latine sont entrées en récession; seules la Chine et l'Inde, deux économies de grande taille et relativement fermées, sont restées plus ou moins à l'abri de l'influence déprimante des marchés mondiaux. En Afrique, la croissance est restée à peu près au même niveau que l'année précédente. Pour l'ensemble des pays en développement, la croissance n'a été que de 2,1 %, après avoir atteint 5,4 % l'année précédente.

L'économie des États-Unis est entrée en récession, et l'idée que la zone euro ne serait pas touchée s'est révélée sans fondement. Des exportations hésitantes, la baisse des profits des filiales aux États-Unis et des politiques monétaires et budgétaires excessivement prudentes, tout cela a contribué à un recul du taux de croissance de la zone euro, qui est tombé à 1,5 % environ en 2001. Le chômage, qui était en recul depuis trois ans, s'est stabilisé au taux relativement élevé de 8,5 %. Parmi les grandes économies de l'UE, seul le Royaume-Uni a enregistré des résultats plus favorables, grâce à une forte demande de consommation. Au Japon, la reprise amorcée en 1999 s'est évaporée au deuxième semestre de l'année suivante, et l'économie est en récession depuis le deuxième trimestre de 2001, les exportations et l'investissement privé enregistrant un recul à deux chiffres. Bien que la banque centrale du Japon soit revenue à sa politique de taux d'intérêts nuls en mars 2001, les entreprises annoncent des pertes sans précédent, les faillites se sont multipliées et le chômage a atteint 5,5 %.

Le commerce international a joué un rôle majeur dans la transmission du ralentissement économique du monde industrialisé aux pays en développement. Après avoir augmenté de 14 % en 2000, les exportations des pays en développement ont progressé de moins de 1 % en volume en 2001. Toutes les grandes régions en développement ont été touchées, mais l'impact le plus sévère s'observe en Asie de l'Est et du Sud, où les exportations avaient progressé à un rythme particulièrement rapide en 2000 grâce surtout à une forte demande de produits électroniques et de semi-conducteurs aux États-Unis; le recul des exportations a dépassé 15 % pour la Province chinoise de Taiwan, 10 % pour la République de Corée et 5 % pour Hong Kong (Chine), la Malaisie, Singapour et la Thaïlande. Dans certaines régions, le ralentissement de la croissance des exportations en volume a été exacerbé par la chute des prix, plus particulièrement dans la région de l'Amérique latine, qui a subi le contrecoup de fortes baisses des cours de ses exportations de produits primaires. La chute brutale des prix des produits pétroliers après les niveaux records des derniers mois de 2000 a aussi fait pression sur les recettes des exportateurs de pétrole. Certains produits de base exportés par les pays africains ont en revanche bien résisté en 2001.

Les apports de capitaux dans les pays en développement sont restés, en 2001, aux niveaux déprimés enregistrés depuis la crise financière asiatique de 1997 et ont accusé un recul sévère au lendemain du 11 septembre. Le ralentissement économique et l'assouplissement de la politique monétaire aux États-Unis auraient dû encourager les flux de capitaux vers les marchés émergents, pour des raisons analogues à celles qui prévalaient au début des années 90. Cependant, les incertitudes persistantes qui pèsent sur ces marchés après une série de crises financières ont été aggravées par leur vulnérabilité accrue au ralentissement dans les pays industriels. Contrairement à ce qui se passait au début des années 90, la croissance dans les pays en développement est aujourd'hui plus directement liée à celle des États-Unis, de sorte que ces pays offrent moins de possibilités de diversification à des investisseurs en quête de taux de rendement plus élevés ajustés en fonction des risques. Les montants remboursés à des banques étrangères

par des emprunteurs d'Asie de l'Est sont restés largement supérieurs aux nouveaux prêts et l'apport de ressources aux pays en développement dans le cadre d'opérations de titrisation se poursuit à un rythme plus lent. L'investissement étranger direct (IED) a mieux résisté: les flux en direction de l'Amérique latine ont fait de cette région le principal bénéficiaire net d'apports de capitaux. Il paraît cependant peu probable que l'IED résiste aussi bien en 2002. Seule la Chine, qui a vu les entrées nettes de capitaux augmenter en 2001, semble en mesure de continuer à attirer des flux de capitaux d'encore plus grande ampleur, maintenant qu'elle a accédé à l'OMC.

Les taux de change ont été relativement stables dans les pays en développement. Les principales exceptions ont été l'Argentine et la Turquie, qui ont été contraintes de laisser fluctuer leurs monnaies, ce qui a provoqué des turbulences financières considérables dans les deux cas. En Argentine, l'abandon de la parité fixe s'est accompagné d'une crise économique beaucoup plus profonde, dont toutes les conséquences, tant pour le pays lui-même que pour ses voisins, n'apparaissent pas encore clairement. Cependant, il n'y a pas eu d'effet de contagion à grande échelle vers d'autres pays en développement. Depuis le début de 2001, une tendance favorable à l'adoption de régime de taux de change flottants s'observe parmi les pays en développement, généralement associée à la détermination des pouvoirs publics d'intervenir afin d'éviter de forts mouvements de taux.

Malgré la réaction concertée des grandes banques centrales du monde à la suite des événements du 11 septembre, seuls les États-Unis ont une politique qui vise systématiquement à limiter l'impact du ralentissement sur l'emploi et le revenu réel. Le pacte de stabilité et de croissance de la zone euro signifie que l'on cherche à atteindre les objectifs fixés en matière de déficit sans tenir suffisamment compte de la position cyclique de chaque pays. Bien qu'un euro faible ait contribué à soutenir la demande extérieure, dans un contexte international, la politique monétaire de la zone euro a été une politique restrictive. Le Japon semble compter sur un yen faible pour amorcer une reprise induite par l'exportation. Pourtant, la relance nécessite également une reprise des dépenses de consommation, qu'il y a peu de chance d'obtenir par le seul recours à la politique monétaire.

Dans ces conditions, beaucoup dépend de la vigueur de la reprise aux États-Unis. Jusqu'à présent, malgré la hausse du chômage et une croissance plus lente des salaires réels, des dépenses de consommation plus fortes que prévu ont limité la baisse de la production. Étant donné le niveau extrêmement bas de l'épargne privée, une reprise soutenue devra être compatible avec un retour des ménages à des profils de dépenses normaux. Parallèlement, les bilans des entreprises vont sans doute nécessiter de nouvelles remises en ordre, et il ne semble pas qu'on puisse vraiment compter sur l'expansion monétaire pour relancer l'investissement. Il n'y aura de reprise soutenue que si la confiance des consommateurs et des entreprises est suffisamment forte pour convaincre les producteurs de la nécessité d'investissements accrus dans de nouvelles capacités productives. Pour l'instant, il y a peu d'indices allant dans ce sens.

Dans ce contexte, une issue probable est la stabilisation de l'économie des États-Unis autour d'un taux de croissance faible, mais positif. Un tel scénario aurait des effets d'entraînement limités pour l'Europe et le Japon, qui sont encore tous deux tributaires d'une reprise induite par l'exportation. Au demeurant, si le dollar reste fort et que dans le même temps la croissance reste atone en Europe et au Japon, le déficit courant des États-Unis pourrait se creuser encore davantage, d'où le danger d'une intensification des pressions protectionnistes dans ce pays et finalement le risque qu'une forte dévaluation du dollar inaugure une période d'instabilité monétaire généralisée.

Sous l'effet de politiques dynamiques de stimulation de la demande intérieure, la plupart des économies asiatiques ont retrouvé une croissance positive au dernier trimestre de 2001. Quelques pays d'Amérique latine, et aussi quelques pays en transition, ont réussi à échapper à la tendance de l'économie mondiale au début de l'année. Il est cependant peu probable que le monde industrialisé retrouve rapidement le taux de croissance de 3 % qui semble nécessaire pour soutenir une vigoureuse progression de l'emploi et des revenus dans le monde en développement. La réalisation d'un tel objectif nécessiterait une augmentation substantielle de la demande de produits d'exportation des pays en développement et un net redressement des cours des produits de base, ainsi qu'une forte augmentation des entrées de capitaux, ce qui semble peu probable aujourd'hui.

Les économies les moins touchées par l'environnement extérieur défavorable seront les marchés émergents de l'Asie de l'Est et du Sud, qui enregistraient récemment des excédents courants et où les ratios réserves de change/endettement extérieur à court terme sont généralement élevés. En revanche, la plupart des pays d'Amérique latine auront besoin d'apports accrus de capitaux pour financer une croissance plus vigoureuse. Dans plusieurs pays en transition d'Europe, la croissance est également tributaire du dynamisme des marchés d'exportation dans la zone euro, ainsi que des entrées de capitaux.

Dans ce contexte de croissance mondiale hésitante, l'amélioration de l'accès aux marchés pourrait apporter un utile stimulant à l'activité dans les pays en développement, et un plus large recours aux mécanismes régionaux d'échanges et de financement pourrait permettre d'atténuer les contraintes extérieures et offrir une protection contre l'instabilité financière. Néanmoins, de nombreux pays en développement continueront d'avoir besoin d'une aide financière substantielle de source publique pour se protéger contre les effets de cet environnement économique extérieur difficile.

Les pays en développement et le commerce mondial

Fondamentalement, le problème majeur de politique économique qui continue de se poser à la plupart des pays en développement est de trouver les meilleurs moyens de canaliser les forces élémentaires du commerce et de l'industrie pour qu'elles contribuent à la création de richesses et à la satisfaction des besoins humains. Passer de la dépendance à l'égard des exportations de produits de base à une production et à des exportations accrues de produits industriels a souvent été considéré comme le moyen qui devait permettre à ces pays de participer plus efficacement à la division internationale du travail. En principe, les produits manufacturés offrent de meilleures perspectives de recettes d'exportations, non seulement parce qu'ils permettent une croissance plus rapide de la productivité et de la production, mais aussi parce qu'ils laissent entrevoir la promesse d'une plus grande stabilité des prix même dans un contexte d'accroissement des volumes de production, avec la possibilité d'éviter le recul des termes de l'échange qui a pesé sur la croissance à long terme de nombreuses économies tributaires des produits de base.

Depuis le début des années 80, les initiatives visant à libéraliser rapidement le commerce et l'IED ont fortement influencé la réflexion des décideurs de nombreux pays en développement. L'ouverture aux mécanismes du marché international et à la concurrence mondiale devait permettre à ces pays de modifier à la fois le rythme et le profil de leur participation au commerce international et, du même coup, de surmonter leurs problèmes de balance des paiements, d'accélérer la croissance et de rattraper les pays industrialisés.

Au cours de cette période, les exportations des pays en développement ont en fait progressé à un rythme supérieur à la moyenne mondiale et elles représentent aujourd'hui près d'un tiers du commerce mondial des marchandises. Cette croissance est due en grande partie aux articles manufacturés, qui comptent aujourd'hui pour 70 % dans les exportations des pays en développement; pour quelques produits, les exportations en provenance de ces pays représentent environ la moitié, ou davantage, des exportations mondiales. Plus important encore, de nombreux pays en développement semblent avoir réussi à se lancer dans les exportations d'articles manufacturés à forte intensité technologique, qui sont parmi les produits – les produits électroniques et électriques notamment – dont la progression dans le commerce mondial a été la plus rapide ces deux dernières décennies.

Cependant, si l'on regarde les choses de plus près, le tableau est beaucoup plus nuancé. Sauf pour quelques nouveaux pays industrialisés (NPI) de la première vague en Asie de l'Est, qui possèdent une importante base industrielle et étaient déjà étroitement intégrés au système commercial mondial, les exportations des pays en développement sont encore concentrées sur des produits provenant essentiellement de l'exploitation des ressources naturelles et de l'utilisation d'une main-d'oeuvre non qualifiée, produits qui n'offrent que des perspectives médiocres d'accroissement de la productivité et manquent de dynamisme sur les marchés mondiaux. Il faut se méfier des statistiques indiquant, pour les exportations en provenance des pays en développement, une expansion considérable des exportations de produits à forte intensité technologique, à l'offre dynamique et à haute valeur ajoutée. Apparemment, ces produits ont bien été exportés par des pays en développement, mais en fait ces pays interviennent souvent aux stades, à faible niveau de qualification, de l'assemblage dans les filières de production mises en place par des sociétés transnationales (STN). L'essentiel de la technologie et des compétences est incorporé dans les éléments et les composants importés, et une large part de la valeur ajoutée revient à des producteurs des pays plus avancés où ces éléments et ces composants sont fabriqués, ainsi qu'aux STN qui organisent les réseaux de production.

En fait, si la part des pays en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés, y compris de produits de haute technologie qui connaissent une croissance accélérée, a progressé rapidement, les revenus que ces pays tirent de telles activités ne semblent pas profiter de ce dynamisme. À cet égard, une comparaison entre pays développés et pays en développement portant sur les deux dernières décennies n'est pas sans soulever quelques inquiétudes. Bien que la part des pays développés dans les exportations de produits manufacturés soit aujourd'hui plus faible, ils ont en réalité accru leur part de la valeur ajoutée manufacturière mondiale au cours de cette période. Les pays en développement, en revanche, ont réussi à augmenter rapidement la part des exportations manufacturières dans le produit intérieur brut (PIB), mais sans augmentation significative du ratio valeur ajoutée manufacturière/PIB. L'accroissement de la part des pays en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés ne s'est donc pas accompagné d'accroissements correspondants de leurs parts de la valeur ajoutée manufacturière mondiale, et dans plusieurs pays, les deux coefficients ont eu tendance à évoluer dans des directions opposées. En réalité, parmi les pays qui ont appliqué une politique de libéralisation rapide du commerce et de l'investissement et qui ont enregistré une croissance rapide de leurs exportations de produits manufacturés au cours des deux dernières décennies, il y en a peu qui ont réussi à accroître de façon significative leur part du revenu manufacturier mondial.

De toute évidence, pour beaucoup de pays en développement, il ne suffit plus de s'intéresser à d'autres secteurs qu'aux exportations de produits de base pour tirer le meilleur parti possible du système commercial international. Parallèlement, bon nombre des facteurs qui ont eu des incidences négatives sur la dynamique des prix et de la productivité dans le secteur primaire, notamment la structure concurrentielle des marchés, les élasticités-revenu et les déficiences technologiques doivent être réexaminés à la lumière des tendances récentes liées à la participation accrue des pays en développement au système commercial international.

Produits dynamiques et commerce mondial

Au cours des deux dernières décennies la valeur des exportations mondiales de marchandises a progressé à un rythme moyen d'environ 8 % l'an, en regard d'une croissance de moins de 6 % pour la production et le revenu mondial (en dollars courants). Parmi les 225 produits examinés dans le présent Rapport sur le commerce et le développement, les exportations de certains produits ont progressé trois fois plus vite que le revenu mondial, mais pour d'autres, au contraire, les valeurs à l'exportation ont reculé en chiffres absolus. C'est surtout pour les produits de base, mais aussi pour certains produits manufacturés, que l'on observe des taux de croissance atones ou négatifs. Pour un tiers environ de l'ensemble des produits, aussi bien pour les produits de base que pour les articles manufacturés, les échanges ont progressé plus lentement que le revenu mondial.

Si, dans l'ensemble, les produits manufacturés constituent la catégorie pour laquelle on enregistre la progression la plus rapide dans le commerce mondial, ce groupe comprend également des produits

agricoles comme les boissons non alcoolisées et les céréales. Bon nombre de produits qui connaissent la croissance la plus dynamique dans les échanges mondiaux, notamment les produits électroniques et électriques, qui représentent aujourd'hui un sixième environ des exportations mondiales, sont généralement des produits de haute technicité ayant souvent une importante composante recherche-développement (R-D). Une caractéristique commune de ces produits manufacturés au marché dynamique, c'est qu'ils proviennent de secteurs où l'on observe une forte croissance de la productivité. C'est moins vrai pour d'autres produits au marché dynamique, les textiles et les vêtements par exemple, ou le matériel de transport, qui ont un contenu à faible ou moyenne qualification.

Des différences dans les élasticités-revenu, l'innovation des produits et l'évolution des profils de consommation, ainsi que des changements dans la compétitivité sectorielle entre pays, peuvent expliquer pourquoi certains produits sont plus dynamiques que d'autres sur les marchés mondiaux. Cependant, des différences quant au rythme de libéralisation des marchés ont aussi joué un rôle important. Les politiques commerciales de nombreux pays développés, qui limitent l'accès à leurs marchés, ont été un facteur particulièrement crucial ces dernières années. Par rapport à d'autres secteurs, la libéralisation des échanges a été limitée et lente pour les textiles et les vêtements, ainsi que pour d'autres articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre. Les conséquences de taux de droits élevés et de la progressivité des droits ont été encore aggravées par d'autres formes de protection comme les contingents tarifaires, ou par les effets négatifs des mesures antidumping et des normes de produit. Le nombre croissant d'obstacles non tarifaires, dirigés plus spécialement contre des produits manufacturés plus simples, n'a fait que renforcer la structure dominante de l'accès aux marchés, qui favorise les produits de haute technologie par rapport aux produits peu ou moyennement élaborés – dont l'importance va généralement croissant dans les premières phases de l'industrialisation.

La stratégie des STN a sans doute exercé une influence plus déterminante sur le dynamisme des produits. Les trois groupes de produits qui ont affiché les taux de croissance les plus dynamiques au cours des deux dernières décennies, à savoir les composants et éléments pour produits électriques et électroniques, des produits à forte intensité de main-d'oeuvre tels que les vêtements, et les produits à forte composante de R-D, ont été les plus touchés par la mondialisation des processus de production résultant d'arrangements internationaux de répartition de la production. La mobilité accrue du capital, jointe aux restrictions qui continuent d'être imposées aux mouvements de travailleurs, a eu pour effet d'étendre la portée des réseaux internationaux de production, ce qui s'est traduit par une croissance accélérée des échanges dans un certain nombre de secteurs où les filières de production peuvent être divisées et transférées dans d'autres pays. Des régimes douaniers attractifs, souvent dans le cadre d'arrangements régionaux, et des incitations, d'ordre fiscal notamment, ont encouragé cette évolution, favorisant l'apparition d'une nouvelle structure d'échanges où les produits sont travaillés sur plusieurs sites différents avant d'atteindre le consommateur final, et où la valeur totale de leurs échanges comptabilisés est bien supérieure à leur valeur ajoutée. On estime que les échanges basés sur la spécialisation dans le cadre de réseaux de ce type représentent jusqu'à 30 % des exportations mondiales

Commerce et industrie: nouvelles interactions, vieux problèmes

Il semble que les pays en développement en tant que groupe soient devenus des acteurs du commerce mondial plus actifs et plus dynamiques au cours des deux dernières décennies, mais un examen plus attentif révèle une grande diversité dans les modalités de leur participation à la division internationale du travail:

- Premièrement, beaucoup de pays n'ont pas pu réduire leur dépendance à l'égard des produits de base, dont les marchés sont relativement stagnants ou en déclin. Cependant, la croissance des échanges a été aussi rapide pour plusieurs produits de base que pour certains articles manufacturés, et les pays qui ont réussi à prendre pied dans ces secteurs ont enregistré une augmentation significative de leurs exportations et de leurs revenus;
- Deuxièmement, la plupart des pays en développement qui ont réussi à passer des exportations de produits primaires aux exportations de produits manufacturés y sont parvenus en concentrant

leurs efforts sur des produits à forte intensité de ressources et de main-d'oeuvre, qui manquent généralement de dynamisme sur les marchés mondiaux;

- Troisièmement, un certain nombre de pays en développement sont parvenus à accroître rapidement leurs exportations de produits à forte intensité de qualification et de haute technicité, qui ont bénéficié d'une expansion dynamique dans le commerce mondial au cours des deux dernières décennies. Cependant, à part quelques exceptions notables, la participation des pays en développement à l'élaboration de ces produits s'est limitée à des opérations d'assemblage à forte intensité de main-d'oeuvre et à faible valeur ajoutée. En conséquence, la part de certains de ces pays dans le revenu manufacturier mondial a diminué. Pour d'autres, la valeur ajoutée manufacturière a progressé beaucoup plus lentement que leur part comptabilisée des échanges mondiaux d'articles manufacturés;
- Enfin, quelques pays ont enregistré de fortes augmentations de leurs parts respectives de la valeur ajoutée manufacturière mondiale, dans des proportions égales ou supérieures à l'accroissement de leurs parts du commerce manufacturier mondial. Ce groupe comprend quelques nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie où l'industrialisation avait déjà considérablement progressé avant que le monde en développement n'opte pour une politique privilégiant l'exportation, comme il l'a fait récemment. Aucun des pays qui se sont engagés dans une libéralisation rapide du commerce et de l'investissement au cours des deux dernières années ne fait partie de ce groupe.

Dans ces conditions, la plupart des pays en développement continuent d'exporter des produits à forte intensité de ressources et de main-d'oeuvre, comptant en fait, pour affronter la concurrence, sur l'existence d'une main-d'oeuvre peu qualifiée bon marché. À l'exception du dernier groupe, ils ne semblent pas avoir réussi à établir un lien dynamique entre la croissance des exportations et du revenu, ce qui leur permettrait de réduire rapidement l'écart de revenu par rapport aux pays industrialisés. Bien qu'ils soient apparemment devenus, dans l'ensemble, d'importants acteurs sur les marchés mondiaux des produits dynamiques, ils ne comptent encore que pour 10 % dans les exportations mondiales de produits qui s'inscrivent en tête du palmarès pour le contenu de R-D incorporée, la complexité technologique et/ou les économies d'échelle.

La logique d'un système où de nombreux pays en développement font de vigoureux efforts pour accroître leur commerce extérieur mais ne sont pas récompensés par une augmentation comparable de leurs revenus est difficilement compréhensible sans une réflexion approfondie. Une première démarche consiste à renoncer à un empirisme superficiel qui prend au pied de la lettre la classification des produits manufacturés. En général, les pays en développement participant aux secteurs de haute technologie ne sont pas associés aux segments du cycle de production global à forte intensité de compétences et de technologie. Leur contribution à la valeur ajoutée est donc déterminée par le coût du facteur le moins rare et le plus faible, c'est-à-dire la main-d'oeuvre non qualifiée, tandis que le bénéfice des rémunérations correspondant à des facteurs rares mais internationalement mobiles comme le capital, la gestion et le savoir-faire est récolté par leurs propriétaires étrangers. C'est donc le travail lui-même, et non le produit du travail, qui est exporté. En fait, même dans des pays comme la Chine et la Malaisie, qui ont remarquablement réussi à accroître leur part des exportations mondiales de produits manufacturés et de la valeur ajoutée manufacturière mondiale en participant à des chaînes internationales de production, une forte proportion de la valeur ajoutée sur place est absorbée par les profits réalisés au titre de l'IED.

Il est clair que la participation aux segments à forte intensité de main-d'oeuvre des réseaux internationaux de production peut apporter des avantages considérables à des pays qui se trouvent aux premiers stades de l'industrialisation et disposent d'un important volume de main-d'oeuvre excédentaire. Elle peut leur permettre d'accroître l'emploi et le revenu par habitant alors même que la valeur ajoutée créée est minimale. De plus, l'emploi accru de main-d'oeuvre non qualifiée dans des activités relevant de réseaux internationaux de production – qu'ils soient organisés par de grandes STN fabriquant un ensemble normalisé de produits dans plusieurs implantations ou dans le cadre de groupes de petites entreprises implantées dans différents pays et reliées par des contrats internationaux de sous-traitance – a incontestablement élargi l'éventail possible de secteurs où l'industrialisation peut démarrer et où peuvent être acquis les rudiments des techniques et des capacités d'organisation qui sont les conditions

indispensables d'une croissance aux bases plus larges. Néanmoins, on ne saurait voir là un bond en avant vers un nouveau type de croissance industrielle rapide et soutenue.

Ces réseaux donnent aux STN une beaucoup plus grande souplesse, et aussi une beaucoup plus grande maîtrise, dans le choix des sites d'implantation de leurs investissements. Au demeurant, elles peuvent ainsi exercer un contrôle beaucoup plus étroit et assurer l'exclusivité de la firme et des actifs productifs tels que le savoir-faire, les dessins ou modèles et la technologie, grâce aux obstacles à l'entrée que constitue le coût considérable de la gestion et de la coordination d'unités aussi complexes. Le fait que l'IED prend souvent la forme d'une transaction globale peut, dans ces conditions, induire une distribution fortement asymétrique des avantages du commerce et de l'investissement, à moins que le partenaire local n'ait un pouvoir de marchandage permettant un résultat plus équilibré, comme ce fut le cas pour la première génération de NPI d'Asie de l'Est. Cependant, les résultats obtenus par ces pays sont d'autant plus difficiles à reproduire que les investissements de ce type sont extrêmement mobiles: un avantage géostratégique peut être facilement acquis ou perdu à la suite de variations minimales des coûts ou de l'apparition d'autres sites de production possibles, d'où le risque de voir se constituer des économies fonctionnant en circuit fermé, fortement et durablement tributaires de facteurs et d'intrants importés - capitaux et biens intermédiaires notamment. Ces problèmes peuvent se poser avec une acuité particulière pour les pays à revenu intermédiaire qui ont obtenu de bons résultats aux premières étapes de l'industrialisation, mais qui ont maintenant besoin d'aller plus loin dans la voie du développement.

Concurrence et erreur de généralisation

Ce qu'un pays peut retirer comme profit de sa participation au système commercial, y compris de sa participation à des chaînes de production de valeur, dépend notamment de l'offre mondiale de biens produits et exportés par rapport à la demande. Des tendances défavorables concernant ces deux aspects, avec pour conséquence un recul continu des termes de l'échange des produits de base, sont depuis longtemps une source de préoccupation pour les décideurs dans les pays en développement. Compter sur l'exportation d'articles manufacturés pour galvaniser la croissance a été considéré comme une solution à ce problème.

En raison d'un accroissement, ces dernières années, de la participation de plusieurs pays à faible revenu, mais fortement peuplés, au commerce mondial, jusqu'à 70 % de la main-d'oeuvre employée dans les secteurs participant à ce commerce est une main-d'oeuvre faiblement qualifiée. Il existe en outre un excédent considérable de main-d'oeuvre dans ces pays, et beaucoup de grands pays ne sont pas encore pleinement intégrés au système commercial international. De ce fait, les efforts déployés par les pays en développement pour accroître simultanément leurs exportations d'articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre, ou un accroissement de la concurrence entre ces pays pour attirer des IED dans la production à forte intensité de main-d'oeuvre d'activités de haute technologie s'intégrant dans les réseaux internationaux de production, pourraient remettre d'actualité le problème de l'erreur de généralisation, compromettant ainsi les aspirations au développement de pays ouvrant leur économie sur l'extérieur et créant de profondes tensions systémiques dans le système commercial. Les dangers d'une surproduction de produits de masse courants fortement tributaires des importations sont illustrés de façon exemplaire par le secteur de l'électronique, où les prix des exportations des pays en développement sont plus instables et ont plus fortement diminué après 1995 que ceux des mêmes produits échangés entre pays développés.

On observe également des signes plus généraux d'un affaiblissement des prix des exportations d'articles manufacturés des pays en développement par rapport à ceux des exportations des pays industrialisés ces dernières années. Il est vrai que les pays en développement - tels que la République de Corée -, qui ont mené à bien un impressionnant programme d'exportation grâce à un secteur manufacturier dynamique, ont également bénéficié de termes de l'échange favorables avec d'autres pays en développement, en particulier des pays exportant des articles manufacturés simples. S'ajoutant au fait que les prix d'un certain nombre d'importants articles manufacturés de pays en développement semblent également être de plus en plus instables, cet affaiblissement ne laisse pas d'être inquiétant. Les politiques d'exportation doivent donc être conçues en tenant compte de la probabilité d'une offre excédentaire sur les

marchés d'exportation d'articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre des pays en développement.

En raison d'importants obstacles à l'entrée tenant notamment à l'importance de la R-D et au coût élevé de l'organisation de chaînes de production, les marchés des produits à forte intensité de compétences et de technologie sont dominés par des producteurs oligopolistiques du Nord dont la concurrence repose davantage sur la qualité, la conception, la commercialisation, les noms de marque et la différenciation des produits que sur le prix. Les produits finals à plus faible intensité de technologie, tels que les machines ou le matériel de transport, qui nécessitent des investissements considérables et spécifiques, sont également de ceux qui affichent les ratios de concentration de parts de marché d'exportation les plus élevés.

En revanche, les marchés des biens à forte intensité de main-d'oeuvre ont eu tendance à être beaucoup plus compétitifs, en particulier au cours de la dernière décennie; ils continuent d'offrir des débouchés à la nouvelle génération de pays en voie d'industrialisation. Mais la faiblesse de la croissance et l'ampleur du chômage dans les pays industrialisés avancés ont ralenti la disparition des industries en déclin dans ces pays. De plus, la plupart des pays en développement à revenu moyen continuent de produire des articles manufacturés à forte intensité de main-d'oeuvre, car leurs producteurs ont du mal à monter en gamme et à se diversifier. Les pressions concurrentielles sont également aggravées par la façon dont les marchés du travail dans les pays en développement s'adaptent à l'offre additionnelle de ce type de biens par la flexibilité des salaires, ce qui permet aux entreprises d'asseoir leur concurrence sur les prix sans compromettre la rentabilité. La concurrence entre les entreprises, y compris entre les entreprises internationales, dans les pays en développement devient une concurrence entre les travailleurs de différents pays.

Du fait du nombre croissant de pays en développement, dont certains disposant de réserves considérables de main-d'oeuvre non qualifiée, qui adoptent des stratégies d'exportation, ce sont les pays à revenu intermédiaire d'Amérique latine et d'Asie du Sud-Est qui se montrent le plus vulnérables à cette dynamique. En particulier, le renforcement de la concurrence par les prix dans le cas des produits électroniques semble avoir de plus en plus exposé les exportateurs traditionnels des pays en développement à la montée en puissance de producteurs plus compétitifs dans des pays à plus faible coût. Faute d'un passage rapide à la production d'articles manufacturés à plus forte intensité de compétences leur permettant de concurrencer des pays industrialisés plus avancés, ces exportateurs risquent d'être pris en tenailles entre le haut de gamme et le bas de gamme des marchés d'articles manufacturés

Conséquences de l'accession de la Chine à l'OMC

L'accession de la Chine à l'OMC a soulevé la question des éventuelles incidences de l'adoption de disciplines commerciales multilatérales sur l'activité commerciale de la Chine elle-même et de ses partenaires commerciaux. Pour la Chine, cette accession implique avant tout l'ouverture de ses marchés à une concurrence et une présence commerciale étrangères plus grandes. L'expérience en matière de libéralisation de divers pays latino-américains et pays en transition montre que cela peut poser des difficultés aux responsables économiques. Toutefois, le gros avantage de la Chine est qu'elle entre dans le système multilatéral en position de force, avec une spectaculaire expansion de ses exportations, une position de la balance des paiements saine et soutenue, et d'abondantes réserves internationales. De plus, elle est bien placée pour résister aux pressions excessives en matière d'importations associées à une demande de consommation non satisfaite qui ont pu perturber le mécanisme de la libéralisation ailleurs.

Les plus grandes difficultés concerneront les entreprises et les travailleurs du secteur public. Ces entreprises appartiennent au secteur agricole, mais aussi - et plus particulièrement - au secteur des industries lourdes - production d'électricité, acier, produits chimiques, armements, notamment - ainsi qu'au secteur des services; à la fin des années 90, elles employaient plus de 80 millions de personnes et représentaient 38 % du PIB et la moitié environ des exportations totales du pays. Bien que des réformes y soient en cours depuis plus d'une décennie, beaucoup d'entreprises d'État sont dans une position financière précaire, ont un fonctionnement peu efficace, utilisent des technologies dépassées et dépendent de niveaux élevés de protection. Les conditions d'accession à l'OMC - notamment, l'élimination des

subventions, la réduction des droits de douane et des mesures non tarifaires, et la suppression du traitement préférentiel - soumettront ces entreprises à des pressions considérables, en particulier du fait que la concurrence viendra principalement d'entreprises de pays avancés. De très nombreuses pertes d'emplois, qualifiés et non qualifiés, semblent inévitables.

Les conséquences de mesures de restructuration ainsi que et d'une aggravation du chômage dans des secteurs vulnérables peuvent être compensées par une expansion industrielle ailleurs. Différents secteurs - vêtements, matériel électrique, articles en cuir et autres industries légères - devraient bénéficier de meilleurs débouchés à l'exportation à la suite de l'accession. L'accroissement récent des apports d'IED montre que le faible niveau des coûts de main-d'oeuvre et d'infrastructure reste un atout puissant. Il est toutefois peu probable que ces IED entraînent la création d'un grand nombre d'emplois; bien que leurs exportations représentent actuellement plus de 10 % du PIB, les entreprises à capitaux étrangers emploient moins de 1 % de la main-d'oeuvre totale. Même si l'emploi dans les secteurs d'exportation dominés par ces entreprises doublait, cela ne permettrait d'absorber guère plus qu'une fraction de la main-d'oeuvre libérée dans d'autres secteurs de l'économie. De plus, ces entreprises sont fortement dépendantes des importations, ce à quoi s'ajoutent les rapatriements de bénéficiaires, d'où une sortie nette de devises. Bien qu'une partie importante du total des bénéficiaires soit réinvestie, cette contribution des entreprises à capitaux étrangers à la balance des paiements n'est pas sans rappeler la situation de certains pays d'Asie de l'Est, tels que la Malaisie, avant le déclenchement de la crise financière. Si les IED servent simplement à relocaliser en Chine des productions à forte intensité de main-d'oeuvre, cela peut obliger à des compromis et durcir la concurrence entre pays à main-d'oeuvre excédentaire et fortement tributaires des IED. Une telle situation peut être évitée si les IED sont utilisés au profit d'une modernisation technologique et si une plus grande attention est accordée au rôle des marchés intérieurs dans l'absorption de l'excédent de main-d'oeuvre.

La montée en puissance des exportateurs chinois inquiète de nombreux pays en développement possédant une structure commerciale analogue. Toutefois, et malgré le faible niveau des salaires, la Chine ne possède pas un avantage de coût systématique dans le secteur manufacturier par rapport à d'autres pays en développement en raison d'une faible productivité, en particulier dans les industries d'État. Pour ce qui est de la production manufacturière à forte intensité de main-d'oeuvre, y compris les opérations d'assemblage dans le secteur électronique, ce sont les producteurs à revenu intermédiaire, tels que les membres de l'ANASE et le Mexique, qui courent les plus grands risques, notamment sur les marchés tiers; ces marchés extrêmement compétitifs sont précisément ceux qui sont le plus exposés au risque d'erreur de généralisation.

Les inquiétudes sont d'autant plus vives qu'il est peu probable que les débouchés commerciaux créés par une plus grande ouverture du marché chinois profitent aux concurrents potentiels de la Chine en matière d'exportations. Les importations chinoises ont tendance à être constituées de produits à forte intensité de compétences ou de ressources naturelles. Les pays industrialisés avancés et la première génération de NPI d'Asie de l'Est sont probablement ceux qui en profiteront le plus, soit en raison d'un accroissement de la demande de pièces et de machines importées nécessaires pour les réseaux de production, soit en raison d'appréciables avantages de coût par rapport aux producteurs chinois. Toutefois, la libéralisation des importations agricoles de la Chine devrait offrir de nouveaux débouchés à l'exportation non seulement à certains pays asiatiques, qui sont déjà bien placés sur le marché chinois, mais aussi à quelques pays latino-américains et africains.

La poursuite de l'intégration de la Chine dans l'économie mondiale nécessitera tout un éventail de politiques visant à faciliter le processus d'ajustement et à préserver une croissance vigoureuse. Il est important que la Chine conserve son autonomie et la possibilité d'utiliser, si nécessaire, le taux de change pour empêcher une grave désorganisation de certains secteurs de son économie. Parce qu'il y a une limite à la contribution que l'on peut attendre des exportations à forte intensité de main-d'oeuvre, une modernisation technologique rapide et bien planifiée dans le secteur manufacturier permettant de produire pour l'exportation des biens à plus forte valeur ajoutée et à plus forte intensité de compétences nécessitera une nouvelle stratégie consistant à remplacer les pièces et éléments importés par une production locale, tout en s'appuyant davantage sur le marché intérieur pour accroître l'emploi productif. Correctement conduit, un tel processus permettrait à la Chine de brûler différentes étapes du processus

d'industrialisation au lieu d'avoir à absorber une main-d'oeuvre excédentaire dans des activités manufacturières à forte intensité de travail et à relativement faible valeur ajoutée.

Grandes questions d'orientation

Pour les pays en développement, il s'agit fondamentalement de savoir, non pas s'il faut plus ou moins de libéralisation du commerce, mais comment exploiter au mieux leur participation au système commercial pour promouvoir leur développement économique. La solution, pour certains, sera de sortir de leur dépendance à l'égard des produits primaires, mais beaucoup d'autres devront accroître la valeur ajoutée de leurs exportations d'articles manufacturés. La situation de la Chine est là pour rappeler la nécessité, même pour les plus grands pays en développement, de disposer d'une marge de manoeuvre suffisante pour gérer leur intégration dans l'économie mondiale.

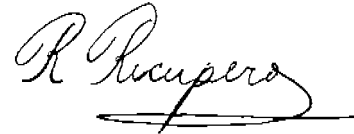
Depuis Seattle, d'aucuns craignent que les règles commerciales multilatérales n'interdisent des options qui ont contribué au succès des stratégies de développement dans les NPI asiatiques ainsi que dans de nombreux pays développés. Un élargissement effectif de l'accès aux marchés après le Cycle d'Uruguay aurait pu atténuer ces craintes. Mais bien au contraire, la persistance d'obstacles à l'accès aux marchés, la réduction des marges de manoeuvre permettant d'encourager les entreprises compétitives et de promouvoir la modernisation technologique, et une concurrence excessive entre pays en développement sur les marchés mondiaux pour exporter des produits à forte intensité de main-d'oeuvre et pour attirer des IED (dans les segments à forte intensité de travail des réseaux internationaux de production) ont suscité là encore un risque d'erreur de généralisation.

À la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, tenue à Doha, les inquiétudes que les pays en développement avaient initialement exprimées à Seattle ont été reconnues. Il s'agit désormais de rendre le système commercial multilatéral plus favorable au développement, ce qui pourra être apprécié à l'aune de l'élargissement de l'accès aux marchés que les pays en développement obtiendront sans réduction de leur marge d'action. La dynamique du système commercial fait ressortir toute l'urgence de progrès réels à cet égard.

Il serait faux de laisser croire que l'application des décisions prises dans le cadre du Cycle d'Uruguay d'améliorer l'accès aux marchés dans des secteurs intéressant les pays en développement ne comporte, pour les pays industrialisés, que peu ou pas de coûts d'ajustement. De longues périodes de chômage élevé et de faible croissance dans ces pays ont conduit de nombreux groupes sociaux à faibles qualifications à s'opposer à toutes nouvelles concessions en matière de commerce. Mais le retour au protectionnisme n'est pas la solution. Pour répondre aux inquiétudes suscitées par l'intensification de la concurrence, il faut s'attacher à mettre en oeuvre tout l'éventail des politiques macroéconomiques et structurelles permettant d'accélérer la croissance et de réduire le chômage. C'est de cette façon que les pays développés se sont adaptés à l'apparition de producteurs à faibles coûts dans les années 50 et 60, et il n'y a aucune raison de penser que les responsables actuels sont incapables de concevoir une solution profitable et bénéfique pour tous.

Les pays en développement doivent aussi trouver un juste équilibre en matière de politique générale. Des efforts continus pour instaurer un régime favorable à l'investissement grâce à une combinaison appropriée de pressions et d'incitations macroéconomiques et commerciales seront nécessaires pour atteindre l'objectif d'un taux de croissance de 6 % et plus. Mais il faudra faire beaucoup plus pour stimuler des interactions dynamiques entre exportations et investissements. Les pays en développement doivent passer progressivement par tout l'éventail des industries manufacturières de façon à conserver localement davantage d'activités productives créatrices de courants commerciaux et à éviter les problèmes liés à l'erreur de généralisation. Cela nécessitera une expansion plus vigoureuse des marchés intérieurs et une modernisation technologique rapide au moyen de politiques commerciales et industrielles ciblées et d'une stratégie judicieuse en matière d'IED. Les politiques adoptées par les NPI d'Asie de l'Est à cette fin sont bien connues. Le succès de la modernisation, en particulier dans les pays à revenu moyen, dépendra fondamentalement de la façon dont les obstacles à l'accès à la technologie et à la modernisation industrielle seront éliminés à l'OMC.

Enfin, beaucoup de grands pays en développement devront trouver les moyens d'exploiter plus largement les sources intérieures de croissance, et l'orientation sur l'extérieur de leur économie pourrait donc diminuer à mesure que ces pays deviennent plus riches et que leur marché intérieur prend de l'ampleur. Pour les petits pays, les arrangements régionaux pourraient constituer le contexte approprié d'une mobilisation des énergies commerciales et industrielles. Ces arrangements ont joué un rôle important en Asie de l'Est en facilitant le type d'industrialisation par étapes qui est désormais nécessaire à une plus grande échelle. La pensée économique traditionnelle a tendance à les considérer comme des solutions de deuxième choix pour la réalisation des objectifs de développement, et à y voir un obstacle potentiel à la mise en place d'un système multilatéral tout à fait ouvert et intégré. Ces arguments paraissent toutefois beaucoup moins probants lorsque les entreprises locales ne possèdent encore que de faibles capacités technologiques et productives, et que l'environnement économique mondial se caractérise par des biais systémiques et des asymétries.

A handwritten signature in black ink, reading "R Ricupero". The signature is written in a cursive style with a long horizontal stroke at the end.

Rubens Ricupero
Secrétaire général de la CNUCED

L'ÉCONOMIE MONDIALE : RÉSULTATS ET PERSPECTIVES

A. Introduction

Pour la première fois depuis la forte hausse du prix du pétrole de la fin des années 70, presque toutes les régions du monde sont dans une période de ralentissement simultané de leur économie et on ne peut pas encore percevoir de reprise mondiale. La récession brutale de l'économie des États-Unis au quatrième trimestre de 2000 et au début de 2001, aggravée par les événements du 11 septembre, paraît avoir touché le fond, mais il n'y a pas encore de vraie reprise. Dans la zone euro, la croissance a fléchi et le chômage augmente. Au Japon, après une année de contraction, il se pourrait que la récession se prolonge en 2002, et ce pays devra peut-être miser sur une dépréciation de sa monnaie pour éviter une nouvelle dégradation de sa situation économique. Dans les pays en développement, certains indicateurs se sont améliorés depuis quelque temps, mais la plupart des pays n'ont pas les moyens de compenser le fléchissement de l'économie mondiale par des mesures internes et doivent attendre que la reprise se confirme dans les pays développés.

Le taux de croissance de la production industrielle dans les grands pays développés et les principaux pays émergents, qui est le meilleur indicateur conjoncturel mondial dont on dispose, est négatif depuis le milieu de 2001 (graphique 1.1). Cela a eu sur les pays émergents une répercussion beaucoup plus prononcée que lors des précédentes récessions des années 90. L'Asie a été la première à plonger et l'Amérique latine a suivi. Seules la Chine et l'Inde, grands pays dont l'économie est relativement fermée, ont pu échapper aux pressions exercées par les marchés mondiaux, leur taux de croissance global fléchissant à peine, en dépit d'une forte baisse du taux de croissance de leurs

exportations. Dans les pays développés, la conjoncture s'est dégradée simultanément au Japon et aux États-Unis, et peu de temps après dans la zone euro. Le taux de croissance de l'économie mondiale est tombé de 3,8 % en 2000 à 1,3 % en 2001 (tableau 1.1).

Les bourses mondiales, qui avaient subi de fortes pertes en 2001, ne sont pas encore stabilisées. Les réactions rapides et énergiques des principales banques centrales du monde après les événements du 11 septembre ont permis de garantir le bon fonctionnement des principaux marchés financiers, mais les difficultés des branches de production directement touchées, le déclin des bénéfices des entreprises des États-Unis, les faillites de quelques grandes entreprises, un retour aux réalités en ce qui concerne la « nouvelle économie » et la nécessaire restructuration des bilans des banques empêchent tout optimisme à court terme.

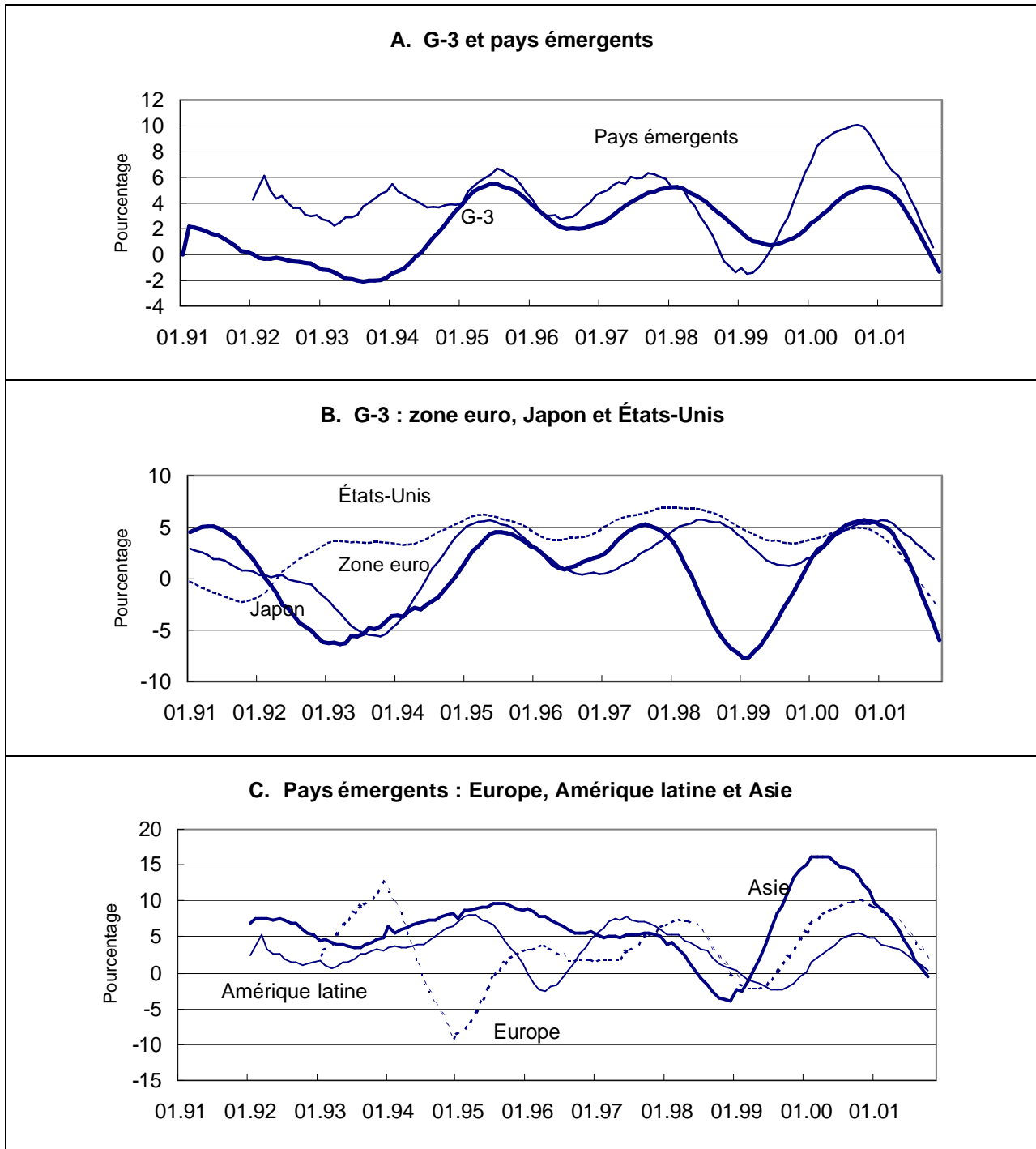
Les événements récents ont montré les limites de la politique monétaire en tant qu'instrument de stabilisation de l'économie, même si elle a joué un rôle utile en allégeant le service de la dette privée dans les pays industriels. L'éclatement de la bulle spéculative sur les marchés boursiers a mis en évidence la vulnérabilité des ménages et des entreprises aux États-Unis. Le taux d'épargne privée est tombé à un niveau très bas et les excédents de capacité limitent la rentabilité des entreprises. De plus, l'importance de l'endettement aura tendance à freiner la consommation et l'investissement.

Le ralentissement de l'économie mondiale a montré à quel point il était difficile d'obtenir une

Graphique 1.1

**PRODUCTION INDUSTRIELLE DES GRANDS PAYS INDUSTRIALISÉS
ET DES PAYS ÉMERGENTS, 1991-2001**

(Moyenne glissante sur 12 mois du pourcentage de variation par rapport à la période correspondante de l'année précédente)



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, sur la base de Thomson Financial Datastream.

Note : Le G-3 se compose de la zone euro, du Japon et des États-Unis. Les pays émergents sont les suivants : République tchèque, Hongrie (depuis 1994), Pologne (depuis 1995), Fédération de Russie (depuis 1995) et Turquie en Europe; Malaisie, République de Corée, Singapour, Province chinoise de Taiwan et Thaïlande en Asie; Argentine, Brésil, Chili, Mexique et Pérou en Amérique latine.

Tableau 1.1

CROISSANCE DE LA PRODUCTION MONDIALE, 1997-2002

(Pourcentage de variation par rapport à l'année précédente)

Région/économie							Prévisions 2002		
	1997	1998	1999	2000	2001	Moyenne 1990-2000	Consensus Economics	Economist Intelligence Unit	FMI ^a
Ensemble du monde	3,4	1,8	2,6	3,8	1,3	2,2	1,2	1,4	2,4
Pays développés	3,0	2,1	2,4	3,4	1,0	2,0	.	1,1	0,8
<i>dont :</i>									
États-Unis	4,4	4,4	3,6	4,1	1,1	2,8	1,6	2,2	0,7
Japon	1,6	-2,5	0,2	2,2	-0,3	1,1	-1,1	-1,3	-1,0
Union européenne	2,5	2,7	2,4	3,4	1,6	1,7	1,5	1,3	1,3
<i>dont :</i>									
Zone euro	2,3	2,7	2,4	3,5	1,4	1,7	1,2	1,2	1,2
Allemagne	1,4	2,2	1,5	3,2	0,6	1,6	0,7	0,8	0,7
France	1,9	3,1	2,9	3,5	1,9	1,4	1,4	1,2	1,3
Italie	1,8	1,5	1,4	2,9	1,8	1,2	1,2	1,5	1,2
Royaume-Uni	3,5	2,6	2,1	2,9	2,4	1,9	2,0	1,6	1,8
Pays en transition	1,9	-0,9	2,7	6,0	4,3	-3,0	3,0 ^b	.	3,6
Pays en développement	5,3	1,1	3,4	5,4	2,1	4,3	.	.	4,4
Pays en développement, à l'exclusion de la Chine									
Ensemble du monde	4,7	-0,0	2,7	4,9	1,1	3,6	.	.	.

Source : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde* (diverses parutions); FMI, *Perspectives de l'économie mondiale* (décembre 2001); EIU, prévisions par pays (diverses parutions); Consensus Economics, *Consensus Forecast* (11 février 2002).

^a Pondération des pays sur la base de la PPA.

^b Azerbaïdjan, Bélarus, Bulgarie, Croatie, Estonie, Fédération de Russie, Hongrie, Kazakhstan, Lettonie, Lituanie, Moldova, Ouzbékistan, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Turquie et Ukraine.

réponse macroéconomique coordonnée en pareilles circonstances. Dans la zone euro, la réponse macroéconomique a été entravée par les principes énoncés dans le Pacte pour la stabilité et la croissance en matière de déficit budgétaire et par le fait que la Banque centrale européenne (BCE) s'est montrée réticente à stimuler la demande. Ce n'est qu'aux États-Unis que les autorités monétaires ont agi de façon rapide et décisive pour atténuer l'impact du refroidissement conjoncturel sur l'emploi et les revenus réels. De plus, le gouvernement a accru les dépenses publiques après les événements du 11 septembre et a toléré que l'excédent budgétaire fasse place à un déficit important. Toutefois, il semble peu probable que ces mesures stimuleront suffisamment la demande pour accélérer la croissance mondiale, même si elles ont permis un rapide rebond de l'économie des États-Unis.

Par conséquent, il n'y a pour le moment pas de perspective de reprise vigoureuse et durable à l'échelle mondiale. Aux États-Unis, le rebond est dû

surtout à la reconstitution des stocks. De plus, certaines caractéristiques de la croissance récente, qui était déséquilibrée, pourraient hypothéquer l'avenir. Si les États-Unis ont joui d'une longue période d'expansion rapide, la croissance a été plus lente en Europe et l'économie japonaise a stagné. Ces divergences ont entraîné des difficultés d'absorption et créé des déséquilibres externes. Le dollar est resté à un cours excessivement élevé, ce qui a aggravé les déséquilibres mondiaux dus aux disparités de la demande entre les principaux pays industriels. Si un nombre croissant de pays décidaient de déprécier leur monnaie par rapport au dollar pour sortir de la récession, cela pourrait nécessiter un jour ou l'autre une correction très brutale du dollar, accompagnée de fortes fluctuations des taux de change des principales monnaies, ce qui se répercuterait sur la stabilité financière et la croissance économique des pays en développement. Pour éviter une telle évolution, il faut rééquilibrer la part des principaux pays industriels dans la demande mondiale, et c'est essentiellement à l'Europe qu'il incombe d'agir.

B. Les pays développés

1. Récession et reprise aux États-Unis

L'économie des États-Unis est entrée en récession au printemps de 2001 et, depuis, émet des signaux contradictoires. D'une part, la confiance des consommateurs s'est rétablie plus rapidement, le chômage est moins élevé et les salaires sont plus élevés qu'on ne s'y attendait. La consommation privée, après une forte contraction en septembre, est redevenue très vigoureuse au quatrième trimestre de 2001, les dépenses étant stimulées par des offres exceptionnelles de financement à taux nul pour l'achat d'automobiles et par des ristournes d'impôt anticipées, ce qui a entraîné un déclin très rapide et imprévu des stocks. En revanche, l'investissement est encore très timide et, malgré de nombreux efforts de réduction des dépenses, les bénéfices des entreprises semblent trop faibles pour justifier les capitalisations boursières actuelles. Les dépenses publiques internes et externes sont en augmentation depuis le 11 septembre et le gouvernement est disposé à accepter un déficit budgétaire équivalent à 1 % du produit intérieur brut (PIB) en 2002, après quatre années d'excédent. Le volume des exportations des États-Unis devrait diminuer pour la deuxième année consécutive en 2002, en raison de l'atonie de la demande mondiale et de la vigueur du dollar.

Comme cela est habituel en cas de fléchissement conjoncturel, l'ajustement s'est fait essentiellement au détriment des bénéfices et par une contraction des stocks. Les bénéfices des entreprises, qui avaient atteint des niveaux sans précédent durant la longue période d'expansion de la fin des années 90, ont brutalement chuté lorsque la conjoncture s'est retournée à l'automne de 2000. Rapporté au chiffre d'affaires et à la trésorerie, l'endettement des entreprises non financières était plus élevé que par le passé. La production industrielle a baissé de plus de 4 % et le taux d'utilisation des capacités dans l'industrie manufacturière est tombé à 73 % dans le deuxième semestre de 2001. En conséquence, les entreprises ont réduit considérablement leurs investissements fixes et l'emploi total a commencé à diminuer durant le

premier trimestre de 2001. Le taux de chômage, exceptionnellement bas à la fin de la période de haute conjoncture, a évolué parallèlement à la production industrielle, les créations d'emplois du secteur des services et la réduction générale du nombre d'heures ouvrées ne compensant pas la contraction de l'emploi dans l'industrie.

Au début de 2002, la plupart des ajustements purement conjoncturels étaient terminés. Le déstockage, plus rapide que dans toutes les autres récessions observées depuis les années 60, est terminé. Les bénéfices des entreprises semblent être passés par leur point le plus bas. Les demandes d'allocations de chômage ont cessé d'augmenter en décembre 2001 et le nombre d'entreprises prévoyant des plans sociaux a diminué, tandis que l'évolution des effectifs a eu tendance à s'améliorer. La baisse des taux d'intérêt à court terme se répercute sur toutes les branches de l'économie et, comme ces taux sont à un niveau historiquement très bas, ils pourraient relancer les dépenses d'équipement dans les secteurs dans lesquels le cycle des investissements est bref, comme ceux des composants électroniques ou des ordinateurs.

La confirmation de la stabilisation et de la reprise dépendra beaucoup du degré auquel les dépenses des ménages pourront inciter les entreprises à prendre des décisions d'investissement à long terme. Le revenu disponible réel par personne a bien résisté à la récession et a augmenté de 3,8 % en 2001. La rémunération horaire du travail dans les entreprises privées était en forte hausse depuis la deuxième moitié des années 90, et son taux de croissance dépassait 8 % à la fin de 2000. Ce taux a un peu diminué en 2001, mais il a quand-même atteint 4 %, malgré la chute brutale de l'activité économique et la réduction des primes versées par les entreprises. Le fait que l'augmentation du chômage n'ait pas pesé sur les salaires a beaucoup contribué à stabiliser la demande intérieure jusqu'au quatrième trimestre de 2001. Paradoxalement, même si les marges bénéficiaires ont été comprimées par la viscosité temporaire des salaires, le niveau global des bénéfices est resté soutenu car les consommateurs ont continué de dépenser presque tous leurs revenus (le

taux d'épargne est resté proche de zéro). Toutefois, cela a complètement changé à la fin de l'année : le taux de croissance du salaire horaire est tombé à 2 % environ et les entreprises ont réduit les horaires de travail pour essayer de préserver leurs marges bénéficiaires.

De façon plus fondamentale, le retour à une croissance soutenue pourrait être empêché par certains déséquilibres structurels de l'économie des États-Unis. L'épargne privée est encore extrêmement faible et de nombreux ménages risquent la faillite, même si la récession ne dure pas trop longtemps. Le taux de croissance de la consommation privée réelle (5 % en rythme annualisé à la fin de 2001) est resté au même niveau que pendant la période de surchauffe, mais il semble inévitable qu'il diminue compte tenu de l'évolution de la situation macroéconomique et du niveau d'endettement des ménages. Une reprise soutenue doit être compatible avec un retour à un comportement normal des ménages en matière de dépenses. Les salaires réels n'augmentant qu'à peine plus de 2 % en 2002, et la croissance de l'emploi étant encore très faible, cela impliquerait une augmentation du taux d'épargne telle que l'expansion de la consommation privée en termes réels pourrait ne pas dépasser 1 % par an, et il est donc très improbable qu'elle se poursuive au même rythme que durant la deuxième moitié des années 90.

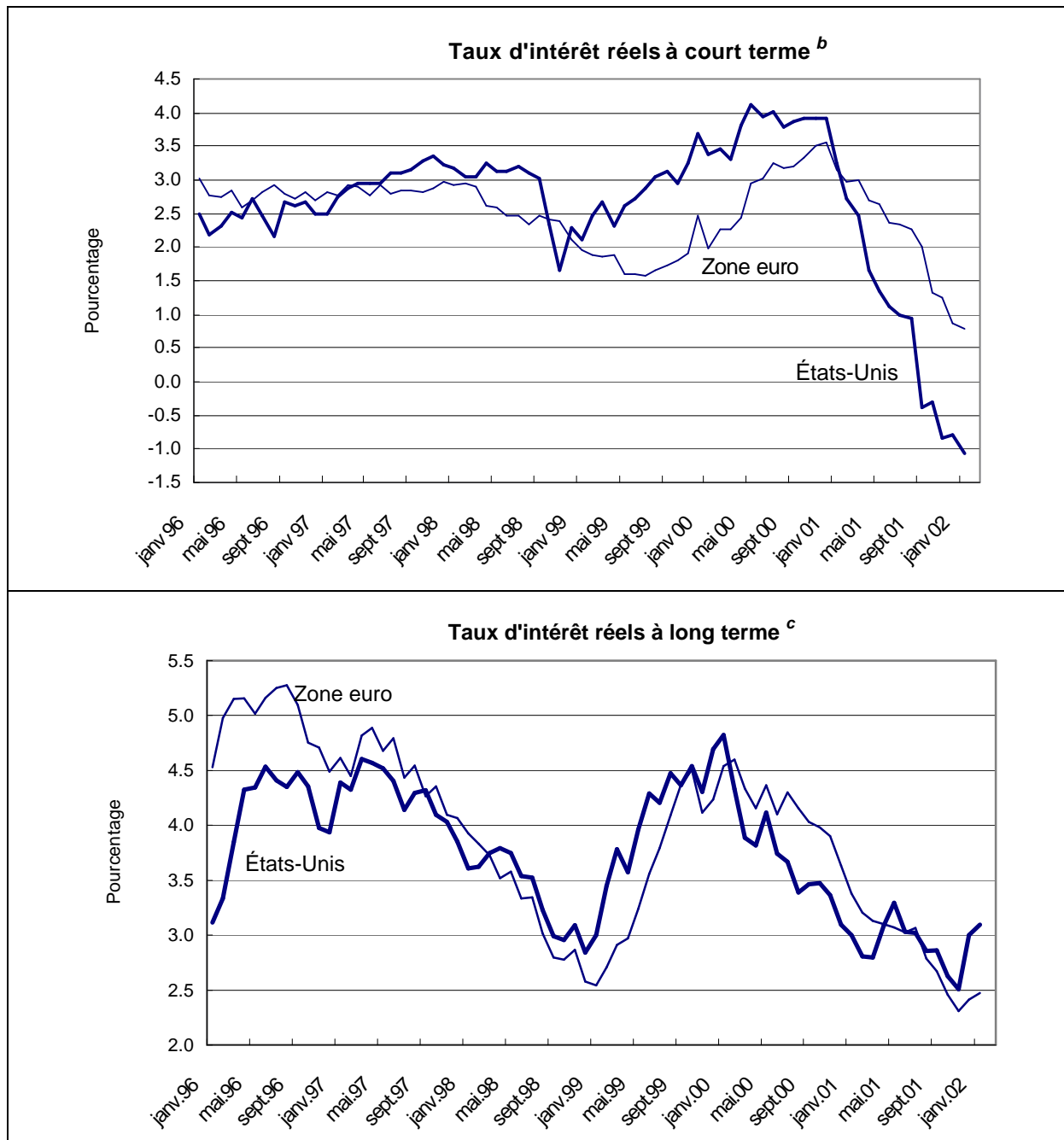
De plus, il est probable que les dépenses d'équipement resteront faibles pendant un certain temps encore en raison du surinvestissement dans différents secteurs et du surendettement de nombreuses entreprises dû à des décisions financières prises durant la période de surchauffe spéculative des années 90, qui a faussé la valeur des actifs et des passifs. Enfin, l'économie des États-Unis souffre d'un dollar surévalué, selon presque tous les indicateurs, et son déficit courant est considérable. Le fléchissement du taux de croissance des États-Unis par rapport à celui de certains de leurs partenaires commerciaux n'a pas corrigé le déséquilibre comme on aurait pu s'y attendre. Les importations, qui ont diminué en 2001, devraient augmenter à nouveau en 2002, et l'on peut s'attendre à ce que la compétitivité des producteurs des États-Unis diminue encore. L'écart entre le cours actuel du dollar et son cours de parité de pouvoir d'achat est du même ordre de grandeur que dans les années 80, lorsqu'a été conclu l'Accord du Plaza. Si le cours du dollar reste élevé tandis que le taux de croissance reste bas en Europe et négatif ou nul au Japon, il est probable que le déficit des opérations courantes des États-Unis se creusera. Cela pourrait un jour ou l'autre provoquer une forte baisse du dollar, ce qui marquerait le début d'une période d'instabilité monétaire, qui causerait de sérieux problèmes de gestion macroéconomique et pourrait être une cause d'instabilité financière affectant toute l'économie mondiale.

La politique monétaire des États-Unis a joué un rôle majeur dans le soutien de l'activité économique. Critiquée pour sa dernière majoration des taux d'intérêt, à l'automne de 2000, la Réserve fédérale a montré, dans la première moitié de 2001, qu'elle pouvait et voulait intervenir de façon énergique afin d'éviter une période prolongée de faible croissance et d'aggravation du chômage. Le taux d'inflation global était de 3 %, mais l'inflation sous-jacente était modérée, et la Réserve fédérale a réduit ses taux directeurs à cinq reprises durant le premier semestre 2001, et à nouveau après le 11 septembre. Le taux du marché monétaire étant moins élevé que le taux d'inflation nominal, les taux d'intérêt réels à court terme sont négatifs. Toutefois, le rendement des obligations à long terme n'a pas suivi le même chemin et, au début de 2002, il était à peu près au même niveau qu'un an auparavant. En conséquence, la courbe des rendements est devenue plus pentue, ce qui implique que les marchés s'attendent à une reprise assez rapide et, peut-être, à un effet négatif de la détérioration de la position budgétaire sur l'inflation. Néanmoins, sur presque toute l'année 2001 le taux de rendement nominal des obligations du Trésor à dix ans a été inférieur à ceux des obligations européennes comparables, alors que le taux d'inflation prévisionnel à moyen terme et le taux de croissance étaient plus élevés aux États-Unis qu'en Europe. Compte tenu du taux d'inflation sous-jacent, le taux d'intérêt à long terme aux États-Unis était d'environ 2,5 % au milieu de 2001, contre 4,5 % au début de 2000 (graphique 1.2).

Toutefois, le pouvoir de la politique monétaire a ses limites. Une fois le déstockage terminé, lorsque les entreprises reconstitueront leurs stocks dans l'attente d'un redressement conjoncturel, il y aura bien une certaine reprise, mais elle pourrait ne pas durer. Certains ont un avis plutôt pessimiste sur les répercussions des résultats récents de l'économie des États-Unis sur la reprise de l'économie mondiale et prévoient un scénario similaire à celui de la récession de 1990-1991, qui avait été caractérisée par un double creux, voire un triple creux. Toutefois, à l'époque l'économie des États-Unis sortait d'un processus de déflation de la dette, conduit par l'investissement des entreprises, lequel avait pour objectif de rétablir la productivité en réduisant les effectifs, et cela a débouché sur ce qu'on a appelé un redressement non créateur d'emplois (*Rapport sur le commerce et le développement, 2001*, deuxième partie, chap. II). La hausse des investissements n'avait pas été accompagnée d'une hausse de la demande des consommateurs, car les ménages, face à des perspectives d'emploi et de croissance des revenus médiocres, ont continué de reconstituer leur épargne au lieu de dépenser, si bien que la reprise a été entrecoupée de plusieurs périodes de contraction avant de se confirmer.

Graphique 1.2

**TAUX D'INTÉRÊT RÉELS À COURT ET À LONG TERME DANS LA ZONE EURO
ET AUX ÉTATS-UNIS^a, 1996-2002**



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED sur la base de Thomson Financial Datastream.

^a Taux d'intérêt nominal moins taux d'augmentation de l'indice des prix à la consommation de base.

^b États-Unis : taux médian des Federal Funds. Zone euro : Euribor à un mois (indice synthétique Datastream).

^c États-Unis : rendement des obligations du Trésor à dix ans. Zone euro : rendement des obligations du Trésor de référence à dix ans.

Aujourd'hui, nous nous trouvons dans une situation exactement contraire : le consommateur dirige le mouvement, malgré la contraction de l'emploi, et ce sont les entreprises qui font défaut,

puisqu'elles n'augmentent pas leurs investissements en raison d'un manque de rentabilité, d'excédents de capacité, de la nécessité de restructurer leur bilan et de difficultés de financement. Bien que les taux

d'intérêt soient à un niveau extrêmement bas, des PME ne peuvent pas obtenir de crédit et l'encours des crédits bancaires aux entreprises commerciales et industrielles a tendance à diminuer, différentes affaires de manipulation comptable ayant rendu les banques très méfiantes. Par conséquent, si la consommation fléchit avant que les entreprises recommencent à investir, la reprise pourrait faire long feu. Toutefois, il est aussi possible que l'important surcroît de dépenses publiques suffise à stimuler l'économie en cours d'année et à permettre un redressement durable mais modéré.

2. Croissance lente et irrégulière dans l'Union européenne

Le fléchissement de l'économie a atteint la zone euro peu après les États-Unis (graphique 1.1) avec des caractéristiques similaires : déclin des investissements et des exportations, suivi d'une baisse de la consommation. Toutefois, l'investissement n'a pas diminué autant qu'aux États-Unis, où il y avait eu une expansion sans précédent de la formation de capital fixe dans les années 90. Face à une demande d'exportation faiblissante et à une hausse des taux d'intérêt, la croissance des pays continentaux de l'Union européenne s'est révélée moins solide que les gouvernements ne s'y attendaient il y a deux ans. L'économie de la zone euro a stagné en 2001 et son taux de croissance ne devrait pas dépasser 1,4 % environ sur l'ensemble de l'année, ce qui correspond à peu près à celui enregistré aux États-Unis et est nettement moins élevé que les 3,5 % obtenus en 2000. Au sein de l'UE, le Royaume-Uni, en dépit de la surévaluation de sa monnaie et de la récession de son secteur manufacturier, est le seul grand pays dont l'économie soit restée dynamique, grâce à la vigueur de la demande intérieure.

Le fléchissement de la croissance a empêché le taux de chômage de l'Europe de descendre en dessous de 8,5 % en 2001, alors qu'il était en baisse continue depuis le maximum de 11,5 % atteint en 1997. Là encore, les perspectives sont mauvaises, particulièrement dans les grands pays du continent. Dans les débats sur le chômage en Europe, on insiste souvent sur la rigidité du marché du travail, mais en fait l'importance des facteurs conjoncturels est tout aussi grande qu'aux États-Unis et les écarts de taux de croissance expliquent en grande partie l'évolution divergente de l'emploi dans ces deux zones.

L'effet très négatif de la chute de la demande mondiale sur la situation de l'Europe a surpris beaucoup de monde. Au début de 2001, l'Europe semblait bien placée pour se découpler des États-

Unis. Comme nous l'avons fait observer dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2001*, l'investissement aurait dû être moins influencé par la hausse des rendements sur les marchés des capitaux, les consommateurs auraient dû être moins affectés par la baisse des cours boursiers, étant donné que les actions ne représentent qu'une petite proportion de leur patrimoine, et les réductions d'impôts décidées dans les principaux pays auraient dû stimuler la demande privée. Toutefois, l'effet de ces facteurs positifs a été plus faible que prévu et d'autres facteurs ont eu des effets contraires.

L'un de ces autres facteurs a été la hausse du prix du pétrole, qui a frappé les consommateurs juste au moment où les baisses d'impôt auraient dû accroître leurs revenus disponibles. Toutefois, la contraction de la demande résultant de ce choc a été nettement moins importante que la perte de revenu réel, car de nombreux pays ont pu profiter de l'expansion de la demande émanant des pays exportateurs de pétrole. Ainsi, les exportations de l'Allemagne vers les pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) ont augmenté de 50 % entre le premier trimestre de 1999 et le deuxième trimestre de 2001.

Un autre effet, plus important, est dû au fait que la politique budgétaire a été conçue de façon à ce que les baisses d'impôt n'aggravent pas les déficits publics, c'est-à-dire que les dépenses publiques ont été réduites dans les mêmes proportions, ce qui a compensé les effets positifs des baisses d'impôt sur la demande globale. Le Pacte pour la stabilité et la croissance a forcé les gouvernements à respecter des objectifs budgétaires qui ne tenaient pas suffisamment compte de la conjoncture. La Commission européenne et le Conseil de l'Europe ont empêché l'Allemagne de prendre des mesures budgétaires discrétionnaires, telles que l'anticipation des réductions d'impôt, pour stabiliser l'économie, en raison de l'importance de son déficit budgétaire. Dans la zone euro, il ne semblait même pas admis qu'on devrait laisser jouer les stabilisateurs automatiques. L'incapacité de l'Europe de stimuler sa demande globale face à la récession des États-Unis et le fait qu'elle soit trop tributaire de l'exportation paraissent donc résulter en partie de carences du processus de coordination des politiques dans la zone euro.

Plusieurs autres raisons expliquent pourquoi l'Europe a été beaucoup plus touchée par le fléchissement de l'économie des États-Unis qu'on ne s'y attendait généralement. Premièrement, la part du commerce extérieur dans le PIB de l'Europe, qui est relativement faible (17 %), donne une idée trompeuse de son exposition à la conjoncture internationale. Comme nous l'avons fait observer dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2001*, la part du

chiffre d'affaires des sociétés transnationales européennes réalisée par leurs filiales aux États-Unis a beaucoup augmenté dans les années 90, si bien que désormais toute baisse des ventes aux États-Unis se répercute directement sur leur rentabilité. Deuxièmement, la consommation privée dans les grands pays européens a stagné car la croissance de l'emploi s'est enrayée et les accords salariaux conclus dans la deuxième moitié des années 90 se sont traduits par des hausses de rémunération très modestes. Entre 1996 et 2000, la demande interne totale a augmenté de près de 5 % par an aux États-Unis mais seulement de 2,5 % par an dans la zone euro. Dans la zone euro, le taux d'augmentation des salaires nominaux a été inférieur à 2 % par an entre 1996 et 2001 et les salaires réels ont à peine progressé. En conséquence, dans de nombreux pays de l'UE, les ménages étaient assez pessimistes quant à leurs perspectives de revenu, ce qui a limité la demande de consommation et donc la croissance (encadré 1.1).

Comme le taux d'inflation sous-jacente et le coût unitaire de la main-d'œuvre étaient faibles, et que la hausse du prix du pétrole ne s'est pas répercutée sur les salaires, la politique monétaire européenne aurait pu jouer un rôle majeur pour compenser le fléchissement de la demande émanant du marché mondial. On était en présence d'un cas typique de choc extérieur commun touchant tous les membres de la zone euro, ce qui aurait exigé une réponse de politique monétaire commune pour stabiliser l'économie sans mettre en péril l'objectif d'inflation. Toutefois, la BCE n'a pas voulu réduire son taux directeur aussi énergiquement que la Réserve fédérale l'avait fait aux États-Unis. Elle s'était alignée sur la Réserve fédérale en 1999 et 2000, majorant le taux d'intérêt à sept reprises pour le porter de 2,5 % à 4,5 %. Sa politique monétaire était jugée neutre puisque les taux d'intérêt relativement élevés étaient associés à une baisse de l'euro. La baisse de l'euro a aidé à préserver l'activité dans la zone euro en stimulant l'exportation, mais sur le plan mondial la politique monétaire européenne était restrictive, car elle empêchait la région de contribuer à la demande mondiale. De plus, aux États-Unis la politique de la Réserve fédérale avait pour but de freiner une économie intérieure en surchauffe et en situation de plein emploi, alors qu'en Europe la reprise venait de commencer, et que la situation antérieure était caractérisée par un chômage élevé et une croissance relativement faible. Là encore, la Réserve fédérale a réagi sans tarder, en réduisant les taux d'intérêt à court terme à plusieurs reprises et dans des proportions importantes afin de les ramener à un niveau extrêmement bas, cette baisse correspondant à peu près au déclin de la production industrielle. Au contraire, la BCE a réagi tardivement et de façon moins directement liée à la situation de l'économie réelle (graphique 1.3).

C'est en grande partie parce qu'elle a mené cette politique différente que l'Europe n'a pas réussi à atteindre son objectif consistant à dépasser les États-Unis en termes de croissance et d'emploi. De plus, le manque de dynamisme de la croissance et de l'investissement au début de la reprise laisse craindre une nouvelle augmentation du chômage de longue durée. En raison de la faiblesse de la demande de main-d'œuvre, un nombre croissant de chômeurs auront de plus en plus de mal à réintégrer le marché du travail.

Les perspectives de l'ensemble de la zone euro sont encore incertaines. Il est peu probable que l'investissement dans des machines et équipements augmentera rapidement. Les prêts au secteur privé continuent à diminuer en dépit de l'assouplissement de la politique monétaire, ce qui témoigne d'un manque de confiance chez les investisseurs et les consommateurs. En raison de la faiblesse de l'augmentation des salaires et de la stagnation de l'emploi, la consommation privée ne croît guère. Faute d'un redressement économique tiré par la demande intérieure, la zone euro paraît attendre une impulsion positive émanant des États-Unis. Toutefois, même si l'économie des États-Unis se redresse vigoureusement, à court terme il est probable que cela n'aura que des répercussions limitées sur l'Europe.

Les résultats économiques récents et la politique appliquée au Royaume Uni ressemblent plus à ceux des États-Unis qu'à ceux de la zone euro. Après une période de forte expansion qui a duré presque aussi longtemps qu'aux États-Unis, et entraîné une réduction importante du chômage, le retournement conjoncturel a été modéré. Le taux de chômage continue de baisser et le taux d'inflation est peu élevé si l'on élimine les effets temporaires de la hausse du prix du pétrole et de l'envolée du prix de l'immobilier. Néanmoins, les autorités monétaires ont réduit les taux d'intérêts directeurs à quatre reprises, ce qui les a ramenés de 6 % à la fin de 2000 à 4,5 % en octobre 2001. La vigueur de la livre sterling pénalise le secteur manufacturier, et a créé une sorte d'économie à deux vitesses, dans laquelle la contraction des exportations s'accompagne d'une forte demande de consommation intérieure. Cette dernière a été stimulée par la hausse des salaires réels, la baisse du taux d'épargne dans la dernière phase de la période de surchauffe, et la vigueur du crédit, alimentée par l'explosion du prix de l'immobilier résidentiel. Tant que la demande de consommation reste forte, il est peu probable que la récession du secteur manufacturier entraîne une récession globale en 2002. Toutefois, à moyen terme, les dépenses de consommation pourraient diminuer, pour les mêmes raisons qu'aux États-Unis et en particulier à cause du fait qu'elles sont tributaires de l'évolution du prix de l'immobilier.

Encadré 1.1

SALAIRES, CONSOMMATION ET CROISSANCE

L'analyse de l'évolution des salaires réels et nominaux, de la consommation réelle et de la croissance réelle dans les grands pays industriels depuis 1995 fait apparaître une étroite relation entre l'augmentation des salaires et l'augmentation du PIB (graphiques a à c). Les pays où la hausse des salaires nominaux a été la plus faible sont aussi ceux où la hausse des salaires réels a été la plus faible. Au Japon, les salaires réels ont augmenté en moyenne de seulement 0,7 % par an et en Allemagne – pays dont le taux de croissance a été le plus bas d'Europe – ils n'ont pas augmenté du tout. Aux États-Unis et au Royaume-Uni en revanche, la rémunération nominale et réelle des salariés a augmenté plus rapidement, l'augmentation des salaires réels ayant dépassé en moyenne 2 % par an aux États-Unis et 2,5 % par an au Royaume-Uni depuis 1995. La France se trouve dans une position intermédiaire, avec une augmentation moyenne des salaires réels de 1 % par an.

Les pays où les salaires réels ont le plus progressé sont aussi ceux où le taux d'épargne des ménages a beaucoup diminué (graphique d). Aux États-Unis, ce taux a commencé à diminuer à la fin de la récession du début des années 90 et le déclin s'est accéléré après la crise asiatique. Au Royaume-Uni, le taux d'épargne est tombé de près de 10 % du début des années 90 à quelque 8 % en 1998 et à 4 % seulement en 2001. En Allemagne, il est tombé de 14 % en 1990 à 10 % en 1997 et est resté ensuite à ce niveau. Le Japon est le seul grand pays industriel dans lequel le taux d'épargne des ménages a eu tendance à augmenter dans les années 90 puisqu'il est passé de 12 % à 15 % du revenu disponible après la crise financière d'Asie.

La baisse du taux d'épargne a attisé la croissance aux États-Unis et au Royaume-Uni. Toutefois, pour l'avenir ces pays ne peuvent pas compter sur ce facteur. Le taux d'épargne devra un jour ou l'autre se stabiliser, et l'emprunt des ménages est limité par la quantité et la qualité des gages dont ils disposent, tels que leurs portefeuilles financiers et leurs biens immobiliers. Ces limites montrent qu'il faut adapter les politiques macroéconomiques et assurer une hausse des salaires réels conforme aux gains de productivité dans les pays industriels, si l'on veut obtenir une croissance plus équilibrée entre les principales régions développées du monde que celle enregistrée depuis le milieu des années 90.

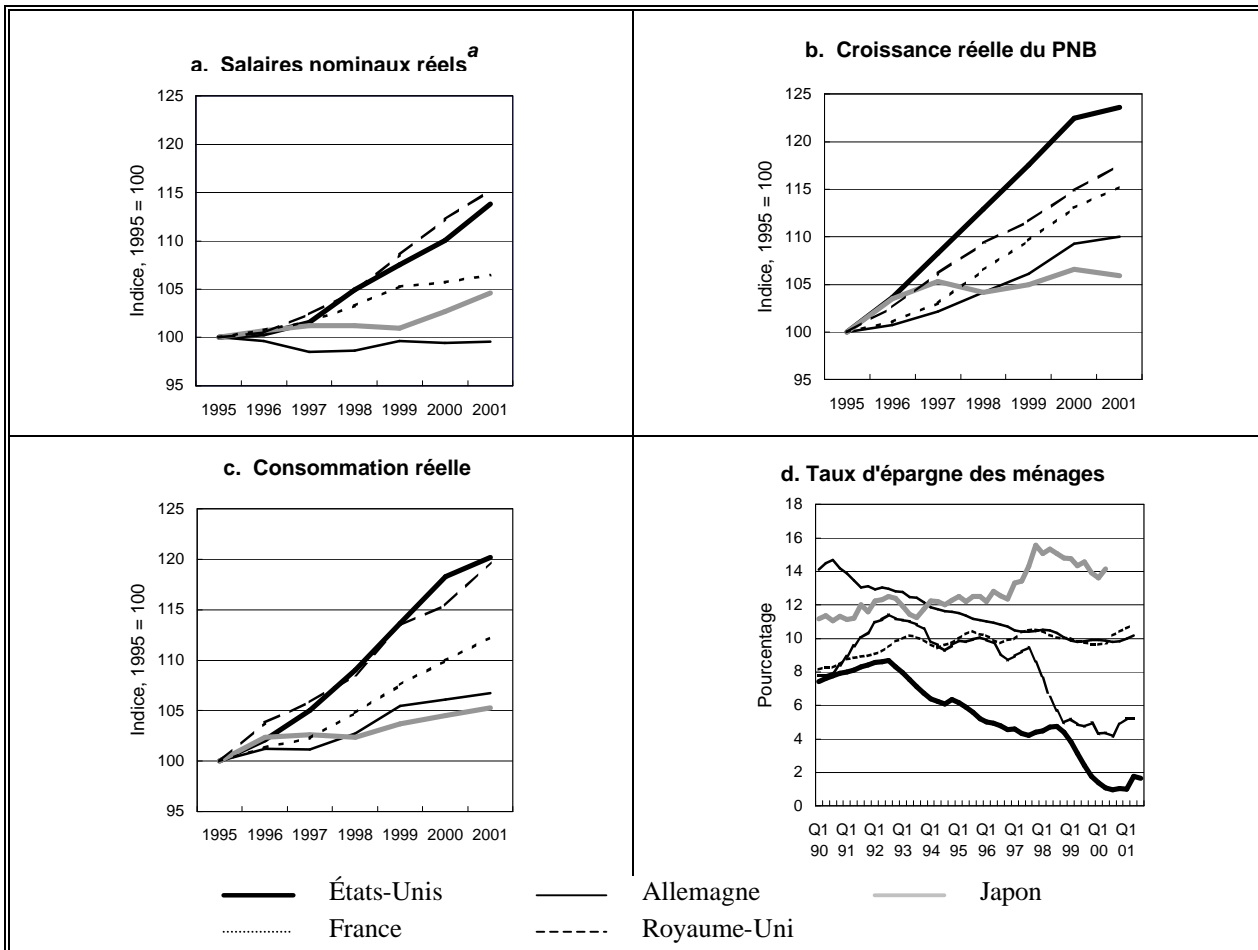
3. Récession au Japon

Le Japon est le seul grand pays qui a subi trois véritables récessions depuis le début des années 1990 (graphique 1.1). La politique monétaire restrictive appliquée à la fin de la période de surchauffe en 1991 a provoqué la première grande récession; ensuite, en 1997/98, une appréciation considérable du yen en termes réels et la crise financière d'Asie ont provoqué une seconde récession qui a duré assez longtemps. La reprise enregistrée en 1999 et durant la première moitié de 2000 a été de courte durée; depuis le deuxième trimestre de 2001, le Japon est à nouveau dans une profonde récession et les perspectives à court terme ne sont guère réjouissantes. L'emploi a diminué et le taux de chômage est monté jusqu'à 5,5 %, ce qui est

beaucoup plus que le niveau politiquement acceptable il y a quelques années. La persistance de la déflation a été confirmée par une nouvelle baisse des prix de gros et des prix à la consommation en 2001, après une période de stabilité temporaire en 2000.

En mars 2001, la Banque centrale japonaise a recommencé à appliquer une politique de taux d'intérêts nuls et a injecté davantage de liquidités sur les marchés financiers pour enrayer le déclin de plus en plus rapide de l'économie réelle et la détérioration de la santé financière des entreprises et des banques. Le nombre de faillites a augmenté en 2001 et de nombreuses entreprises ont enregistré cette année-là des pertes sans précédent. Le système bancaire s'est trouvé face à une nouvelle détérioration de la qualité de ses actifs, en raison des problèmes que connaissaient les grandes entreprises à cause de la

Encadré 1.1 (fin)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, fondés sur Commission européenne, base de données AMECO.

^a Rémunération par salarié, équivalent à plein temps, ajustée par l'indice implicite des prix à la consommation des particuliers.

récession et de la déflation. Toutefois, on considère de plus en plus que la faiblesse du secteur financier est autant un symptôme qu'une cause de la faiblesse de l'économie réelle.

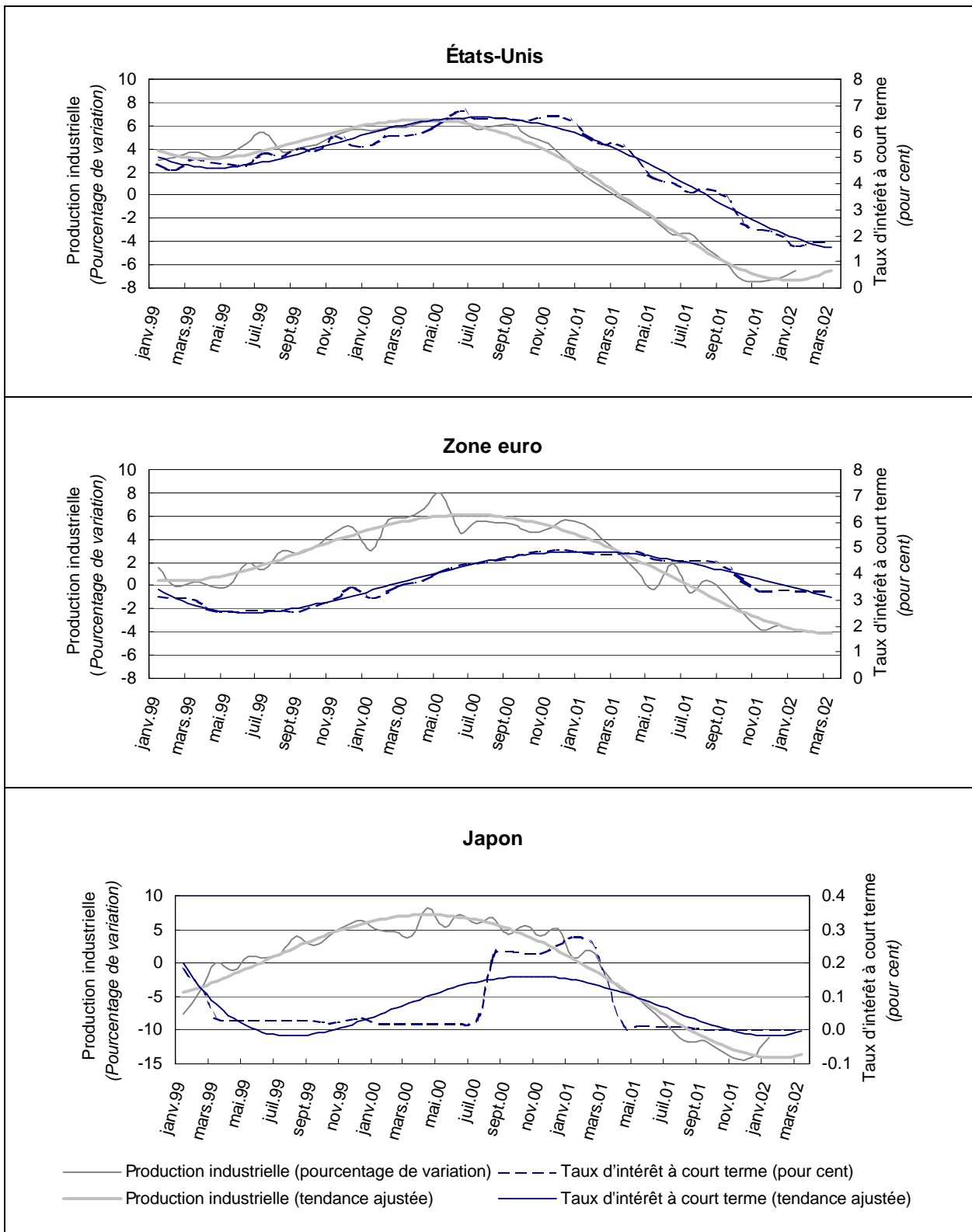
Le Japon a été frappé par le fléchissement de la croissance aux États-Unis juste au moment où il espérait enfin sortir de la déflation dont il avait été prisonnier si longtemps. Comme, à la fin de 2000, le yen était relativement fort, le marché mondial des produits technologiques s'est effondré et les exportations se sont contractées, les entreprises japonaises se sont à nouveau retrouvées dans un environnement difficile. Le rebond de l'investissement non résidentiel, principale source d'espoir en 1999 et 2000, a fait long feu. Les commandes de machines et équipements ont brutalement chuté en 2001. Le taux de croissance global a diminué et toutes les composantes de la demande se sont contractées. Le rythme du recul des exportations et de l'investissement privé a

dépassé 10 %. Comme les entreprises et le secteur public ont de graves difficultés financières, on espérait que l'augmentation de la consommation privée pourrait amorcer une reprise, mais cela n'a pas été le cas.

D'après les indicateurs avancés, il n'y a guère de raisons d'escompter un redressement rapide. Comme il est impossible d'appliquer des mesures économiques à court terme, l'économie japonaise dépend en grande partie de l'évolution de la conjoncture mondiale et de la dépréciation du yen par rapport au dollar. Le gouvernement et la Banque centrale semblent s'être orientés vers une politique de yen faible. Si la demande intérieure se redressait rapidement aux États-Unis et en Europe, un taux de change relativement bas pourrait aider le Japon à éviter une récession brutale, mais il pourrait avoir des effets déstabilisateurs sur ses concurrents en Asie de l'Est, ce qui inciterait d'autres pays de la région à réagir en dépréciant leur propre monnaie.

Graphique 1.3

RÉACTION DES AUTORITÉS MONÉTAIRES AU RALENTISSEMENT DE L'ÉCONOMIE :
CROISSANCE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE ET TAUX D'INTÉRÊT À COURT TERME
AUX ÉTATS-UNIS, DANS LA ZONE EURO ET AU JAPON



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED sur la base de Thomson Financial Datastream.

Note : Les taux d'intérêt à court terme sont le taux médian des Federal Funds pour les États-Unis, l'Euribor à un mois pour la zone euro et le taux médian au jour le jour pour le Japon. La croissance de la production industrielle est mesurée en pourcentage de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente.

La stabilisation de l'économie japonaise et son retour sur un chemin de croissance non déflationniste dépend avant tout du redressement de la dépense des consommateurs. Tant que le redressement n'est pas confirmé, cela pourrait nécessiter une certaine modification du mécanisme de rémunération des salariés, qui est lié au niveau des bénéfices des entreprises. Dans une situation économique normale, ce mécanisme a l'avantage d'aider les entreprises à maîtriser leurs coûts, mais en cas de forte récession, il a tendance à intensifier la contraction de la demande. Le Japon est le seul pays de l'OCDE où, d'après les données de la Banque centrale japonaise, même les revenus nominaux des salariés ont diminué pendant plusieurs années, en raison de la baisse des primes liées aux bénéfices. La rémunération des salariés a beaucoup diminué en 1998 et 1999, a légèrement augmenté en 2000 et a recommencé à diminuer depuis le début de 2001. Comme le nombre de salariés a lui aussi diminué, le revenu total des salariés se contracte depuis 1997.

En conséquence, les dépenses de consommation privée stagnent depuis 1995 (encadré 1.1). Bien que la baisse des prix puisse entraîner une augmentation des revenus réels même si les revenus nominaux diminuent, s'ajoutant à l'insécurité économique, elle peut inciter les consommateurs à rester dans l'expectative. Cela se répercute sur les bénéfices des entreprises et les primes des salariés, ce qui provoque un cercle vicieux de baisse des prix, de baisse des bénéfices, de baisse des salaires et de nouvelles baisses des prix. En même temps, le budget public réagit peu à la conjoncture macroéconomique globale, car le taux d'imposition est relativement faible et les stabilisateurs automatiques n'ont guère d'effets sur les dépenses, telles que les allocations de chômage. Les autorités ne disposent donc guère que de l'arme monétaire pour stabiliser la situation. Toutefois, dans le contexte actuel caractérisé par la déflation, cette arme n'est pas très efficace et, en conséquence, le redressement de l'économie japonaise dépend de la demande extérieure.

C. Commerce international, flux financiers et pays en développement

Le fléchissement de l'économie des États-Unis s'est répercuté sur la croissance de nombreux pays en développement car il a entraîné une forte baisse de leurs recettes d'exportation. Globalement, le taux de croissance des pays en développement (hormis la Chine), qui atteignait près de 5 % en 2000, dépassait à peine 1 % en 2001 (tableau 1.2), ce qui est dû essentiellement à une brutale contraction dans la plupart des pays d'Amérique latine et d'Asie. La Chine a été moins touchée et a réussi à obtenir un taux de croissance supérieur à 7 %. Dans le reste de l'Asie, seule l'Inde a réussi à préserver le taux de croissance de l'année précédente; en Amérique latine, l'exception a été l'Équateur. Le taux de croissance global de l'Afrique est resté inchangé en 2001, mais il était toujours insuffisant pour se traduire par une hausse des revenus par habitant de l'ensemble de la région.

Sur le marché international des capitaux, on a observé une augmentation des primes de risque et une plus grande réticence des investisseurs à prêter aux pays en développement, juste au moment où leurs besoins de financement extérieur augmentaient en raison du creusement des déficits courants. Même

avant l'introduction, consécutive aux événements de septembre, de règles plus rigoureuses pour la transparence des transactions financières, qui visent à lutter contre les flux financiers illicites, les flux de capitaux vers les pays émergents sont probablement tombés en 2001 à un niveau qu'on n'avait pas vu depuis le début des années 1990. Ce déclin s'est accompagné d'une augmentation considérable du coût des emprunts pour plusieurs pays, et le marché international des capitaux s'est fermé à un certain nombre de pays.

Malgré la stabilisation apparente de l'économie mondiale depuis la fin de 2001, les risques de contagion persistent. Durant la crise mondiale de liquidités consécutive à la répudiation de la dette russe en 1998, la baisse des prix des produits primaires et la fuite des capitaux ont aidé à stabiliser les dépenses aux États-Unis et dans les autres pays industriels. Toutefois, le principal choc macroéconomique négatif de 2001 est venu de ces pays eux-mêmes et en particulier des États-Unis, où le taux de croissance a beaucoup baissé, et ce choc n'a pas été compensé par d'autres effets positifs.

Tableau 1.2

**TAUX DE CROISSANCE DE DIFFÉRENTS PAYS EN DÉVELOPPEMENT
ET EN TRANSITION, 1997-2002**

(Pourcentage de variation par rapport à l'année précédente)

Région/pays ou territoire	1997	1998	1999	2000	2001	Prévisions 2002		
						Moyenne 1990-2000	Economist Intelligence Unit	FMI
Pays en développement	5,3	1,1	3,4	5,4	2,1	4,3	.	4,4
Pays en développement, Chine exclue	4,7	-0,0	2,7	4,9	1,1	3,6	.	,
Amérique latine	5,2	1,8	-0,2	3,9	0,4	2,9	.	1,7
<i>Dont:</i>								
Argentine	8,1	3,9	-3,2	-0,5	-3,8	4,7	-8,4	-1,1
Brésil	3,2	-0,1	0,8	4,5	1,7	2,2	2,5	2,0
Chili	7,4	3,4	-1,1	5,4	3,1	6,0	2,2	3,0
Colombie	3,4	0,5	-4,3	2,8	1,5	2,4	2,0	2,4
Équateur	3,4	0,4	-7,3	2,3	5,2	1,5	4,1	3,8
Mexique	6,8	4,9	3,5	6,9	-0,3	2,8	1,4	1,2
Pérou	6,7	-0,4	1,4	3,6	0,1	3,7	3,0	3,7
Uruguay	4,9	4,6	-3,2	-1,1	-2,3	3,1	-2,5	,
Venezuela	6,4	-0,1	-7,2	3,2	2,7	1,5	-1,5	1,8
Afrique	3,0	3,2	2,6	2,7	2,7	2,2	.	3,5
<i>Dont:</i>								
Afrique du Sud	2,5	0,6	1,2	3,4	2,1	1,3	2,3	2,3
Algérie	1,1	5,1	3,3	2,4	3,0	1,4	2,8	3,4
Cameroun	5,1	5,0	4,4	4,2	5,5	1,0	4,8	.
Côte d'Ivoire	6,6	4,5	2,8	-2,6	-0,9	2,9	3,0	.
Égypte	5,5	5,6	6,0	3,2	2,5	3,9	0,8	3,3
Ghana	4,2	4,7	4,4	3,7	3,9	3,9	4,3	4,0
Kenya	2,1	1,6	1,3	-0,3	1,3	1,7	1,4	1,4
Maroc	-2,2	6,8	-0,7	-1,2	5,0	2,0	3,0	4,4
Nigéria	2,7	1,8	1,0	3,8	3,0	2,2	3,1	1,8
Tunisie	5,4	4,8	6,2	4,7	4,0	4,3	4,0	5,3
Zimbabwe	2,8	3,7	0,1	-4,2	-7,5	2,3	-5,0	.
Asie, Chine exclue	4,7	-1,7	4,6	5,8	1,2	4,4	.	.
Asie	5,6	0,6	5,3	6,4	2,8	5,4	.	5,6
<i>Dont:</i>								
Arabie saoudite	2,7	1,6	0,4	4,5	1,7	1,9	0,3	1,6
Chine	8,8	7,8	7,1	8,0	7,3	9,3	7,3	6,8
Hong Kong (Chine)	5,0	-5,1	2,9	10,5	0,2	3,3	1,7	1,0
Inde	4,6	6,8	6,5	5,2	5,4	5,0	5,5	5,2
Indonésie	4,7	-13,0	0,3	4,8	3,0	3,7	3,7	3,5
Iran, Rép. islamique d'	3,4	2,2	2,5	6,1	4,1	3,6	3,6	4,8
Israël	3,2	2,6	2,2	6,4	-0,5	4,6	1,1	1,7
Malaisie	7,3	-7,4	5,8	8,3	0,1	6,2	2,7	2,5
Pakistan	1,0	2,5	4,0	4,4	3,3	3,5	3,3	4,4
Philippines	5,2	-0,8	3,2	4,0	3,4	2,4	2,5	3,2
République de Corée	5,0	-6,7	10,7	4,8	2,7	5,2	3,5	3,2
Singapour	8,2	0,4	5,3	9,9	-2,2	6,7	1,3	1,2
Taiwan, Province de Chine	6,8	4,7	5,7	5,9	-2,2	5,5	1,7	0,7
Thaïlande	-1,7	-10,2	4,2	4,4	1,5	3,9	2,0	2,0
Turquie	7,5	3,1	-5,1	7,2	-8,2	2,8	2,1	4,1
Pays en transition	1,9	-0,9	2,7	6,0	4,3	-3,0	.	3,6
<i>Dont:</i>								
Biélorus	10,4	8,3	3,4	5,8	3,5	-1,9	2,0	1,5
Bulgarie	-7,0	3,5	2,4	5,8	4,5	-2,5	3,4	3,8
Croatie	6,8	2,5	-0,4	2,9	3,5	-1,8	3,0	.
Fédération russe	0,9	-4,9	3,2	8,3	5,5	-5,1	3,5	3,6
Hongrie	4,6	4,9	4,5	5,2	3,4	0,3	3,6	3,5
Kazakhstan	1,7	-1,9	1,7	9,8	13,0	-5,0	6,3	7,0
Ouzbékistan	2,5	4,4	4,4	4,0	4,5	-0,8	2,5	.
Pologne	6,8	4,8	4,1	4,0	1,3	3,3	1,6	2,2
République tchèque	-1,0	-2,2	-0,2	2,9	3,5	-0,4	3,7	3,1
Roumanie	-6,6	-4,9	-3,2	1,6	4,5	-2,2	3,5	4,6
Slovaquie	6,2	4,1	1,9	2,2	3,0	0,3	3,4	3,1
Slovénie	4,6	3,8	5,2	4,6	3,3	1,4	3,2	3,0
Ukraine	-3,0	-1,9	-0,4	5,8	7,3	-8,6	4,5	5,0

Source : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde* (diverses parutions); EIU, prévisions par pays (diverses parutions); FMI, *Perspectives de l'économie mondiale* (décembre 2001); et sources nationales.

En conséquence, les pays en développement n'ont pas pu attirer de flux de capitaux à la recherche de rendements plus élevés lorsque les perspectives de plus-values sur les marchés financiers des pays industriels se sont détériorées. De plus, la baisse des revenus due au ralentissement des exportations et à la chute du prix du pétrole a réduit les recettes fiscales de nombreux pays en développement, qui ont dû comprimer leurs dépenses afin de préserver l'équilibre budgétaire, ce qui a encore aggravé la contraction économique. Enfin, la forte baisse du taux d'inflation, voire la déflation des prix à la consommation, observée dans un grand nombre de pays développés et en développement, tels que l'Argentine, la Chine, Hong Kong (Chine), le Japon, la République de Corée, Singapour et la Province chinoise de Taiwan, dans une situation caractérisée par des excédents de capacités de production et une offre pléthorique, a eu tendance à limiter la rentabilité des entreprises et à réduire la probabilité d'une expansion de l'investissement. Le déclin de l'inflation pourrait permettre de mener une politique anticyclique plus agressive, mais la plupart des pays en développement n'ont guère de possibilité d'action autonome en raison des contraintes de balance des paiements. Toutefois, quelques pays d'Asie ont assoupli leur politique budgétaire et continué de baisser leurs taux d'intérêts afin de stimuler la demande intérieure. En conséquence, leur conjoncture était nettement meilleure que celle du reste du monde à la fin de 2001.

1. Flux d'échanges et balances commerciales

Le fléchissement de la croissance mondiale en 2001 s'est accompagné d'une baisse encore plus prononcée du taux de croissance du commerce international (tableau 1.3). D'après des estimations préliminaires, le volume des exportations des pays en développement a augmenté de moins de 1 % en 2001, contre quelque 14 % en 2000, et presque toutes les grandes régions ont été touchées par ce phénomène. L'impact économique de ce déclin a été aggravé par la baisse des prix à l'exportation, qui a entraîné une nette détérioration (estimée à 3 %) des termes de l'échange des pays en développement en 2001. En Amérique latine, ce phénomène a été provoqué par la chute du prix des produits primaires, qui représentent une grande partie des exportations de nombreux pays de la région. En Asie, le secteur le plus touché a été celui de l'informatique, des semi-conducteurs et des produits électroniques grand public. Bien qu'on soit de plus en plus optimiste au sujet des perspectives d'une reprise de l'économie des pays développés autres que le Japon au début de 2002, l'expansion du volume des échanges mondiaux ne devrait pas

dépasser quelque 2 % en 2002, contre 1 % en 2001 (FMI, décembre 2001, tableau 1.1).

Les pays en développement sont particulièrement vulnérables face à cette brutale baisse du taux de croissance du commerce mondial. Comme la valeur des exportations diminue plus rapidement que celle des importations, l'excédent des opérations courantes enregistré globalement par les pays en développement en 2000 a presque disparu en 2001. On estime que les recettes d'exportation de biens et de services de l'Amérique latine ont chuté de 3,4 %, tandis que les importations n'ont diminué que de 1,5 %. Comme, selon les projections, la valeur des importations et des exportations ne devrait guère augmenter en 2002, les perspectives d'un accroissement des recettes tirées du commerce extérieur ne sont pas très bonnes. En Asie, de nombreux pays ou territoires ont continué d'enregistrer des excédents, grâce notamment à l'amélioration de la conjoncture sur leurs marchés d'exportation en fin d'année, mais pour l'ensemble des pays en développement de cette région, l'excédent des opérations courantes était en nette baisse par rapport à 2000 et devrait diminuer encore en 2002.

En raison de l'évolution de la structure du commerce international dans les années 1990, et notamment du fait que les États-Unis sont un marché de plus en plus important pour les pays en développement, la contraction de l'activité économique aux États-Unis se répercute plus rapidement et plus directement sur les pays en développement. En 1998, les États-Unis ont absorbé une proportion considérable des exportations de plusieurs pays d'Amérique latine : plus de 85 % pour le Mexique, plus de 40 % pour la Communauté andine, plus de 36 % pour l'Amérique centrale et plus de 15 % pour le Marché commun du Sud (MERCOSUR). Les exportations vers les États-Unis représentaient l'équivalent de plus de 25 % du PIB en République dominicaine et au Mexique et de plus de 10 % du PIB au Costa Rica, en Équateur et au Venezuela. Le taux de croissance des exportations du Mexique vers les États-Unis, qui avait dépassé 25 % par an jusqu'à la fin de 2000, est devenu négatif en février 2001 et le déclin a été encore plus prononcé, sur cette période, dans les pays d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud (ECLAC, 2001, tableaux 4.1 et 6).

Le commerce intrarégional a aussi eu des effets négatifs sur les exportations des pays en développement. Par exemple, les échanges entre les pays de l'hémisphère occidental ont diminué environ deux fois plus vite que les échanges avec les pays extérieurs à cette région, ce qui est dû à la persistance de la récession en Argentine (dans le cas du MERCOSUR) et à l'impact de la conjoncture aux

Tableau 1.3

**VOLUME DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS, PAR RÉGION
ET PAR GROUPE ÉCONOMIQUE, 2000-2001**

(Pourcentage de variation par rapport à l'année précédente)

Région/pays	Volume des exportations		Volume des importations	
	2000	2001	2000	2001
Ensemble du monde	11,5	0,8	11,3	0,9
Pays développés	10,3	0,4	9,1	0,3
<i>dont :</i>				
Japon	9,4	-5,0	10,9	0,3
États-Unis	9,5	-3,0	13,4	-1,8
Union européenne ^a	11,6	2,8	10,6	2,7
Pays en transition	16,1	8,4	15,0	11,3
Pays en développement	13,7	0,5	16,8	0,8
<i>dont :</i>				
Afrique	7,3	2,5	7,5	4,6
Amérique latine	11,0	2,5	14,0	3,0
Asie occidentale	-19,9	-4,0	20,2	0,3
Asie de l'Est et du Sud	21,5	0,3	18,3	-0,4
Chine	31,0	5,0	31,0	11,3

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED sur la base de ONU/DAES, *La situation économique et sociale dans le monde, 2002*; EIU, prévisions par pays (diverses parutions); JP Morgan, *World Financial Markets*, quatrième rapport trimestriel (2001a).

^a Y compris le commerce intra-UE.

États-Unis sur les échanges au sein de la zone de libre-échange de l'Amérique du Nord (ALENA). Durant les trois premiers trimestres de 2001, le commerce de l'ALENA avec le reste du monde n'a diminué que de 2 %, mais son commerce intrarégional s'est contracté de 5 %. Toutefois, on n'a pas observé une détérioration similaire dans la Communauté andine et en Amérique centrale, ce qui explique en partie pourquoi les exportations des pays de ces régions ont continué d'augmenter plus que la moyenne (IADB, 2001).

En Asie, région dans laquelle le redressement consécutif à la crise financière de 1997 a été imputable essentiellement à l'exportation, en raison de l'expansion rapide de l'investissement dans le secteur de l'informatique, la chute de la demande des États-Unis a entraîné une stagnation des exportations, une détérioration rapide du solde des opérations courantes et une baisse du taux de croissance au début de 2001 dans tous les pays sauf l'Inde et la Chine. Comme cela s'était déjà produit juste avant la crise, la chute brutale du prix des semi-conducteurs a eu un impact négatif très violent sur les termes de l'échange, tandis que le volume des exportations vers les principaux pays développés a continué de diminuer. En rythme annualisé, le taux de croissance

mensuel des exportations de produits électroniques et de semi-conducteurs a été de - 30 % et de - 60 % respectivement durant le dernier trimestre de 2001. À l'évidence, cela s'explique en partie par les perturbations des transports aériens après les événements du 11 septembre. D'ailleurs, en fin d'année, les prix s'étaient stabilisés et selon certaines sources les commandes à l'exportation avaient beaucoup augmenté, car il a fallu reconstituer les stocks qui étaient restés à un très bas niveau dans les pays développés tout au long de 2001¹.

L'impact du ralentissement de la croissance aux États-Unis sur la région a été aggravé par le retour de la récession au Japon. D'après la Banque asiatique de développement, la valeur des exportations de ses membres a diminué de 5 % en 2001 alors qu'elle avait augmenté de plus de 20 % en 2000. De même, la valeur des importations de marchandises, qui avait augmenté de près de 25 % en 2000, aurait diminué de 3 % en 2001. Globalement, le solde des opérations courantes de la région, excédentaire depuis 1997, devrait rester positif, mais ne devrait représenter que 2,3 % du PIB en 2001, contre 3,4 % en 2000, et il devrait encore diminuer en 2002, le redressement de l'économie stimulant la demande d'importations (ADB, 2001).

On estime que le déclin des exportations de marchandises a dépassé 15 % dans le cas de la Province chinoise de Taiwan, 10 % dans le cas de la République de Corée et environ 5 % dans le cas de Hong Kong (Chine), de la Malaisie, de Singapour et de la Thaïlande. Dans ces pays et territoires, qui exportent tous beaucoup de produits informatiques vers les États-Unis, il y a eu des périodes de croissance négative d'un trimestre sur l'autre même avant le 11 septembre et en fait, le déclin de la production industrielle a été particulièrement prononcé durant la première moitié de 2001. L'Indonésie a réussi à préserver son excédent des opérations courantes car ses exportations n'ont que légèrement diminué tandis que ses importations se sont fortement contractées.

Les événements du mois de septembre et les nouvelles mesures de sécurité introduites dans le transport international ont aussi eu un effet négatif très marqué sur les recettes touristiques de nombreux pays en développement, qui avaient déjà tendance à diminuer. Durant les quatre derniers mois de 2001, le nombre total d'arrivées de touristes dans le monde a chuté de 11 %, et la diminution a été importante dans toutes les régions. Parmi les régions en développement, les plus touchées ont été l'Asie du Sud (-24 %), le Moyen-Orient (-30 %), l'Asie de l'Est et le Pacifique (-10 %) et, dans les Caraïbes, les Bahamas et la Jamaïque (-4 %). En Amérique latine, le nombre d'arrivées de touristes internationaux a baissé de près de 10 % en Argentine et au Brésil et de 5 % en République dominicaine, au Mexique et en Uruguay. Au Moyen-Orient, les arrivées de touristes en Égypte, qui sont la destination d'un quart environ de l'ensemble des touristes qui visitent cette région, ont chuté d'environ 16 % sur l'ensemble de l'année 2001. En ce qui concerne l'Afrique, malgré une baisse au dernier trimestre, le nombre d'arrivées de touristes internationaux a progressé de 3 % en 2001, ce qui est imputable essentiellement aux gains réalisés par le Maroc et la Tunisie (OMT, 2002).

2. Les prix des produits primaires

Les prix des produits primaires les plus importants pour les pays en développement ont été particulièrement pénalisés par les événements du 11 septembre; la plupart des principaux indices des prix des produits primaires étaient en nette baisse en 2001 et sont restés à un niveau inférieur à celui de 1997 (tableau 1.4). On s'attend à une certaine amélioration en 2002, mais il semble y avoir une certaine contradiction entre la réaction des marchés financiers aux événements du 11 septembre, les pertes ayant été effacées, et celle des marchés des produits primaires, qui semblent prévoir une période plus longue de faible demande.

En 2000, les prix de certains produits alimentaires avaient augmenté alors qu'ils étaient très bas en 1999, mais cette amélioration a été moins prononcée en 2001. En 2001, les prix des boissons tropicales ont chuté de plus de 20 % (la chute a été particulièrement marquée dans le cas du café et du thé). La hausse sensible du prix du cacao a été due essentiellement à une perturbation temporaire de l'offre. Les prix des différentes graines oléagineuses ont évolué de façon divergente : celui du soja et des graines de tournesol a réussi à conserver ses gains antérieurs, tandis que celui du coprah et de la noix de coco a nettement diminué et celui de l'huile de palme un peu moins vers la fin de l'année. Les prix des céréales se sont redressés, sauf celui du riz qui a continué de diminuer en 2001. Après un déclin en début d'année, le prix du sucre s'est redressé car une baisse de production due aux intempéries en Australie et à Cuba a plus que compensé le rétablissement très rapide et inattendu de la production brésilienne. En ce qui concerne les matières premières agricoles et les minéraux, minerais et métaux, les cours ont été durement touchés par le déclin de la production industrielle mondiale, mais on pouvait observer des premiers signes de redressement pour les métaux à la fin de 2001. Le cours du cuivre, qui est très important pour plusieurs pays en développement, a baissé de plus de 10 %. Le cours de coton a lui aussi chuté de plus de 20 % en 2001, tandis que celui du caoutchouc naturel (produit particulièrement important pour l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande) a diminué de 5 à 10 % selon les producteurs.

Au cours des deux dernières années, le cours du pétrole a fait preuve d'une fermeté qu'on n'avait pas vue depuis la première moitié des années 80. Il est resté compris entre 24 et 30 dollars le baril du premier trimestre de 2000 jusqu'au troisième trimestre de 2001. Cette fermeté est due à deux facteurs importants du côté de l'offre : premièrement, les membres de l'OPEP ont fait preuve d'une discipline inhabituelle et ont respecté leurs contingents de production², et, deuxièmement, il y a eu une coordination des baisses de la production des exportateurs de l'OPEP et des autres grands exportateurs. Les producteurs membres de l'OPEP ont continué d'ajuster leur offre de façon à maintenir le cours du panier des bruts de l'OPEP entre 22 et 28 dollars le baril. Après les événements du 11 septembre, le cours est tombé à quelque 18 dollars le baril en novembre et décembre, contre 24 dollars en août. En janvier et février 2002, il y a eu une légère amélioration car les nouvelles baisses de production décidées par l'OPEP et d'autres exportateurs ont pris effet.

On estime qu'en 2001 l'offre mondiale de pétrole³ a atteint 77,0 millions de bpj, soit 0,1 million de bpj de plus qu'en 2000. L'offre de l'OPEP a

Tableau 1.4

COURS DES PRODUITS PRIMAIRES, 1997-2001
(Pourcentage de variation par rapport à l'année précédente)

Catégorie de produits	1997	1998	1999	2000	2001
Ensemble des produits ^a	0,0	-13,0	-14,2	1,9	-2,9
Produits alimentaires et boissons tropicales	2,8	-14,3	-18,3	1,0	0,0
<i>Boissons tropicales</i>	33,3	-17,3	-20,9	-13,2	-22,0
Café	54,7	-28,5	-23,2	-18,1	-27,2
Cacao	11,2	3,7	-32,1	-22,2	22,7
Thé	35,1	4,3	-7,0	6,8	-20,2
<i>Produits alimentaires</i>	-3,5	-13,8	-18,1	5,9	4,0
Sucre	-4,9	-21,2	-30,0	30,5	5,6
Viande de bœuf	4,0	-7,0	6,1	5,7	10,0
Maïs	-25,3	-13,4	-5,5	-1,0	4,2
Blé	-22,6	-19,9	-10,9	3,5	9,2
Riz	-10,7	1,3	-18,6	-18,1	-15,2
Bananes	4,3	-3,1	-9,9	-2,3	38,8
Graines oléagineuses et huiles	-0,9	7,1	-23,3	-22,8	-8,5
Matières premières agricoles	-10,3	-10,8	-10,3	0,0	-2,9
Cuir et peaux	-19,8	-22,7	-27,6	73,8	41,1
Coton	-8,9	-8,3	-22,9	3,5	-20,9
Tabac	15,6	-5,5	-7,0	-3,3	0,1
Caoutchouc	-28,3	-29,8	-12,6	7,9	-14,1
Bois tropicaux	-5,5	-1,2	-7,2	-3,1	4,6
Minéraux, minerais et métaux	0,0	-16,0	-1,8	12,0	-9,9
Aluminium	6,2	-15,1	0,3	13,8	-6,8
Phosphate	7,9	2,4	4,6	-0,4	-4,5
Minerai de fer	1,1	2,8	-9,2	2,6	4,5
Étain	-8,4	-1,9	-2,5	0,6	-17,5
Cuivre	-0,8	-27,3	-4,9	15,3	-13,0
Nickel	-7,6	-33,2	29,8	43,7	-31,2
Minerai de tungstène	-9,3	-6,4	-9,3	12,1	45,5
Charbon	-19,4	-15,3	-5,0	-9,7	4,9
Zinc	28,4	-22,2	5,1	4,8	-21,5
Pétrole brut	-6,0	-31,8	38,7	55,6	-13,3

Source : CNUCED, *Bulletin mensuel des prix des produits de base* (diverses parutions).

^a Sauf le pétrole brut.

diminué de 0,7 million de bpj, mais cela a été compensé par une augmentation légèrement plus grande de la production de pays non membres de l'OPEP. La croissance de la demande mondiale s'est ralentie : elle avait augmenté de 0,7 million de bpj en 2000 et n'a augmenté que de 0,1 million de bpj en 2001, ce qui est l'augmentation annuelle la plus faible enregistrée depuis plus d'une décennie. Ces chiffres globaux cachent d'importantes divergences selon les régions, avec une baisse de la demande en

Amérique du Nord et en Amérique latine, au Japon et en Australie, et une hausse dans presque toutes les autres régions. La baisse du taux de croissance de la consommation mondiale de pétrole a entraîné un gonflement des stocks et le niveau des stocks commerciaux des pays de l'OCDE a été nettement plus élevé qu'en 2000. Ce gonflement des stocks devrait exercer une pression à la baisse sur les prix, en particulier durant le deuxième trimestre de 2002, période durant laquelle la demande de pétrole est

généralement basse. Toutefois, la reprise de l'économie mondiale et la persistance des tensions politiques au Moyen-Orient devraient permettre un raffermissement du prix du pétrole.

Les effets du déclin des prix des produits primaires ont été durement ressentis en Amérique latine, région dans laquelle les recettes fiscales et les recettes d'exportation sont très sensibles à ces prix. Les prix de la plupart des grands produits d'exportation de la région ont beaucoup diminué, notamment dans le cas du pétrole (produit pour la Colombie, l'Équateur, le Mexique et le Venezuela), du cuivre (Chili), et du café (Brésil), mais en revanche celui du jus d'orange et du sucre a un peu augmenté. Les effets négatifs de ces baisses de prix ont été très marqués au Mexique, où ils sont venus aggraver le fléchissement du taux de croissance dû au déclin des exportations. En raison de la contraction des recettes pétrolières, les recettes publiques devraient diminuer, et, malgré le lancement d'un programme de subventions aux cultivateurs de café, conçu pour compenser le fait que le cours du marché est inférieur au prix de revient, des réductions de dépenses publiques ont été annoncées dans le but de respecter les projections budgétaires. En Colombie, les recettes d'exportation ont diminué, et en Équateur la reprise de l'économie s'est enrayée durant le troisième trimestre de 2001, en grande partie à cause de l'atonie des marchés du café et du pétrole.

L'évolution des cours internationaux des produits primaires n'a pas eu des effets uniformes sur tous les pays exportateurs de ces produits en 2001. En Afrique, où les recettes d'exportation sont toujours déterminées essentiellement par les cours des produits primaires, le redressement du prix du cacao (qui toutefois pourrait être de courte durée car de nouveaux producteurs arrivent sur le marché) et la hausse du prix du sorgho, motivée par son utilisation en remplacement des déchets carnés dans l'alimentation des animaux, ont eu des effets particulièrement positifs. La Fédération de Russie a pu éviter la stagnation de ses exportations et préserver sa croissance durant une grande partie de l'année 2001, car la hausse rapide du taux de change effectif réel du rouble, due notamment à la hausse des prix à l'exportation, s'est accompagné d'un important excédent des opérations courantes. Grâce à ces facteurs, le taux de croissance est resté d'environ 4 % jusqu'au dernier trimestre, qui a été marqué par une contraction de l'économie.

3. *Marchés financiers et flux de capitaux*

En 2001, les flux de capitaux vers les pays en développement sont restés faibles, comme c'est le cas depuis la crise financière de l'Asie de 1997

(tableau 1.5). D'après les estimations préliminaires des entrées nettes de capitaux privés dans les pays en développement, faites par le Fonds monétaire international (FMI) à diverses reprises en cours d'année, ces flux ont été très volatils, soit négatifs soit légèrement positifs plus tard dans l'année (FMI, octobre 2001, tableau 1.2). Les estimations faites par l'Institut de finance internationale (IIF), qui concernent un groupe plus restreint de 29 pays émergents, confirment en gros les estimations les plus récentes du FMI⁴. En 2001, l'Amérique latine a été la principale destination des flux de capitaux internationaux, malgré une baisse sensible des flux vers l'Argentine. Dans les autres régions, à l'exception du Moyen-Orient et de la Turquie, les flux de capitaux internationaux ont aussi été positifs.

On s'attendait à ce que la décélération brutale de l'économie des États-Unis, accompagnée d'un assouplissement très rapide de la politique monétaire, encourage les flux de capitaux vers les pays émergents pour des raisons similaires à celles qui avaient joué au début des années 90. En fait, le déclin des taux d'intérêt des États-Unis en 2001 a été beaucoup plus rapide que durant la récession de 1990-1991, et la valeur absolue de la baisse de ces taux (450 points de base sur trois ans en 1991-1993, contre 475 points de base en 2001) a été légèrement plus grande. Toutefois, la baisse des taux d'intérêt du début des années 90 faisait suite à une longue période de taux d'intérêt élevés aux États-Unis, ce qui a incité de nombreux investisseurs à investir dans des pays émergents pour continuer d'obtenir un rendement élevé. L'attrait de ces investissements a été augmenté par la vigueur de l'économie de l'Asie et le succès apparent des politiques d'ajustement menées par l'Argentine et le Mexique au début des années 90 et par le Brésil en 1994. La libéralisation du marché financier de ces pays a aussi accru leur attrait pour les investisseurs internationaux. Au contraire, la récession actuelle des États-Unis fait suite à un certain nombre de crises financières et monétaires mondiales, dont une particulièrement grave en 1998, et à des pertes considérables sur presque tous les marchés boursiers du monde en 2000. En 2001, les craintes de plus en plus vives suscitées par le risque d'une répudiation de la dette de l'Argentine et la menace de contagion dans d'autres pays émergents ont intensifié l'aversion pour les investissements à l'étranger.

De plus, en raison de l'intégration croissante de l'économie mondiale et du fait que le commerce extérieur joue un rôle de plus en plus important dans l'économie des pays en développement, le ralentissement de la croissance aux États-Unis se répercute plus rapidement sur leur croissance et leurs exportations que par le passé. La croissance des pays en développement est aujourd'hui beaucoup plus directement liée à celle des États-Unis qu'au début

Tableau 1.5

ESTIMATIONS DES FLUX NETS DE CAPITAUX VERS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
ET EN TRANSITION, 1998-2002

(En milliards de dollars)

Type de flux/région	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Estimations de l'Institut de finance internationale (IIF)</i>					
Flux nets de capitaux privés					
Total	141,5	143,2	169,0	115,1	144,2
<i>Par catégorie :</i>					
<i>Créanciers privés</i>					
Banques commerciales	-53,6	-48,9	-5,9	-21,8	-3,9
Créanciers privés non bancaires	60,9	28,6	27,6	-10,2	17,5
<i>Fonds propres</i>					
Investissement direct	120,7	147,7	132,5	148,8	117,1
Investissement de portefeuille sous forme d'actions	13,4	15,8	14,8	-1,7	13,5
<i>Par région :</i>					
Afrique/Moyen-Orient	6,8	10,3	5,0	7,1	9,3
Asie/Pacifique	0,2	29,8	66,9	44,4	53,1
Europe	36,6	34,6	38,9	15,8	30,7
Amérique latine	97,9	68,4	58,3	47,8	51,1
Pour mémoire :					
Prêts des résidents/autres, nets ^a					
Total	-143,2	-121,7	-146,1	-87,7	-105,0
Afrique/Moyen-Orient	0,6	-5,7	-8,3	-4,0	-3,8
Asie/Pacifique	-76,4	-59,6	-90,9	-27,0	-50,4
Europe	-25,7	-23,7	-38,4	-33,0	-31,7
Amérique latine	-41,8	-32,7	-8,5	-23,6	-19,2
<i>Estimations du Fonds monétaire international</i>					
Flux nets de capitaux privés					
Total	69,6	59,6	8,9	20,1	59,8
Investissement direct net	155,4	153,4	146,2	162,4	142,6
Investissement de portefeuille net	-4,2	31,0	-4,3	-13,0	13,7
Autres flux nets ^b	-81,6	-124,8	-133,0	-129,4	-96,6
Afrique	10,0	11,9	7,0	9,5	10,0
Investissement direct net	6,9	9,0	7,2	21,4	11,0
Investissement de portefeuille net	3,7	8,7	-1,8	-6,3	4,2
Autres flux nets ^b	-0,7	-5,8	1,6	-5,8	-5,2
Asie ^c	-53,4	-7,6	-12,2	1,4	-3,1
Investissement direct net	59,9	51,9	46,8	43,7	41,7
Investissement de portefeuille net	-15,3	13,8	3,7	-4,7	3,8
Autres flux nets ^b	-89,4	-74,4	-66,4	-46,0	-50,1
Moyen-Orient et Europe	11,8	-1,1	-22,4	-29,2	-0,7
Investissement direct net	6,3	5,4	7,2	6,5	8,4
Investissement de portefeuille net	-13,2	-4,2	-15,1	-9,6	-5,2
Autres flux nets ^b	18,6	-2,3	-14,6	-26,1	-3,8
Hémisphère occidental	71,7	43,6	37,9	38,8	39,5
Investissement direct net	60,7	63,8	62,5	64,1	50,0
Investissement de portefeuille net	16,5	9,8	4,6	4,0	7,6
Autres flux nets ^b	-5,5	-30,0	-29,2	-29,3	-18,0
Pays en transition	21,0	13,8	2,2	7,6	15,0
Investissement direct net	21,6	23,4	22,5	26,7	31,5
Investissement de portefeuille net	4,0	2,8	4,3	3,6	3,5
Autres flux nets ^b	-4,6	-12,4	-24,7	-22,7	-20,0

Source : IIF, *Capital Flows to Emerging Market Economies* (2002); FMI, *Perspectives de l'économie mondiale* (décembre 2001).

^a Pour l'explication de cette expression, voir la note 4 du chapitre premier.

^b Autres flux nets d'investissement à long terme, y compris les emprunts officiels et privés.

^c Pays touchés par la crise, autres pays émergents d'Asie et Hong Kong (Chine).

des années 90, si bien que ces pays n'offrent guère de possibilités de diversification à des investisseurs qui cherchent des rendements plus élevés, même compte tenu d'un risque accru. Comme le montre le graphique 4.1, les investisseurs internationaux se sont particulièrement méfiés de l'Argentine, de la Turquie et du Venezuela : la prime de risque est passée d'une fourchette comprise entre 600 et 800 points de base au début de 2001 à plus de 4 000 points de base en décembre en Argentine, et en Turquie durant cette période elle a fluctué entre 700 et plus de 1 100 points de base. La prime de risque a aussi augmenté pour des pays comme le Brésil qui sont considérés comme exposés à la contagion. En revanche, le Mexique paraissait à l'abri des répercussions des problèmes argentins et les entrées de capitaux ont augmenté, car ce pays est désormais considéré comme suffisamment sûr pour les investisseurs institutionnels. Enfin, la prime sur les obligations russes a fortement diminué, alors qu'elle dépassait 1 000 points de base au début de l'année, et dans le cas des obligations émises par des emprunteurs d'Asie, dont beaucoup ont été touchés par la crise financière de 1997, la prime est restée inférieure à 250 points de base pendant presque toute l'année 2001, car l'augmentation de leur excédent courant leur a permis de rembourser leurs dettes bancaires. Cela donne à penser que les investisseurs internationaux font de plus en plus de discrimination entre les différents emprunteurs, selon leur situation propre⁵.

Dans bon nombre des pays d'Asie qui se sont redressés après la crise de 1997, l'importance de l'excédent courant s'est traduite par une augmentation des dépôts auprès des banques internationales. Depuis 1998, les remboursements de crédits bancaires de l'ensemble des pays en développement ont été supérieurs aux nouveaux prêts consentis à ces pays et, aujourd'hui, l'exposition totale des banques de la zone déclarante de la Banque des règlements internationaux (BRI) à ces pays est inférieure de plus de 200 milliards de dollars à ce qu'elle était en 1997 (tableau 1.6). La seule région pour laquelle l'exposition des banques de la zone déclarante de la BRI a augmenté durant les deux premiers trimestres de 2001 (après déduction des effets des variations des taux de change) est l'Amérique latine⁶. La forte baisse de l'exposition des banques à l'Asie occidentale a été due à une contraction de 7,4 milliards de dollars (60 % du total) des créances sur la Turquie. Dans les pays d'Asie du Sud et de l'Est et dans les pays exportateurs de pétrole d'Asie occidentale, le remboursement des prêts des banques de la zone déclarante de la BRI a été accompagné par l'accumulation de dépôts conséquents, ce qui est dû à l'importance de l'excédent courant des pays de ces régions; ces

régions ont donc été une importante source nette de fonds pour le système bancaire international.

Le financement des pays en développement sous forme de crédits à l'exportation a lui aussi décliné durant les deux premiers trimestres de 2001. L'essentiel du déclin (qui a atteint 6,1 milliards de dollars) est imputable aux emprunteurs d'Afrique et d'Europe orientale⁷. L'ouverture de nouvelles lignes de crédits syndiqués en faveur de pays en développement, autres que celles consenties par des banques off-shore, a représenté quelque 45 milliards de dollars durant les trois premiers trimestres de 2001, ce qui indique que le montant total pour l'année sera nettement inférieur aux 94 milliards de dollars accordés en 2000 (BRI, 2001b, tableau 10). Comme nous l'avons vu dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2001*, après les crises financières de la deuxième moitié des années 90, la durée moyenne des prêts bancaires aux pays en développement a nettement augmenté. Cet ajustement paraît maintenant terminé, mais il y a encore des différences entre les pays en développement pour ce qui est de la proportion des dettes dont l'échéance est inférieure ou égale à un an : cette proportion va de 43 % pour les pays d'Europe à quelque 54 % pour les pays d'Afrique et d'Asie occidentale (BRI, 2001, tableaux 3 à 6).

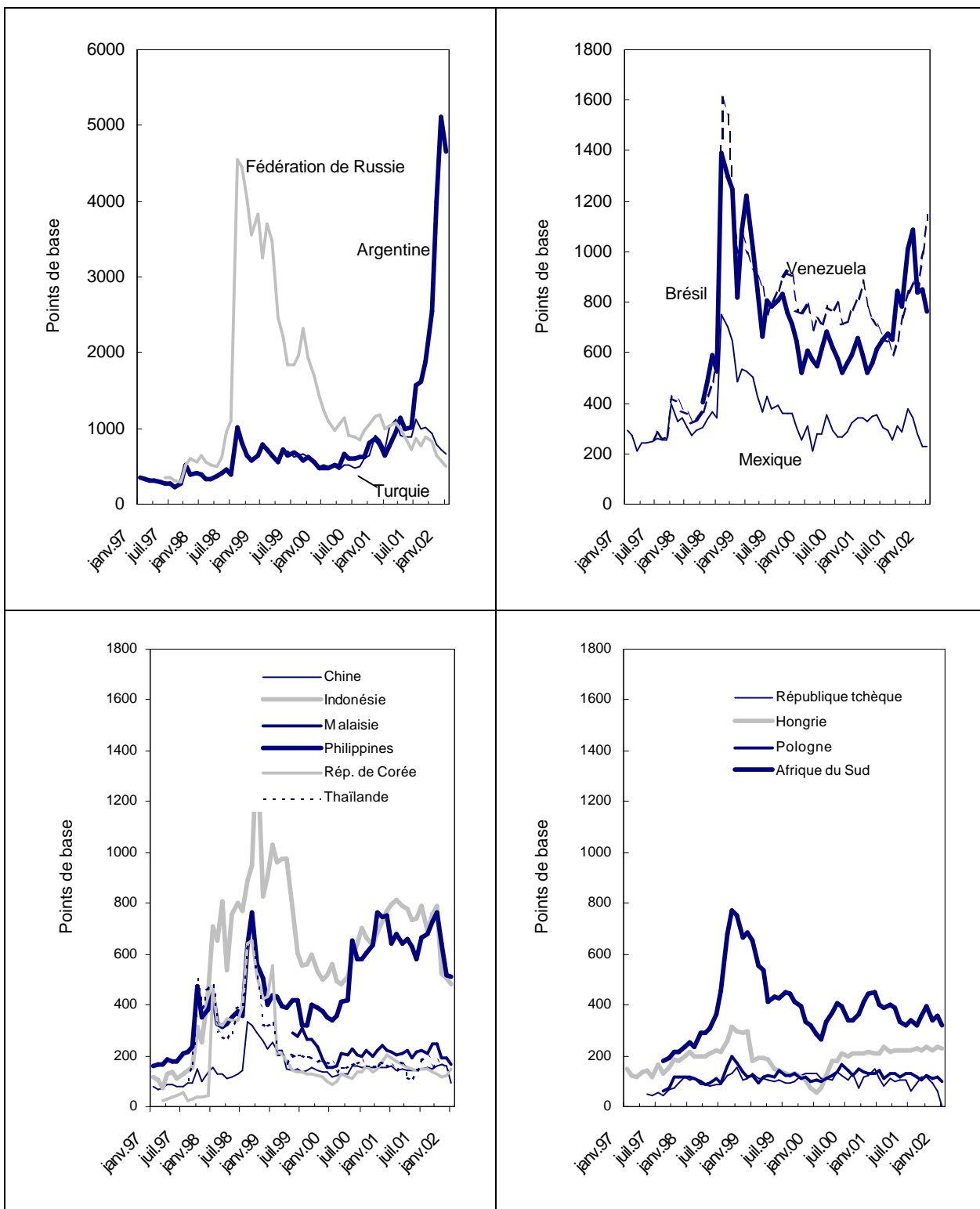
Le rythme d'émission d'instruments de créance des pays en développement a diminué entre 2000 et les trois premiers trimestres de 2001 et les emprunts des pays d'Amérique latine ont représenté plus de 50 % du total (tableau 1.7). Le montant net des émissions des trois premiers trimestres de 2001 a diminué en raison d'une forte contraction au troisième trimestre, car il y a eu très peu de nouvelles émissions après le 11 septembre, alors que durant les deux premiers trimestres ce montant avait été positif, après avoir été négatif durant le dernier trimestre 2000. Le montant brut des émissions de titres de créances a aussi été moins élevé en 2001, mais le déclin relatif a été moins marqué que dans le cas du montant net⁸. Dans ce secteur, l'année a été marquée par la première émission d'obligations internationales de l'Égypte, par une importante opération d'échange de dettes externes et internes de l'Argentine contre des obligations de plus longue durée, et par des opérations similaires, mais moins importantes, au Brésil et au Mexique.

D'après les estimations fournies par le FMI et l'IIF en ce qui concerne l'investissement étranger direct (EID) net en 2001, dans l'ensemble les flux d'IED ont bien résisté à l'accroissement des incertitudes et au ralentissement de la croissance mondiale (tableau 1.5). Les flux nets d'IED en Chine et au Mexique ont augmenté en 2001 (dans le cas du Mexique cela est dû notamment au rachat de la société Banacci par Citigroup, pour 12,5 milliards de

Graphique 1.4

PRIME DE RENDEMENT^a DES OBLIGATIONS INTERNATIONALES DE DIFFERENTS PAYS ÉMERGENTS, JANVIER 1997 À JANVIER 2002

(Points de base)^b



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED sur la base de Thompson Financial Datastream.

^a Écart entre le rendement d'une obligation représentative émise par le pays emprunteur et une obligation de même durée émise par l'État du pays dont la monnaie est celle dans laquelle sont libellées les obligations de l'emprunteur.

^b Un point de base - 0,01 pour cent.

Tableau 1.6

CRÉANCES DES BANQUES DE LA ZONE DÉCLARANTE DE LA BRI^a SUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET LES PAYS D'EUROPE ORIENTALE, 1997-2001

	1997	1998	1999	2000	2001 (1er semestre)	Stock				
						1997	1998	1999	2000	Fin juin 2001
						Pourcentage d'augmentation ^b				
Total^c	8,9	-12,9	-7,7	-1,4	-0,8	1083	943	871	858	852
<i>dont :</i>										
Amérique latine	11,6	-3,3	-5,6	5,1	3,8	298	288	272	286	297
Afrique ^d	19,6	14,1	-2,7	-8,9	-3,3	70	79	77	70	68
Asie occidentale	25,2	19,1	6,3	10,6	-9,8	89	105	112	124	112
Asie de l'Est et du Sud ^e	0,9	-30,2	-17,1	-9,6	-0,8	520	363	300	272	269
Asie centrale	34,0	15,7	26,0	-4,5	-4,5	3	3	4	4	3
Europe orientale ^f	26,9	-0,9	-1,0	-4,4	-0,6	97	96	95	91	91
Autres pays d'Europe ^g	37,5	12,7	13,9	23,1	-1,4	8	8	10	12	12
Ensemble des emprunteurs^h	17,5	2,0	3,2	13,1	6,0	8 642	8 816	9 101	10 291	10 912

Source : BRI, *Activités bancaires et financières internationales* (diverses parutions).

^a Y compris certaines succursales off-shore de banques des États-Unis.

^b Sur la base des données relatives à la fin de décembre après correction des variations des taux de change.

^c À l'exclusion des centres bancaires off-shore, soit, en Amérique latine, Aruba, Bahamas, Barbade, Bermudes, îles Caïmanes, Antilles néerlandaises, Panama et Antilles britanniques; en Afrique, Libéria; en Asie occidentale, Bahreïn et Liban; et en Asie de l'Est et du Sud, Hong Kong (Chine), Singapour et Vanuatu.

^d Y compris le montant résiduel indiqué dans la source pour l'Afrique et l'Asie occidentale.

^e Y compris le montant résiduel indiqué dans la source pour l'Asie de l'Est et du Sud et l'Asie centrale.

^f Y compris le montant résiduel indiqué dans la source pour l'Europe orientale et les pays en développement d'Europe.

^g Malte, Bosnie-Herzégovine, Croatie, Slovaquie, ex-République yougoslave de Macédoine et Yougoslavie.

^h Y compris les institutions multilatérales.

dollars), mais cette hausse a été compensée par la baisse des entrées d'IED en Argentine et au Brésil. Les émissions internationales d'actions annoncées par les pays en développement (principalement en Asie de l'Est et du Sud) représentaient quelque 9 milliards de dollars dans les trois premiers trimestres de 2001, ce qui est beaucoup moins qu'en 2000, puisqu'en 2000 (plus de 40 milliards de dollars sur l'année) (BRI, 2001b, tableau 18). D'après les estimations provisoires de l'IIF (tableau 1.4), l'investissement étranger sous forme d'actions dans l'ensemble des pays émergents a été négatif et sensiblement inférieur à celui des émissions internationales d'actions. Cela signifie qu'il y a eu un important désinvestissement étranger sur les marchés boursiers locaux en 2001.

Il n'y a pas eu en 2001 de volatilité générale des taux de change des monnaies des pays en développement, sauf dans le cas de l'Argentine, de l'Afrique du Sud, de la Turquie et du Venezuela au début de 2002, ce qui est peut-être dû au fait que la dépréciation du dollar que beaucoup attendaient ne

s'est pas produite. Lorsque l'Argentine a abrogé sa loi sur la convertibilité, le régime de taux de change flottant est devenu de loin le plus courant dans les pays émergents. L'Argentine a introduit un régime de flottement libre après avoir brièvement expérimenté un système de double taux, et le cours de sa monnaie a beaucoup diminué, tombant à quelque 2 pesos pour un dollar, alors que dans le régime antérieur le peso était à parité. Le Venezuela, face à l'épuisement de ses réserves de change, a abandonné son régime de fourchette en février 2002 et l'a remplacé par un régime de taux flottants, ce qui a entraîné une brutale dépréciation de la monnaie (près de 20 % le premier jour du nouveau régime). En Asie, la Malaisie a continué d'appliquer un régime de taux de change fixe par rapport au dollar et a assoupli les règles concernant l'achat de biens par des étrangers et supprimé le prélèvement de 10 % des gains réalisés sur des investissements de portefeuille rapatriés dans l'année. La Chine a continué d'appliquer une politique de taux de change quasi fixe, en empêchant toute variation supérieure ou inférieure à 0,3 % du taux moyen de la veille, tout en renforçant le contrôle

Tableau 1.7

**ÉMISSIONS INTERNATIONALES DE TITRES DE CRÉANCE^a DES PAYS EN TRANSITION
ET EN DÉVELOPPEMENT^b, 1997-2001**

(En milliards de dollars)

	Émissions brutes ^c					Émissions nettes				
	1997	1998	1999	2000	2001 ^d	1997	1998	1999	2000	2001 ^d
Pays en développement	117,3	76,2	79,3	78,3	55,4	82,1	37,3	34,8	38,5	11,2
Afrique	0,8	1,3	2,2	2,4	4,2	4,3	0,4	1,4	0,9	3,1
Amérique latine	64,0	43,0	48,0	43,1	32,2	41,1	22,5	27,1	27,9	7,6
Asie	44,3	14,8	23,9	27,1	10,9	27,7	-1,3	4,2	8,6	-4,3
Europe	8,2	17,1	5,2	5,7	8,1	9,0	15,7	2,1	1,1	4,8
Ensemble du monde	1508,6	1657,2	2305,0	2661,6	2330,8	560,4	681,1	1241,2	1246,0	771,4

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, sur la base de BRI, *Activités bancaires et financières internationales* (diverses parutions).

^a Instruments du marché monétaire et obligations internationales, classés selon la résidence de l'émetteur.

^b Autres que les centres financiers off-shore.

^c Ce chiffre comprend les émissions brutes d'instruments du marché monétaire et les émissions annoncées d'obligations internationales.

^d Trois premiers trimestres.

des emprunts extérieurs d'entités nationales. Parmi les pays émergents d'Europe orientale, aujourd'hui seule la Hongrie a un régime de fourchette de taux de change, mais elle l'a beaucoup assoupli, à deux reprises, durant l'année, tout en libéralisant considérablement les opérations de capital. En revanche, l'Afrique du Sud a réagi à la forte dépréciation du rand en renforçant le contrôle des changes en vigueur. Dans l'ensemble, les variations des taux de change en 2001 n'ont pas entraîné de modification importante de la compétitivité des différentes régions en développement.

Les effets de l'augmentation de la prime de risque sur les obligations internationales des pays émergents et de la crise financière de l'Argentine et de la Turquie sur les marchés boursiers et monétaires des pays émergents ont été limités. Au début de l'été

2001, les monnaies de la Hongrie et de la Pologne ont subi des pressions à la baisse, associées à une instabilité due à la perte de confiance causée par les crises de l'Argentine et de la Turquie, mais ces pressions n'ont pas duré. Même en Amérique latine, les effets de contagion sont jusqu'à présent limités : ainsi, le peso mexicain est resté à un taux exceptionnellement élevé tout au long de 2001 et les taux de change du real brésilien et du peso chilien, qui avaient baissé, ont eu tendance à remonter vers la fin de l'été. L'impact final dépendra de l'évolution de la situation de l'Argentine et de la réponse de ses autorités, de la façon dont ce processus se transmettra aux autres économies d'Amérique latine par le biais des liens commerciaux et financiers, et de ses effets sur la confiance des investisseurs et des créanciers internationaux envers la région.

D. Perspectives économiques

L'environnement économique mondial est devenu de plus en plus difficile pour les pays en développement en 2001. Le déclin de leur taux de croissance annuel moyen, qui n'a atteint qu'environ 2 % en 2001 contre plus de 5 % en 2000, s'est encore accentué durant l'année. Le taux de croissance était déjà négatif au début de 2001 dans une partie de l'Asie (Malaisie, Singapour, Province chinoise de Taiwan et Thaïlande), car la demande de produits informatiques, qui représentent une grande part de leurs exportations, s'est contractée. En Amérique latine, le PIB a diminué tout au long de l'année en Argentine et au Mexique, tandis qu'au Brésil le taux de croissance a été à peu près nul jusqu'au troisième trimestre et est devenu négatif ensuite.

Toutefois, en fin d'année on pouvait percevoir des signes de stabilisation dans la plupart des pays d'Asie et dans une partie de l'Amérique latine. Grâce à des mesures de stimulation de la demande intérieure de plus en plus énergiques, la plupart des pays d'Asie ont renoué avec la croissance au troisième trimestre de 2001. En Amérique latine, tous les pays de la Communauté andine sauf la Colombie ont enregistré un taux de croissance annualisé supérieur à 3 %. Certains pays en transition ont aussi pu échapper à la contraction généralisée de l'économie mondiale, mais le PIB de la Fédération de Russie a diminué au quatrième trimestre.

L'économie des États-Unis s'est elle aussi comportée mieux qu'on ne le craignait. Comme nous l'avons déjà indiqué, il y a eu un rebond à la fin de 2001 grâce à une hausse des dépenses de consommation motivée par des conditions de financement exceptionnellement favorables, des baisses de prix, des ristournes d'impôt anticipées et la baisse des taux d'intérêt, les crédits hypothécaires pouvant être refinancés à des taux extrêmement bas. L'augmentation des commandes de biens intermédiaires et des produits électroniques au sein de l'ALENA, ainsi que des commandes de produits électroniques et informatiques d'Asie, due au fait que de nombreuses entreprises voulaient se protéger contre d'éventuelles perturbations des livraisons consécutives aux attentats du 11 septembre en conservant des stocks plus élevés, ont aussi appuyé la

reprise de l'économie des États-Unis. Le taux de croissance a atteint près de 1,5 % au quatrième trimestre et comme il semble que le cycle de déstockage soit terminé, on peut s'attendre à une reprise durant la première moitié de 2002.

En raison du redressement d'une grande partie des pays en développement et de la bonne tenue inespérée de l'économie des États-Unis, on considère généralement aujourd'hui que les prévisions de croissance faites en 2002 pour toutes les régions du monde, qui avaient été sensiblement révisées à la baisse après les attentats du 11 septembre, devront être maintenant révisées à la hausse⁹. L'espoir que les mesures prises par le Gouvernement japonais pourraient relancer l'économie du Japon a été déçu, mais les statistiques relatives au quatrième trimestre de 2001 donnent à penser que la demande extérieure s'est stabilisée. Dans la zone euro, il apparaissait au début de 2001 qu'on pourrait éviter une récession. Dans le cas de la plupart des pays les plus tributaires de l'exportation et notamment des pays d'Europe, les prévisions de croissance pour 2002 ont été revues à la hausse.

Néanmoins, il ne faut pas interpréter hâtivement le fait que la situation économique des États-Unis est meilleure que prévu. Premièrement, l'amélioration est due en grande partie à des ajustements ponctuels qui ne pourront pas avoir d'effets durables. Deuxièmement, le fait que les dépenses de consommation ont été plus élevées que prévu signifie que le taux d'épargne des ménages a encore diminué et que leur endettement a augmenté. Troisièmement, on ne peut pas encore affirmer que les entreprises commerciales ont mené à terme le processus de restructuration financière et de réduction des excédents de capacités qui ont étouffé l'investissement. Au contraire, les récents scandales boursiers montrent que ces problèmes sont peut-être encore plus répandus qu'on ne le pensait. Il n'y a pas lieu de croire que les déséquilibres économiques constatés avant la récession, tels que le niveau élevé de la dette des ménages et des entreprises, le surinvestissement massif dans le secteur informatique, l'impact négatif de la chute des cours boursiers et les difficultés de financement de

nouvelles entreprises, aient disparu. À ces problèmes viennent s'ajouter aujourd'hui la baisse du niveau de l'emploi et une aggravation de l'incertitude concernant les revenus futurs. Par conséquent, pour que les facteurs positifs permettent une reprise durable, il faudra que leurs effets soient assez persistants pour convaincre les producteurs qu'ils doivent investir et accroître leurs capacités de production. Pour le moment, on ne voit aucun signe d'un tel optimisme.

Il se pourrait donc bien que le taux de croissance de l'économie des États-Unis n'augmente pas beaucoup en 2002 par rapport au quatrième trimestre de 2001, mais se stabilise à un niveau positif, mais peu élevé, si la progression récente des dépenses de consommation ne déclenche pas un nouveau cycle d'investissement, et si le déclin de l'emploi provoqué par la restructuration des entreprises finit par inciter les ménages à réduire leurs dépenses et à se désendetter. Un tel scénario ne serait guère propice à une accélération de la croissance mondiale. Au Japon, les perspectives de redressement semblent dépendre essentiellement de la demande extérieure : contrairement à ce qui s'est passé aux États-Unis, les consommateurs ne prennent pas l'initiative et semblent au contraire retarder la reprise en réduisant leurs dépenses. Depuis un certain temps, le Japon s'efforce, sans grand succès, de fonder sa croissance économique sur la demande intérieure, mais il s'est heurté à une grande inertie; le comportement des salaires mentionné plus haut a certainement beaucoup contribué à freiner la consommation. À plus long terme, en raison du vieillissement de la population et de l'absence d'immigration, il pourrait y avoir des raisons sociales plus profondes qui empêcheraient les dépenses intérieures d'atteindre le niveau nécessaire pour obtenir une croissance plus dynamique.

Il est aussi très probable que l'expansion de l'économie des États-Unis ne suffira pas à stimuler l'économie européenne et que les pays d'Europe devront prendre des mesures internes plus énergiques pour retrouver le taux de croissance de 2000. Toutefois, l'interprétation actuelle du Pacte pour la stabilité et la croissance donne à penser que les pays de la zone euro ne seront peut-être pas capables de prendre les mesures de relance budgétaire nécessaires. Si les autorités monétaires continuent d'être obsédées par l'inflation, le retour d'une croissance dynamique en Europe sera encore plus improbable.

Il est donc douteux que les pays industriels retrouvent rapidement le taux de croissance de 3 % nécessaire pour une création d'emplois et une augmentation des revenus satisfaisantes dans les pays en développement. Il est aussi peu probable que la demande de produits exportés par les pays en

développement croisse beaucoup, que les prix des produits primaires se redressent nettement ou qu'il y ait une forte augmentation des flux de capitaux capable de compenser ces contraintes externes. Il y a donc tout lieu de s'attendre à une longue période de croissance économique très modeste dans les pays en développement, seuls quelques-uns d'entre eux parvenant à retrouver leur dynamisme du début des années 90.

En Asie, seules la Chine et l'Inde devraient échapper à la morosité de l'économie mondiale. Les autres pays d'Asie, très tributaires de l'exportation, se sont mis depuis peu à stimuler la demande intérieure pour promouvoir la croissance, mais cela ne sera peut-être pas suffisant pour obtenir une croissance dynamique si le commerce international continue de stagner. Pour cette région, on peut s'attendre à une légère amélioration, après une année 2001 décevante.

En Amérique latine, comme nous l'avons déjà signalé, le Mexique a été particulièrement touché par la contraction du commerce international; en 2001, il a enregistré sa première récession depuis la crise financière de la fin de 1994, et ses perspectives pour 2002 dépendent du redressement de l'économie des États-Unis. Sa croissance pourrait être aussi limitée par le niveau élevé du peso, qui est soutenu par les flux d'IED qu'attire le fait qu'il a aujourd'hui une assez bonne note de crédit, ce qui érode rapidement l'avantage qu'offre une main-d'œuvre bon marché pour le trafic de perfectionnement. Certaines entreprises technologiques ont déjà commencé à relocaliser leurs usines en Asie et en Chine et la fermeture de plusieurs usines d'automobiles a été annoncée. Au Brésil, la fin de la crise de l'énergie sera un facteur positif, mais les flux de capitaux ont beaucoup diminué et l'économie brésilienne souffrira si l'incertitude économique et politique en Argentine perdure. Comme la plupart des pays d'Amérique latine sont encore très endettés, ils sont vulnérables en cas de hausse des taux d'intérêt internationaux et de contraction des flux de capitaux. Le taux de croissance de l'ensemble de la région ne devrait donc guère augmenter par rapport à celui de 2001.

Les pays en transition d'Europe, où la vigueur des exportations vers l'Europe occidentale a stimulé la croissance en 2001 et au début de 2002, sont eux aussi vulnérables en raison de la mollesse de la croissance dans la zone euro. Une expansion assez forte en Fédération de Russie a partiellement compensé cet effet négatif, mais son taux de croissance a diminué en raison de la baisse des exportations de pétrole. Par conséquent, les résultats moins bons que prévu de l'UE signifient probablement que l'expansion de l'Europe orientale sera aussi plus faible que prévu. Les autres pays en développement, notamment ceux d'Afrique, qui dépendent beaucoup des exportations de produits

primaires, sont probablement aussi condamnés à une période de faible croissance. Comme nous l'avons déjà indiqué, les effets des événements du 11 septembre sur le coût des transports et de l'assurance vont probablement perturber les exportations. Pour certains producteurs de produits essentiels, tels que le pétrole, une hausse des prix pourrait améliorer les perspectives de croissance, mais tout dépendra de l'impact d'une situation politique encore imprévisible. La hausse du prix du pétrole consécutive aux attentats (le prix du baril a dépassé 30 dollars juste après le 11 septembre) a été suivie d'une forte baisse, qui a ramené le prix du baril en dessous de la limite inférieure de la fourchette de prix de l'OPEP, et actuellement on n'a guère de raisons de compter sur une nouvelle période de prix élevés.

Les perspectives défavorables des exportations et du solde des opérations courantes de la plupart des pays en développement sont encore aggravées par le fait que les flux de capitaux extérieurs risquent fort de diminuer. Les pays les moins touchés par ce problème seront les pays émergents d'Asie de l'Est et du Sud, dont la plupart ont eu ces dernières années une balance courante excédentaire et dont les réserves de change sont importantes par rapport à leur dette extérieure à court terme. Il est donc probable que leur demande de financement par des banques étrangères sera limitée, tandis que leur solvabilité retrouvée pourrait améliorer leur accès au marché des capitaux. En revanche, la plupart des pays d'Amérique latine ont besoin de financements externes pour couvrir le déficit des opérations courantes qui se creuse à cause de la baisse du volume des exportations et du prix des produits primaires. Depuis peu, la plupart des pays en transition d'Europe orientale (sauf la Fédération de Russie) et l'Afrique du Sud ont aussi une balance courante déficitaire. Pour ces pays, si les flux de capitaux privés restent aussi faibles qu'aujourd'hui, cela pourrait sérieusement limiter leur croissance. Dans le cas de la plupart des autres pays en développement, et en particulier des PMA et des pays sans littoral, qui n'ont guère accès au marché international des capitaux, les flux officiels restent vitaux.

Comme nous l'avons déjà indiqué, la maigreur des flux de capitaux privés vers les pays émergents et les autres pays en développement s'inscrit dans une tendance qu'on observe depuis 1997. Toutefois, la menace de crise mondiale de liquidités due à la contagion semble limitée. Jusqu'à présent, les répercussions de la faillite souveraine d'un niveau sans précédent de l'Argentine se sont limitées à la fermeture temporaire d'une banque à capitaux argentins en Uruguay et à l'impact sur les filiales d'entreprises latino-américaines établies en Argentine, même si la dernière grande banque à capitaux argentins cherche actuellement des

investisseurs pour renforcer sa situation financière; si elle n'y parvient pas, cela pourrait avoir un impact plus grave sur les établissements financiers de la région¹⁰.

Le fait que globalement le niveau des flux de capitaux privés vers les pays en développement soit bas s'explique plus par la réduction de l'exposition des banques internationales aux pays d'Asie depuis la crise financière qui a frappé cette région que par un phénomène de contagion. Dans les autres régions, les crédits bancaires étaient une source de financement secondaire depuis la crise de la dette de 1982. Les formes de flux de capitaux les plus importantes diffèrent selon les pays, mais les principales sont les émissions d'obligations internationales, les achats d'actions et l'IED. Par conséquent, pour que les flux vers les pays qui ont le plus besoin de financements extérieurs augmentent, il faudra surtout un redressement des financements sous forme d'obligations et d'actions, et une préservation des flux d'IED, plutôt qu'un accroissement des crédits bancaires. Toutefois, comme les montages financiers spéciaux qui sont de plus en plus associés aux financements par des titres ont joué un grand rôle dans les récents problèmes comptables de grandes entreprises des États-Unis, il y a lieu de craindre que cette forme d'emprunts et d'investissements transfrontières ne puisse guère s'accroître de façon substantielle, car le fonctionnement des destinataires des fonds manque souvent de transparence. De plus, les marchés boursiers mondiaux restent déprimés malgré l'augmentation de la liquidité globale et les investisseurs sont de plus en plus prudents face à d'éventuels phénomènes de bulles spéculatives. Il est donc peu probable que le financement sous forme d'obligations ou d'actions compense la contraction des crédits bancaires, ce qui implique que les flux de capitaux vers les pays en développement resteront sans doute réduits, même si le niveau de l'IED ne baisse pas. Malheureusement, d'après les dernières prévisions, les flux d'IED devraient sensiblement diminuer en 2002 (tableau 1.4).

Il semble donc que ni le taux de croissance du commerce mondial ni les flux de capitaux des pays développés vers les pays en développement ne retrouveront les niveaux qu'ils atteignaient durant la période d'expansion mondiale des années 90. Les facteurs qu'on considérait comme les plus importants pour soutenir la croissance des pays en développement ne leur permettront probablement pas d'atteindre leur taux de croissance maximum potentiel et d'accroître le revenu par habitant de leur population, qui ne cesse d'augmenter. Dans un contexte de fléchissement de la croissance mondiale, l'amélioration de l'accès aux marchés pourrait stimuler l'activité dans les pays en développement, et le recours à des mécanismes régionaux de commerce et de financement pourrait compenser en partie la

baisse des flux de capitaux et offrir une certaine protection contre l'instabilité financière. Quoi qu'il en soit, un grand nombre de pays en développement

continueront d'avoir besoin de financements officiels importants pour atténuer les effets d'un environnement économique mondial peu dynamique.

Notes

1. Le prix des mémoires DRAM 128 bit, qui en 2001 était tombé à quelque 1 dollar contre près de 7 dollars à la fin de 2000, était remonté jusqu'à plus de 4 dollars en février 2002.
2. L'OPEP a réussi à éviter un effondrement du prix en réduisant le plafond de production d'environ 5 millions de bpsj entre février 2001 et janvier 2002. Cela a ramené la production des membres à un niveau très bas et a porté à plus de 7 millions de bpsj la capacité de production de l'OPEP inutilisée. Cet excédent de capacité, qui signifie qu'un volume considérable de pétrole supplémentaire pourrait être mis sur le marché à tout moment, continuera de peser sur le cours du pétrole dans le proche avenir et ce cours dépendra en grande partie du degré auquel les membres de l'OPEP parviennent à respecter leur accord de plafonnement de la production, sans que d'autres producteurs importants cherchent à en profiter.
3. Cette offre comprend l'offre de pétrole brut, de condensats, de liquides de gaz naturel (LGN), de pétrole de sources non classiques et de toutes les autres productions.
4. Les différences entre les estimations des flux de capitaux privés vers les pays en développement et en transition de ces deux institutions sont dues essentiellement au fait qu'elles ne couvrent pas les mêmes pays et qu'elles emploient des méthodes différentes. Les estimations du FMI concernent la grande majorité de ses États membres. Elles sont établies sur la base de la balance des paiements et, par conséquent, les sorties nettes de capitaux de résidents sont déduites. L'IIF fait des estimations pour 29 « pays émergents » et ne déduit pas les prêts nets des résidents, les variations du stock d'or monétaire et les erreurs et omissions de la balance des paiements qui, en général, représentent une proportion importante du montant estimatif des flux privés nets.
5. Cette discrimination se traduit notamment par une tendance à la baisse des coefficients de corrélation bilatéraux entre les écarts de rendement des obligations internationales des pays émergents. Cette évolution, qui apparaît dans les estimations faites par le Secrétariat de la CNUCED pour les obligations utilisées pour le graphique 1.4, est confirmée par les travaux de Cunningham, Dixon and Hayes (2001 : 177-179).
6. Toutefois, cette augmentation disparaît si l'on emploie un autre mode de calcul fondé sur les données financières consolidées et tenant compte des effets des mesures d'atténuation du risque de crédit (BRI, 2001a, tableau 6).
7. Ces estimations, qui tiennent compte des variations des taux de change, se fondent sur un document conjoint BRI/FMI/OCDE/Banque mondiale intitulé *Statistics on External Debt*.
8. D'après les données préliminaires, qui comportent une estimation des émissions du quatrième trimestre, le montant des émissions pour l'ensemble de l'année serait moins élevé qu'en 2000 (IIF, 2002 : 11).
9. Entre mai et décembre, le FMI, dans ses *Perspectives de l'économie mondiale*, a réduit sa prévision de croissance pour l'économie mondiale à 2,4 % contre 3,2 % pour 2001 et à 2,4 % contre 3,9 % pour 2002.
10. Les raisons pour lesquelles la contagion paraît limitée sont probablement liées au fait que la crise s'est développée au ralenti, ce qui a laissé aux agents économiques le temps nécessaire de se couvrir contre un risque de défaillance. En outre, il semble que l'exposition à l'Argentine ne jouait pas un grand rôle dans les stratégies de placement et les politiques de gestion des risques, et que par conséquent il n'y a pas eu de phénomène de remaniement des portefeuilles comme celui qui avait transmis les effets de la crise russe sur les marchés hongrois et brésilien (CGFS, 1999 : 15). Le fait qu'une grande partie des actions de banques argentines appartiennent à des étrangers a peut-être aussi contribué à limiter la contagion.

LE SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL APRÈS DOHA

A. Introduction

Comme nous le verrons en détail dans la deuxième partie du présent rapport, les résultats commerciaux des pays en développement au cours des deux dernières décennies ont été mitigés. Un certain nombre de pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est ont su accroître et diversifier leurs exportations de produits manufacturés et accroître leur part du commerce mondial. En revanche, de nombreux pays les moins avancés (PMA) et d'autres pays en développement tributaires de l'exportation de produits primaires ont perdu des parts de marché. Dans le secteur manufacturier, les bons résultats obtenus à l'exportation par certains pays n'impliquent pas toujours une augmentation de la valeur ajoutée dans le pays exportateur. Un certain nombre de pays en développement dépendent toujours de l'exportation de produits, primaires ou manufacturés, peu dynamiques, caractérisés par une faible élasticité-revenu et une faible valeur ajoutée. De nombreux produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre exportés par les pays en développement se comportent de plus en plus comme des produits primaires, avec un risque de saturation du marché. En même temps, de nombreux pays en développement à revenu moyen ont du mal à accroître leur productivité et à moderniser leur technologie et restent tributaires de l'importation de pièces et de composants et de compétences étrangères en matière de conception et de technologie.

Cette situation a de nombreuses causes, mais à l'évidence les modalités de la participation des pays concernés au système commercial multilatéral et les

politiques adoptées pour établir un lien entre le commerce extérieur et les activités économiques intérieures jouent un rôle essentiel. L'histoire donne à penser qu'on ne peut pas compter uniquement sur les marchés pour offrir les incitations nécessaires afin d'obtenir une intégration plus équilibrée et créer une interaction dynamique entre le commerce extérieur et la croissance; les pays en développement devront continuer d'employer diverses stratégies pour promouvoir l'industrialisation et la modernisation technologiques.

C'est dans ce contexte que le nouveau programme de travail de l'OMC lancé à la quatrième Conférence ministérielle de Doha sera entrepris, et que les résultats des négociations seront jugés. À titre de première évaluation de ces négociations, nous verrons dans le présent chapitre que le nouveau programme de travail offre un certain nombre de possibilités aux pays en développement, mais qu'il faudra leur donner davantage de substance dès le début, faute de quoi on risque de perpétuer les déséquilibres et les biais actuels. Dans la prochaine section, nous ferons un bref historique de la place des questions de développement dans les règles du système commercial multilatéral. Dans la section C, nous analyserons ce qui a été convenu à Doha en termes de négociations immédiates et futures, de nouveaux domaines de discussion et d'autres questions. La dernière section donne quelques suggestions préliminaires concernant la façon dont on pourrait intégrer ces négociations dans un programme plus vaste de rééquilibrage du système commercial.

B. Avant Doha : les pays en développement dans le système du GATT/de l'OMC

Le fait de participer à l'OMC, comme au GATT qui l'a précédé, a apporté aux pays en développement plusieurs avantages importants, mais crée aussi des problèmes nouveaux et difficiles. Leur volonté de participer à ce système a été motivée par l'espoir d'obtenir un accès amélioré et plus sûr aux marchés, en particulier ceux des pays industrialisés, et par l'idée que le fait de disposer d'un moyen de faire respecter les droits acquis par le biais du mécanisme de règlement des différends compenserait largement la perte d'autonomie résultant de l'acceptation d'un nombre croissant d'obligations, notamment en matière d'ouverture des marchés et d'application de règles dans des domaines nouveaux.

Dans une certaine mesure, l'importance de la place du développement dans le débat renvoie à un débat antérieur concernant la forme du système commercial mondial, débat qui a tourné court en raison du fait que l'Organisation internationale du commerce, prévue par la Charte de La Havane négociée en 1947-1948, n'a jamais vu le jour. Cette Charte comportait des dispositions sur le développement et la reconstruction économiques, ainsi que sur les pratiques commerciales restrictives et les accords de produit intergouvernementaux, qui toutes répondaient à des préoccupations intéressant directement les pays en développement. Afin de combler ces lacunes, les parties contractantes ont modifié à plusieurs reprises les règles du GATT, élaborées parallèlement à la négociation sur l'Organisation internationale du commerce, notamment à l'occasion de la session d'examen de 1954-1955 (articles XVIII et XXVIII *bis*) et en 1964 (partie IV) puis en 1979 (« clause d'habilitation »), afin de faciliter le développement. D'une façon ou d'une autre, les dispositions ainsi adoptées accordaient aux pays en développement un traitement « spécial et différencié » dans le cadre des règles, et leur offraient un accès préférentiel aux marchés des pays développés. Toutefois, plusieurs d'entre elles ont été formulées en termes d'obligations de moyens, ou étaient subordonnées à l'assentiment des autres parties contractantes du GATT. De plus, alors qu'en

vertu de la clause d'habilitation les pays industriels ne s'attendaient pas à recevoir des engagements réciproques des pays en développement si ceux-ci seraient incompatibles avec leurs besoins en matière de développement, de finance et de commerce, elles prévoyaient néanmoins que les pays en développement devraient, à mesure que leur niveau de développement et leur situation commerciale s'améliorent, s'intégrer davantage dans le cadre des droits et obligations du GATT.

Le Cycle d'Uruguay a fait un peu oublier le traitement spécial et différencié. Cela était dû non seulement à l'érosion des préférences résultant de la réduction des droits de douane NPF (traitement de la nation la plus favorisée), mais aussi à ce qu'on a appelé « l'engagement unique », c'est-à-dire le fait que les pays participants devaient accepter globalement tous les accords¹, alors qu'auparavant les parties contractantes du GATT pouvaient choisir de ne pas adhérer à certains des accords. En même temps, les préoccupations concernant les difficultés que rencontraient les pays en développement dans le système commercial ont évolué : auparavant, ils participaient au système commercial en tant que producteurs et exportateurs, alors qu'avec le Cycle d'Uruguay ils devenaient signataires d'un traité juridiquement contraignant qui pourrait poser des problèmes de mise en œuvre et nécessiter des ajustements coûteux.

En conséquence, la plupart des Accords de l'OMC prévoyaient des périodes de transition assez longues pour les pays en développement, et encore plus longues pour les PMA². On a aussi prévu des assouplissements supplémentaires pour les PMA et des dispositions particulières en faveur des pays en développement importateurs nets de produits alimentaires et des pays figurant sur la liste de l'annexe VII de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (Accord SMC) (pays dont le revenu par habitant est inférieur à 1 000 dollars). L'Accord général sur le commerce des services (AGCS) laissait une grande marge de manœuvre à

tous les pays en développement, non seulement pour ce qui est du calendrier des mesures de libéralisation, mais aussi pour ce qui est du choix des secteurs à ouvrir; en outre, il les autorisait à subordonner l'accès à leur marché à des conditions visant à favoriser la réalisation des objectifs de son article IV, en admettant l'emploi de prescriptions de résultats et d'autres mesures de politique du développement. Dans un certain nombre d'accords on a inséré des obligations de moyens demandant aux pays développés de tenir particulièrement compte des besoins des pays en développement dans l'application desdits accords.

Par conséquent, le Cycle d'Uruguay, tout en reconnaissant l'importance du développement dans le préambule de l'Accord, constituait une inflexion évidente vers un système unique de droits et d'obligations, assorti de périodes de transition pour permettre aux pays en développement d'assumer progressivement le même niveau d'obligations que les pays développés. Toutefois, comme les résultats du Cycle d'Uruguay sont jusqu'à présent assez décevants en ce qui concerne l'élargissement des débouchés des pays en développement, la question du développement est revenue au cœur du débat sur le commerce international (Stiglitz, 1998; Helleiner, 2000). En partie, comme nous l'avons vu plus en détail dans de précédents rapports de la CNUCED, le problème est dû à un déséquilibre du processus de libéralisation. Cela est particulièrement évident dans le secteur agricole. Sur les marchés des pays développés, les droits de douane appliqués à de nombreux produits primaires et matières premières agricoles traditionnels sont nuls ou minimes, mais ils sont élevés sur un certain nombre de produits « sensibles », tels que le sucre, le cacao, le riz et le tabac, et leur progressivité entrave la diversification. Les subventions que les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) versent à leurs agriculteurs limitent encore les possibilités d'exportation des producteurs des pays en développement.

Certes, globalement, les droits de douane sur les produits industriels sont aujourd'hui très modérés, puisque leur moyenne, pondérée par les échanges, pour l'ensemble des pays développés, était d'environ 3,5 % à la fin de 2000, mais les crêtes tarifaires et la progressivité (le fait que les taux de droits augmentent en fonction du degré d'ouverture) n'ont pas disparu, comme nous le verrons au chapitre IV³. L'Accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements (ATV) est particulièrement préoccupant pour de nombreux pays en développement. L'analyse de la progressivité des droits appliquée par les pays industriels après le Cycle d'Uruguay montre qu'il y a des obstacles importants à l'importation de nombreux produits manufacturés provenant des pays en développement, si bien qu'il est difficile à ces derniers de promouvoir les activités d'aval. L'emploi

de mesures non tarifaires (mesures antidumping, sauvegardes spéciales, normes techniques et subventions) limite par ailleurs la possibilité d'expansion des marchés de nombreux autres produits manufacturés d'industries de main-d'œuvre dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement.

Outre les gains attendus de l'amélioration de l'accès aux marchés, certains participants pensaient que le fait d'assumer des engagements nouveaux dans le cadre de l'engagement unique du Cycle d'Uruguay apporterait aux pays en développement d'autres avantages, en raison d'une amélioration de la prévisibilité, de la crédibilité et de la transparence de leur régime de commerce extérieur. On espérait en particulier que cela aiderait à attirer des investissements étrangers directs, à importer de nouvelles technologies et à accroître la productivité, ainsi qu'à renforcer la compétitivité internationale des pays en développement. Toutefois, comme nous l'avons suggéré plus haut, ce mécanisme ne paraît pas fonctionner aussi bien que l'on s'y attendait en général⁴.

En fait, la charge que représente la mise en œuvre des nouveaux accords paraît avoir été sous-estimée par tous les intéressés. Ainsi, d'après une récente estimation de la Banque mondiale, seule une poignée de pays développés (Allemagne, Australie, Espagne, États-Unis, France, Japon et Suisse) pouvaient s'attendre à tirer des avantages de la mise en œuvre intégrale de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) (Banque mondiale, 2001)⁵, alors que les pays en développement devraient engager des frais considérables pour administrer les droits de propriété intellectuelle, auxquels s'ajouterait le coût non négligeable des redevances de brevet⁶. Finger et Schuler (2000) ont estimé que le coût moyen de la mise en œuvre des Accords de l'OMC sur l'évaluation en douane, sur les ADPIC et sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) atteindrait 150 millions de dollars, ce qui représente plus que le budget de développement annuel de certains pays. On a aussi formulé des préoccupations au sujet des ajustements de l'économie réelle requis et de l'adéquation de l'assistance technique nécessaire pour faciliter la mise en œuvre. De nombreux pays en développement pensaient qu'il aurait au moins fallu prévoir des périodes de transition plus longues⁷.

Une autre question clé a été celle des éventuels effets négatifs sur l'accès aux marchés de l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994 (l'Accord antidumping). Bien qu'on ait cherché à durcir les règles régissant l'application de procédures et de mesures antidumping, il est encore assez facile d'appliquer de telles mesures et elles sont devenues un des instruments de protection favorisés

nombreux pays développés et d'un nombre croissant de pays en développement. Même si la procédure ne débouche pas sur l'instauration d'un droit antidumping, elle peut pénaliser les exportateurs visés en incitant les importateurs à chercher d'autres fournisseurs. De plus, la participation à une enquête antidumping peut être très coûteuse pour les pays concernés. Les préoccupations suscitées par les effets de l'application des règles de l'OMC sur les importations ont été mises en lumière ces dernières années en raison du recours de plus en plus fréquent à des normes et à d'autres mesures non tarifaires pour limiter les possibilités d'exportation des pays en développement.

En réponse aux préoccupations exprimées par les pays en développement, le Conseil général de l'OMC a créé, au début de 2000, un mécanisme spécial chargé des questions de mise en œuvre. De plus, il a été décidé que les Membres de l'OMC feraient preuve de modération lorsque des pays en développement n'honoreraient pas certains de leurs engagements découlant de l'OMC. Le débat sur la mise en œuvre a été accompagné d'une multiplication des appels au lancement d'un nouveau cycle de négociations. Ce nouveau cycle ne devrait pas se limiter au programme de négociation incorporé concernant l'agriculture et les services, qui avait déjà été adopté dans le cadre du Cycle d'Uruguay.

C. La Conférence ministérielle de Doha et le nouveau programme de travail de l'OMC

Le programme de travail arrêté à la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC à Doha comporte des éléments qui appellent une négociation immédiate, d'autres questions qui pourraient faire l'objet de négociations futures sous réserve d'un consensus explicite des Membres de l'OMC au sujet des modalités de la négociation – la décision devant être prise à la cinquième Conférence ministérielle prévue pour 2003 – et des questions qui appellent un complément d'examen dans le cadre des organes compétents de l'OMC. L'expression « cycle de négociation » n'est pas employée, mais les modalités prévues sont similaires à celles du Cycle d'Uruguay. Toutefois, contrairement aux négociations du Cycle d'Uruguay, qui ont été lancées sur un terrain vierge, les négociations lancées à Doha englobent un éventail de questions dont certaines sont beaucoup moins bien comprises que d'autres et pour lesquelles la négociation a déjà plus ou moins avancé.

1. Les négociations immédiates

Les négociations immédiates sont celles qui concernent l'agriculture, les services, les produits industriels, l'environnement, les règles de l'OMC régissant les mesures antidumping, les subventions et

les mesures compensatoires, le règlement des différends et les accords régionaux. Le pilotage global des négociations est confié à un Comité des négociations commerciales qui s'est réuni pour la première fois en janvier 2002. D'après la Déclaration ministérielle de Doha, les négociations doivent s'achever le 1^{er} janvier 2005 au plus tard et leurs résultats devront faire l'objet d'un engagement unique, c'est-à-dire que tous les Membres souscriront à tous les éléments des accords négociés et conclus.

a) Agriculture

Les négociations concernant l'agriculture ont commencé en 2000 dans le cadre du « programme de travail incorporé » du Cycle d'Uruguay, l'objectif à long terme étant « d'établir un système de commerce équitable et axé sur le marché au moyen d'un programme de réforme fondamentale comprenant des règles renforcées et des engagements spécifiques concernant le soutien et la protection afin de remédier aux restrictions et distorsions touchant les marchés agricoles mondiaux et de les prévenir ». Les négociations devaient viser à « des améliorations substantielles de l'accès aux marchés, des réductions de toutes les formes de subventions à l'exportation, en vue de leur retrait progressif, et des réductions substantielles du soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges ». Il y aura un traitement

spécial et différencié des pays en développement dans les négociations et ce traitement sera intégré, par le biais des listes de concessions et d'engagements, « selon qu'il sera approprié dans les règles et disciplines à négocier, de manière à être effectif d'un point de vue opérationnel et à permettre aux pays en développement de tenir effectivement compte de leurs besoins de développement, y compris en matière de sécurité alimentaire et de développement rural ». Les préoccupations non commerciales doivent aussi être prises en considération dans les négociations, comme le prévoit l'Accord sur l'agriculture. Toutefois, les parties ne se sont accordées sur aucun objectif, modalité de négociation ou calendrier d'exécution éventuels.

Pour répondre aux objectifs des pays en développement, il faudrait que les négociations portent en priorité sur les crêtes tarifaires et la progressivité des droits, les contingents tarifaires et leur administration, et l'amélioration de la transparence, peut-être au moyen de l'élimination des droits spécifiques (mais il y a toujours le risque que les droits spécifiques soient remplacés par des mesures antidumping visant les produits importés à bas prix). Les pays en développement aimeraient aussi que les pays développés cessent de recourir à des mesures de sauvegarde spéciales ou les exemptent de leur application.

L'élimination des subventions à l'exportation⁸ améliorerait les possibilités d'exportation de nombreux pays en développement tout en protégeant les producteurs des pays importateurs contre l'importation de produits alimentaires à des prix artificiellement bas. Si les subventions à l'exportation doivent être progressivement réduites – et la Déclaration de Doha ne contient pas de délai pour leur élimination – il faudra que cette réduction porte en priorité sur les produits dont l'exportation ou l'importation intéresse les pays en développement. De plus, si les négociations laissent intacts les paiements de soutien direct accordés par les pays développés, dont beaucoup ont été exemptés des réductions prévues par le Cycle d'Uruguay, cela limitera considérablement les possibilités pour les pays en développement de trouver de nouveaux débouchés.

De nombreux petits pays en développement n'exportent qu'un ou deux produits agricoles, dont les recettes représentent souvent une grande partie du total de leurs recettes d'exportation de marchandises; c'est le cas par exemple des petits pays insulaires qui exportent du sucre et des bananes. Ces pays ne sont pas compétitifs par rapport aux exportateurs qui produisent à grande échelle et ils sont très tributaires

d'un accès préférentiel non réciproque aux marchés des grands pays développés. La perte de ce traitement préférentiel, s'ajoutant aux réductions des droits NPF et des subventions visant le sucre dans les pays importateurs développés, entraînerait une chute des recettes d'exportation et des investissements dans ces petits pays exportateurs, ce qui serait un choc macroéconomique majeur. Il pourrait donc être nécessaire de leur apporter une certaine aide pour faciliter leur adaptation à l'ouverture des marchés.

Certains pays en développement ont aussi soutenu qu'il faudrait créer une catégorie spéciale de « mesures de développement » (encadré 2.1), mesures qui seraient exemptées des engagements de réduction de l'appui aux producteurs agricoles. Cette catégorie de mesures pourrait être définie par une synthèse de toutes les dispositions de traitement spécial et différencié, formulée de façon à « permettre aux pays en développement de tenir effectivement compte de leurs besoins de développement, y compris en matière de sécurité alimentaire et de développement rural » (OMC, 2001b).

b) Services

Le domaine des services a été une des questions nouvelles qui, de même que les règles visant la propriété intellectuelle, ont apporté une innovation importante avec le remplacement du GATT par l'OMC (Das, 1998). Comme nous l'avons déjà dit, les services ont été traités dans les Accords du Cycle d'Uruguay et également dans les négociations du début de 2000⁹. Aucun sous-secteur des services n'est exclu et la méthode de l'échange de demandes et d'offres restera la méthode de négociation principale, même si d'autres méthodes pourront également être employées. En raison des progrès déjà accomplis dans les négociations sur les services, cette question n'a guère suscité de difficultés à Doha; on a fixé des délais, au 30 juin 2002 pour la présentation des demandes initiales d'engagements spécifiques et au 31 mars 2003 pour la présentation des offres initiales. Dans l'ensemble, les propositions de négociation illustrent la position des Membres de l'OMC; elles visent à obtenir des engagements de libéralisation substantiels dans tous les sous-secteurs, sauf celui de la santé (qui est le seul dans lequel il n'y a aucune proposition de négociation dans le cadre de l'AGCS), par l'élimination des obstacles au commerce qui existent et par l'élargissement de la portée des engagements.

Toutefois, les négociations sur les services devront résoudre le conflit qui existe entre des propositions qui visent simplement à améliorer l'accès aux marchés et la position de nombreux pays

Encadré 2.1

**INITIATIVES DE NÉGOCIATION DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
DANS LE DOMAINE AGRICOLE**

- Réduction importante des taux consolidés, visant à éliminer en particulier les crêtes tarifaires et la progressivité des droits, au moyen d'une formule harmonisée, accompagnée d'une augmentation des contingents tarifaires et de la suppression des taux sous contingent.
- Élimination des mesures de sauvegarde spéciales dans les pays développés.
- Aide financière aux pays en développement qui doivent procéder à un ajustement coûteux en raison de la perte de leurs préférences.
- Élimination des subventions à l'exportation, notamment par une réduction plus importante des quantités subventionnées que de la production; réduction concentrée sur les premières années pour les produits prioritaires et délais de mise en oeuvre différenciés selon les types de produit (par exemple délais plus courts pour les produits subventionnés lorsque les subventions ont un important effet négatif sur la sécurité alimentaire des pays en développement).
- Engagements fondés sur des catégories de produits plus restreintes, voire par produit, de façon à limiter les possibilités de redistribution des subventions lorsqu'elles ne sont pas nécessaires dans un secteur. Cela aurait pour effet de faire baisser progressivement le soutien. On pourrait appliquer des réductions plus importantes aux groupes de produits pour lesquels il y a des subventions à l'exportation.
- Création d'une catégorie de mesures de développement, qui pourraient comprendre des taux de réduction des droits variables, une prolongation de l'engagement du Cycle d'Uruguay concernant la mesure globale du soutien, des mesures de sauvegarde spéciales pour la sécurité alimentaire, des mesures globales du soutien destinées à assurer la sécurité alimentaire en dessous d'un seuil de minimis, et l'obtention d'un accès aux marchés garanti pour les petits exportateurs qui n'exportent qu'un seul produit.

Dispositions de traitement spécial et différencié spécifiques et renforcées sur le plan pratique, l'accent étant mis sur une augmentation significative de l'accès des pays en développement aux marchés, sur une plus grande souplesse pour le respect des engagements du soutien interne, sur le niveau des droits de douane (et notamment sur la rationalisation et le rééquilibrage des consolidations tarifaires, compte tenu des considérations de sécurité alimentaire et de besoins l'économie de subsistance), sur des disciplines renforcées pour les subventions et les soutiens dans les pays industriels, et sur des engagements juridiquement contraignants en matière d'assistance technique et financière.

en développement qui souhaitent préserver ou renforcer les dispositions de l'AGCS qui les favorisent. Bien qu'on ait mis l'accent sur l'aspect développement dans les objectifs et principes de négociation, les pays en développement, et en particulier les pays africains, ont présenté relativement peu de propositions de négociation sur les services, ce qui est dû non seulement au fait qu'ils ont du mal à définir des objectifs de négociation, mais aussi au fait que pour eux, dans ce domaine, la priorité est le renforcement des capacités et non l'accès aux marchés. Les propositions des pays en développement montrent que le programme de travail est incomplet en ce qui concerne certaines questions telles que l'évaluation du commerce des

services et de la libéralisation autonome, ainsi que l'application de l'article IV de l'AGCS relatif à la participation croissante des pays en développement.

Jusqu'à présent, peu de pays en développement ont invoqué les dispositions de l'article XIX.2 – en vertu duquel les pays en développement peuvent subordonner l'accès à leur marché à certaines conditions – ce qui est très probablement dû au déséquilibre des forces en présence dans les négociations. Toutefois, ils pourraient employer ces dispositions pour négocier de telles conditions secteur par secteur, ou dans d'autres domaines, comme celui des pratiques anticoncurrentielles, qui ne sont encadrées que par des disciplines très limitées

Encadré 2.2**INITIATIVES DE NÉGOCIATION DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
DANS LE DOMAINE DES SERVICES**

- Renforcement des dispositions de l'article XIX.2, en vertu duquel les pays en développement peuvent subordonner l'accès à leurs marchés à des conditions. Ces conditions pourraient être négociées sur une base sectorielle, et faire intervenir des éléments propres au secteur concerné (tels que les pratiques anticoncurrentielles des sociétés transnationales). On pourrait élargir cette approche pour y inclure d'autres disciplines liées à l'application effective des articles IV et XIX, dans des domaines tels que l'accès aux technologies, aux réseaux d'information et aux circuits de distribution.
- Préservation d'une marge de manœuvre suffisante dans les règles de l'AGCS; par exemple, les pays en développement souhaiteraient disposer d'un mécanisme de sauvegarde générale pour les services, définissant les conditions dans lesquelles les gouvernements peuvent traiter de façon différente les entreprises à capitaux nationaux et les entreprises à capitaux étrangers qui opèrent sur leur territoire; cela aurait des incidences sur d'éventuelles négociations concernant l'investissement.
- Libéralisation accrue des mouvements de personnes physiques (mode 4) sur une base sectorielle, et examen des obstacles à ces mouvements, tels que les procédures de délivrance de visas et autres procédures administratives et le manque de transparence, ainsi que les critères de besoin économique. Des propositions sectorielles pourraient aussi concerner des aspects particuliers des mouvements de personnel, par exemple en cherchant à obtenir un engagement pour les mouvements de fournisseurs de services sous contrat et à définir certaines catégories de personnes compétentes pour la fourniture de services dans les secteurs concernés.

Évaluation indépendante de la qualité des données relatives au commerce des services et au cadre d'analyse et de formulation des politiques à employer pour poursuivre la libéralisation dans ce domaine.

définies à l'article IX de l'AGCS, alors qu'elles peuvent considérablement fausser le commerce dans de nombreux sous-secteurs des services. La justification d'une telle approche est qu'il est difficile de formuler des dispositions uniformes en faveur des pays en développement sans s'aligner sur le plus petit dénominateur commun. En revanche, dans le cadre sectoriel on pourrait négocier des dispositions plus spécifiques et introduire un traitement spécial et différencié adapté aux aspects développement de chaque sous-secteur des services (encadré 2.2).

Un autre aspect important de la négociation sur les services est celui des règles de l'AGCS (sauvegardes, subventions et marchés publics) et des disciplines devant régir la réglementation intérieure. Les pays en développement souhaiteraient avoir un mécanisme de sauvegarde général pour les services, sans quoi ils ne pourront ou ne voudront guère faire de concessions. L'enjeu réel de la négociation sur les sauvegardes dépend de la possibilité pour les pays en développement de définir les conditions dans lesquelles leurs gouvernements peuvent appliquer un traitement discriminatoire aux entreprises qui opèrent

sur leur territoire selon qu'elles sont étrangères ou nationales. Ces conditions auraient des incidences sur toute négociation future concernant l'investissement.

Les obstacles aux mouvements transfrontières de la main-d'œuvre sont une des principales asymétries du système économique international et une cause de frustration constante pour de nombreux pays en développement. Les pays développés restent opposés à l'idée d'autoriser la libre circulation de tous les types de main-d'œuvre dans le cadre des règles de l'OMC, mais les pays en développement pourraient insister afin d'obtenir une libéralisation accrue des mouvements de personnes physiques (mode 4) sur une base sectorielle ou sous-sectorielle : ils pourraient mettre sur la table des négociations certains obstacles tels que les procédures de délivrance de visas, les procédures administratives, l'opacité ou les critères de besoin économique. Dans plusieurs propositions sectorielles, certains aspects des mouvements de personnes sont abordés, par exemple avec la demande d'engagements concernant les mouvements de fournisseurs de services sous contrat et la définition de catégories de personnes

compétentes pour la fourniture de services dans les secteurs concernés. Ces propositions donnent à penser qu'on pourrait faire des progrès sur ce front.

c) *Les droits de douane sur les produits industriels*

Globalement, la moyenne des droits NPF consolidés sur les produits industriels à la fin de la mise en oeuvre des résultats du Cycle d'Uruguay sera d'environ 6,5 % (pour l'ensemble des pays et des produits) et la moyenne des droits effectivement appliqués sera d'environ 4,3 %. Durant la préparation de la Conférence de Seattle et après celle-ci, un nombre croissant de pays se sont prononcés en faveur de nouvelles négociations sur l'accès aux marchés des produits industriels et notamment de négociations tarifaires. Cette évolution semble motivée par l'idée qu'en incluant dans la négociation les produits industriels on pourrait obtenir des compensations dans d'autres secteurs, dans le cadre des négociations prévues par le programme incorporé en matière d'accès aux marchés dans l'agriculture et les services. En outre, les pays en développement se sont rendu compte qu'ils pouvaient avoir beaucoup à gagner dans certains secteurs dans lesquels les droits de douane frappant les produits qu'ils exportent sont particulièrement élevés. En revanche, certains pays en développement craignent d'accepter, en faisant des concessions supplémentaires, des contraintes importantes en ce qui concerne leurs programmes de développement industriel.

À Doha, il a été décidé d'entreprendre des négociations immédiates sur l'accès aux marchés des produits non agricoles, dans le but de réduire ou d'éliminer les crêtes tarifaires, les droits élevés et la progressivité des droits, ainsi que les mesures non tarifaires touchant tous les produits et en particulier les produits qui intéressent les pays en développement. Comme les Membres de l'OMC ont exprimé dans la Déclaration leur intention de prêter une attention particulière aux besoins spéciaux des pays en développement dans ce secteur des négociations, il serait particulièrement souhaitable de commencer par faire une évaluation complète des obstacles tarifaires et non tarifaires qui entravent l'exportation par les pays en développement de produits dynamiques du genre de ceux mentionnés dans le présent rapport, afin d'orienter la négociation future.

Le fait que la question des droits élevés soit mentionnée dans la Déclaration est une cause de préoccupation particulière pour les pays en développement. En général, leurs taux consolidés sont plus élevés que ceux des pays développés et, dans certains cas, l'écart entre les taux consolidés et les taux effectivement appliqués est important¹⁰. Compte tenu de cet écart et de la possibilité que donne l'article XXVIII bis du GATT aux pays

en développement de ne pas accorder la réciprocité totale, sans parler de la possibilité de prolonger les périodes de transition, toute formule générale de réduction des droits devrait laisser aux pays qui ne se sentent pas encore prêts à libéraliser leur régime une latitude suffisante. Une autre question qui préoccupe particulièrement les pays en développement est celle de l'érosion des préférences tarifaires, telles que celles qui résultent du Système généralisé de préférences (SGP). Il faudra prendre des mesures de soutien appropriées pour compenser les éventuels effets négatifs de la réduction des droits NPF sur les pays en développement. En dépit de huit cycles de négociation, la protection reste assez forte dans des secteurs sensibles comme ceux des textiles et des vêtements et des équipements de transport, secteurs dans lesquels il y a un important commerce international et les importations sont assez influencées par l'évolution des prix. Par conséquent, une des questions essentielles qu'il faudra traiter dans les nouvelles négociations est celle de l'élimination ou de la réduction des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits, en particulier pour les produits dont l'exportation présente le plus d'intérêt pour les pays en développement.

d) *L'environnement*

Le programme de travail d'après Doha prévoit des négociations sur certains aspects des liens entre commerce et environnement, ainsi que la poursuite des travaux du Comité du commerce et de l'environnement (CCE), qui doit notamment déterminer s'il est nécessaire de préciser les règles pertinentes de l'OMC. On prévoit d'entreprendre des négociations sur les liens qui existent entre les règles de l'OMC et certaines mesures commerciales spécifiques prévues dans des accords environnementaux multilatéraux (AEM), ainsi que sur la libéralisation du commerce des biens et services environnementaux. Dans les deux cas, il sera essentiel de définir le champ d'application des dispositions existantes et de les préciser. Pour ce qui est des mesures commerciales prévues par des AEM, on examinera notamment les mesures prévues par la Convention de Bâle et par le Protocole sur la biosécurité de la Convention sur la diversité biologique. Pour ce qui est des biens et services environnementaux, il importera d'examiner dans quelle mesure les biens et services dont l'exportation peut présenter de l'intérêt pour les pays en développement, notamment les produits préférables d'un point de vue écologique, pourraient être favorisés par la libéralisation du commerce international, et quelle sera l'influence des négociations sur l'expansion des secteurs qui produisent des biens et services environnementaux dans les pays en développement, et notamment sur la capacité de ces pays d'accroître leur part du marché mondial.

Le programme de travail comporte deux questions qui intéressent particulièrement les pays en développement : les effets des mesures environnementales sur l'accès aux marchés, et les interactions entre l'Accord sur les ADPIC et la Convention sur la diversité biologique, notamment en ce qui concerne les savoirs traditionnels. Le CCE se penchera aussi sur la question de l'éco-étiquetage. Le programme de travail souligne la nécessité d'assurer une participation effective des pays en développement au processus d'élaboration des normes et de leur donner accès à des conseils scientifiques.

Différents aspects du programme de travail concernant l'environnement sont évoqués dans les décisions concernant les restrictions et distorsions du commerce (en particulier les subventions à la pêche), l'agriculture (préoccupations non commerciales) et la question relativement peu explorée des scénarios de développement durable à « triple dividende », qui pourraient englober l'agriculture, la foresterie, l'énergie et d'autres secteurs. Sur le plan institutionnel, l'ouverture au développement durable a été appuyée par un appel à la coopération entre l'OMC et les organisations de protection de l'environnement et de développement dans les préparatifs du Sommet mondial sur le développement durable. Dans les négociations et discussions sur les liens entre commerce et environnement, il faudra tenir dûment compte des besoins des pays en développement et du principe des responsabilités communes mais différenciées.

e) *Les autres règles*

Les Membres ont aussi décidé à Doha de lancer des négociations sur les règles régissant les mesures antidumping, les subventions et les mesures compensatoires et les accords régionaux. Ces négociations viseront aussi les disciplines qui doivent s'appliquer aux subventions à la pêche. En réponse aux pressions exercées par les pays en développement, qui veulent que les mesures antidumping et les subventions soient intégrées dans les négociations, les Membres ont décidé de donner à ces pays la possibilité de présenter des propositions spécifiques sur ces questions dans le cadre du programme de travail sur la mise en oeuvre (voir plus loin).

2. Les négociations futures

La Déclaration de Doha comporte une autre catégorie de questions qui pourraient faire l'objet de négociations futures. Il s'agit de questions étudiées à l'OMC depuis sa deuxième Conférence ministérielle (Singapour) : investissements, concurrence,

transparence des marchés publics et facilitation du commerce, questions sur lesquelles on pourrait lancer des négociations si les Membres parviennent à trouver un consensus sur les modalités de ces négociations à la cinquième Conférence ministérielle de l'OMC qui doit se tenir en 2003. Le Président de la Conférence ministérielle a dit clairement que s'il n'y avait pas d'accord sur les modalités, les négociations ne seraient pas lancées. L'ouverture de ce chantier amènerait les négociations de l'OMC à empiéter de plus en plus sur les politiques nationales, et l'on peut raisonnablement penser que leur succès dépendra de la façon dont on saura leur donner un sens du point de vue du développement dès le début, et préserver une marge de manœuvre suffisante pour l'application des politiques de développement national.

De nombreux pays en développement font aujourd'hui des efforts pour attirer des investisseurs étrangers dans l'espoir que cela leur donnera accès à la technologie et aux marchés et leur permettra donc d'accélérer leur développement et leur intégration dans l'économie mondiale. Comme nous le verrons dans la deuxième partie du présent rapport, cet accès n'est pas automatique et dépend de l'emploi de différentes stratégies. En dépit des grandes divergences de vues qui sont apparues dans les débats du Groupe de travail des liens entre commerce et investissement en ce qui concerne la relation entre l'IED et le développement, à Doha les Ministres ont décidé que, jusqu'à la cinquième session (2003), la suite des travaux du groupe serait centrée « sur la clarification de ce qui suit : portée et définition; transparence; non-discrimination; modalités pour des engagements avant établissement reposant sur une approche fondée sur des listes positives de type AGCS; dispositions relatives au développement; exceptions et sauvegardes concernant la balance des paiements; consultations et règlement des différends entre les Membres ». Il a été reconnu que « les besoins spéciaux des pays en développement et des pays les moins avancés ... devraient être pris en compte en tant que partie intégrante de tout cadre, qui devrait permettre aux Membres de contracter des obligations et des engagements qui correspondent à leurs besoins et circonstances propres » (OMC, 2001b). À cet égard, l'une des questions essentielles sera celle du degré auquel les pays en développement seront autorisés à continuer d'appliquer des conditions aux investissements étrangers directs et d'aider leurs propres entreprises à investir (Morrissey, 2001).

En ce qui concerne l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence, les Ministres ont décidé à Doha de poursuivre le programme de travail en cours pendant deux ans puis d'ouvrir des négociations de fond, en employant la même formulation que pour l'investissement. Selon la Déclaration ministérielle de Doha, durant les deux

années suivantes, le travail du groupe sera centré sur « la clarification de ce qui suit : principes fondamentaux, y compris transparence, non-discrimination et équité au plan de la procédure, et dispositions relatives aux ententes injustifiables; modalités d'une coopération volontaire; et soutien en faveur du renforcement progressif des institutions chargées de la concurrence dans les pays en développement au moyen du renforcement des capacités » (OMC, 2001b).

Pour les pays en développement, il est urgent de répertorier les pratiques anticoncurrentielles qui entravent leurs exportations de biens et de services, en particulier dans le cas des PMA, et qui limitent le dynamisme industriel des entreprises nationales sur leur propre marché. La théorie et la pratique donnent à penser que le dynamisme industriel est compatible avec différentes structures de l'économie (importance relative des petites et grandes entreprises, des producteurs nationaux et étrangers et de la propriété publique et privée). On ne peut pas déterminer de combinaison idéale sans tenir compte de la dotation de ressources du pays, de l'histoire de ses relations commerciales et du rythme de développement de son industrie. Selon la structure du marché, la stratégie en matière de concurrence et de réglementation diffère et elle doit être adaptée aux capacités institutionnelles de chaque pays. L'expérience a montré qu'il est difficile de définir un cadre commun même dans des systèmes très intégrés (comme celui de l'Union européenne) réunissant des pays dont le niveau de développement économique est similaire.

De plus, dans un contexte de mondialisation, on ne peut pas analyser correctement la taille et l'organisation des marchés, l'impact du comportement des entreprises et l'opportunité et la portée des pratiques réglementaires d'un point de vue purement national. Un éventuel accord sur un cadre multilatéral de politique de la concurrence pourrait prendre la forme d'un code de conduite - comme cela a été fait pour d'autres accords de l'OMC - ou d'un accord sur un ensemble de principes fondamentaux qui n'exigerait pas une structure institutionnelle complexe. Il faudrait reconnaître la nécessité d'un traitement spécial et différencié pour laisser aux pays en développement une certaine marge de manœuvre et la possibilité d'adapter progressivement leur droit national, et admettre des exceptions dans certains secteurs dans lesquels des dérogations aux règles de la concurrence sont jugées nécessaires à des fins de développement. Il faut examiner attentivement les préoccupations des pays en développement qui craignent que de nouvelles règles n'entravent le fonctionnement de leurs entreprises et n'imposent des frais importants.

3. Autres questions

La Déclaration de Doha traite aussi d'autres questions, dont certaines sont considérées par les pays en développement comme particulièrement pertinentes pour leurs perspectives de développement. Il s'agit notamment du traitement spécial et différencié, qui revient tout au long du texte, ainsi que d'un certain nombre de questions dont il est prévu de continuer l'examen à l'OMC, notamment celles des relations entre commerce, dette et finances, des relations entre commerce et transfert de technologie, et des problèmes des petites économies vulnérables, ainsi que les questions de mise en oeuvre. Le texte n'accorde pas la même importance à ces différentes questions.

a) *Traitement spécial et différencié*

La Déclaration de Doha a mis un terme à l'érosion du traitement spécial et différencié qui avait commencé avec le Cycle d'Uruguay. Le programme de travail contenu dans la Déclaration ministérielle et dans la décision sur les questions de mise en oeuvre donne l'impression qu'on souhaite renforcer la pertinence du traitement spécial et différencié dans tous les domaines de la négociation, et certains paragraphes de la Déclaration renforcent cette notion elle-même. De plus, un programme de travail concernant les PMA et les petites économies est intégré en tant qu'aspect horizontal des négociations d'après Doha.

Dans certains passages de la Déclaration de Doha, le mandat de négociation prévoit des objectifs et des délais précis pour le traitement spécial et différencié. Par exemple, dans le secteur agricole les dispositions de traitement spécial et différencié doivent être formulées en mars 2003 au plus tard; de même, les négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles « tiendront pleinement compte des besoins et intérêts spéciaux des pays en développement et des pays les moins avancés, y compris au moyen d'une réciprocité qui ne soit pas totale pour ce qui est des engagements de réduction ». Le mandat concernant les questions de mise en oeuvre témoigne aussi d'un renforcement du traitement spécial et différencié, car toutes les questions qui ont été soulevées par les pays en développement découlent de besoins de développement qui sont en contradiction avec l'application de dispositions existantes.

Le programme de travail des négociations d'après Doha offre la possibilité de rendre opération-

Encadré 2.3**TRAITEMENT SPÉCIAL ET DIFFÉRENCIÉ**

Comme il y a des pressions incessantes tendant à élargir le champ d'application des règles commerciales, il est essentiel de préserver le droit des pays en développement de prendre certaines mesures dans le cadre de leur stratégie globale de développement. Plutôt que de se fonder sur des délais artificiels et arbitraires sans rapport avec les besoins ou les résultats, il faudrait que le traitement spécial et différencié soit lié à des critères économiques et sociaux précis.

À cet égard, il importerait que les pays en développement obtiennent dans le processus d'après Doha les résultats suivants :

- Des mesures concrètes qui pourraient déboucher sur un certain nombre d'obligations de moyens (par exemple dans la mise en oeuvre des dispositions relatives au transfert de technologie de l'Accord sur les ADPIC et de l'AGCS).
- Des formules appropriées pour la négociation sur les droits de douane et les mesures non tarifaires concernant les produits agricoles ou non agricoles qui tiennent vraiment compte des capacités d'exportation des pays en développement et des PMA, et des dispositions qui préserveraient la possibilité d'adopter des stratégies nationales de développement, en particulier dans les domaines des MIC et des ADPIC.
- Dans les listes d'engagements sectoriels pour les services, des dispositions de traitement spécial et différencié qui reflètent la spécificité de chaque secteur du point de vue des besoins de développement, en plus de dispositions « horizontales » telles que les sauvegardes d'urgence.
- Des règles d'origine et d'autres nouvelles règles applicables aux accords commerciaux régionaux conçues de façon que la libéralisation des échanges entre pays en développement puisse aller plus loin et être adaptée aux objectifs de leurs programmes d'intégration.
- La consolidation des régimes d'accès préférentiel récemment mis en place par certains pays développés en faveur des PMA, afin de garantir ces régimes et d'attirer davantage d'investissements pour la création des capacités d'offre nécessaires pour pouvoir pleinement exploiter les nouvelles possibilités d'exportation.
- L'établissement d'un lien entre le traitement spécial et différencié et ce qu'on a appelé les « questions de Singapour » (commerce et investissement, commerce et concurrence, marchés publics, facilitation du commerce), même si pour le moment aucune négociation officielle n'est envisagée. En fait, il pourrait être essentiel de définir le cadre conceptuel et la portée du traitement spécial et différencié qu'on pourrait envisager dans ces domaines, en prévision de l'éventuel lancement de négociations à la cinquième Conférence ministérielle de l'OMC.

nelles les dispositions actuelles et d'obtenir des résultats positifs en matière de traitement spécial et différencié (encadré 2.3). Toutefois, l'histoire est là pour nous rappeler que cette possibilité ne conduit pas nécessairement à l'application effective de mesures commerciales compensant les déséquilibres structurels qui entravent la participation des pays en développement au système commercial. Il sera donc essentiel, pour améliorer la qualité de cette participation, d'établir un lien entre le traitement spécial et différencié et la capacité de surmonter les contraintes de l'offre.

b) *Cohérence*

Le préambule de la Déclaration ministérielle de Doha mentionne la question des relations de travail entre l'OMC et les institutions de Bretton Woods et la nécessité « d'une plus grande cohérence dans l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial ». Le texte ne précise pas plus le mandat et ne mentionne pas expressément la Déclaration finale de Marrakech sur la cohérence qui avait été adoptée en 1994. Depuis lors, la question de la cohérence n'a guère évolué et ce n'est pas un thème qui a beaucoup

retenu l'attention des pays en développement à l'OMC, en dépit de ses incidences profondes sur leurs stratégies de développement.

La création d'un Groupe de travail de l'OMC chargé de la relation entre commerce, dette et finances, qui résulte d'une proposition formulée par un groupe de pays en développement durant la préparation de la Conférence de Doha, offrira un nouveau cadre important pour examiner les diverses questions que soulève la cohérence des politiques économiques à l'échelon mondial. Les objectifs et la teneur du travail de ce groupe devront être précisés par les pays Membres de l'OMC, mais il offre une occasion d'envisager sous un angle plus large les interactions entre commerce et flux financiers et notamment la façon dont l'endettement extérieur influe sur la participation des pays au système commercial. La question de la cohérence entre le travail de l'OMC et celui des institutions de Bretton Woods devra faire partie du domaine de compétences de ce nouveau Groupe de travail.

Le commerce international figurait parmi les points de l'ordre du jour de la Conférence des Nations Unies sur le financement du développement, qui s'est tenue à Monterrey en mars 2002, en tant qu'un des moyens de trouver des ressources pour financer le développement. Une telle approche offre en effet une nouvelle occasion d'établir des liens entre la politique commerciale et les autres politiques économiques requises pour la conception d'une stratégie de développement cohérente. Toutefois, il est évident que les liens entre le commerce et les autres aspects de la politique économique internationale ne s'arrêtent pas aux questions de la dette et du financement. Par exemple, on ne peut pas en exclure la question du transfert de technologie (qui désormais fait expressément partie du programme de travail de l'OMC, et pour lequel on a créé un autre groupe de travail) et celle des politiques environnementales durables (qui doivent être examinées à la Conférence des Nations Unies sur le développement durable en septembre 2002 à Johannesburg).

Les pays en développement devraient aborder la question de la cohérence en tenant compte de ses nouveaux mécanismes institutionnels et en y participant activement. Le moyen le plus efficace est peut-être celui envisagé, qui consiste à analyser en parallèle les négociations commerciales et les travaux relatifs au financement du développement, car il ne serait pas souhaitable que des questions telles que la capacité d'offre des pays en développement et leur aptitude à exploiter les possibilités d'accès aux marchés offertes par la libéralisation du commerce soient traitées séparément à l'OMC et dans les institutions de Bretton Woods. À cet égard, le principal défi des prochaines années pour les pays en développement sera sans doute de

formuler une position de négociation visant à l'élaboration d'un programme de cohérence des politiques à l'échelle du système.

c) *Autres décisions de Doha*

Dans le cadre des résultats finaux de Doha, les Ministres ont aussi approuvé une Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en oeuvre¹¹. Ce texte apporte certaines précisions et contient une série de recommandations relatives aux dispositions du GATT de 1994, de l'Accord sur l'agriculture, de l'Accord SPS, de l'ATV, de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC), de l'Accord sur les MIC, de l'Accord sur les règles d'origine, de l'Accord SMC et de l'Accord sur les ADPIC. Un des points particulièrement important pour de nombreux pays en développement est qu'il a été convenu d'encourager la libéralisation accélérée dans le secteur des textiles et des vêtements et que les Membres se sont engagés à faire preuve de modération dans l'emploi de mesures antidumping dans ce secteur pendant deux ans après son intégration complète dans le cadre de l'OMC. Les questions liées à la mise en oeuvre qui sont mentionnées dans la décision devront être examinées en même temps que les autres questions de mise en oeuvre « en suspens » définies par les États Membres et inscrites dans le programme de travail de Doha.

En 2001, il y a eu une controverse au sujet de l'application de l'Accord sur les ADPIC¹². Les questions qui font problème et la lenteur du processus de mise en oeuvre sont en grande partie dues à la répartition des coûts et des avantages de cet accord du Cycle d'Uruguay. Le conflit entre la protection des droits de propriété intellectuelle et les intérêts des pays en développement a été porté sur la place publique en 2001 à propos de la question de l'accès des pays pauvres aux médicaments essentiels. Une autre déclaration ministérielle, concernant l'Accord sur les ADPIC et la santé publique, reconnaît aux pays en développement le droit d'accorder des licences obligatoires aux producteurs nationaux de médicaments génériques et donc de contourner les droits de brevet en cas de crise de santé publique et d'urgence nationale¹³. Toutefois, les licences obligatoires telles qu'elles sont définies dans l'Accord sur les ADPIC empêchent les pays d'importer des médicaments bon marché en pareille situation. Comme cet état de chose peut avoir des effets très négatifs sur de nombreux pays en développement et en particulier sur les PMA, le Conseil des ADPIC (de l'OMC) a été invité à trouver une solution avant la fin de 2002. Il a été recommandé en outre que le délai de transition accordé aux PMA pour appliquer les dispositions de l'Accord sur les ADPIC aux produits pharmaceutiques soit prolongé jusqu'à 2016.

Comme nous l'avons déjà signalé, la libéralisation du commerce des textiles et des vêtements (« l'intégration des textiles et des vêtements dans le GATT de 1994 ») est une des préoccupations essentielles des pays en développement dans le cadre de la mise en oeuvre des Accords du Cycle d'Uruguay. L'annexe 2 de la Décision de Doha sur les questions et préoccupations liées à la mise en oeuvre contient des dispositions importantes pour encourager les pays à assouplir plus rapidement le contingentement des textiles et à faire preuve de retenue dans l'application de mesures antidumping pendant les deux années qui suivront l'intégration complète des textiles et des vêtements dans le GATT de 1994. Il reste à voir quel sera l'effet concret de ces dispositions.

La Décision sur les questions et préoccupations liées à la mise en oeuvre renvoie de nombreuses questions (une vingtaine) à différents organes de l'OMC, qui sont chargés de les régler dans un délai donné, lequel varie selon les questions. Outre les questions évoquées plus haut (en rapport avec la mise en oeuvre et les négociations), ces questions concernent les mesures antidumping, les droits compensateurs, les mesures SPS, les subventions des pays en développement ne donnant pas lieu à une action, les règles d'origine et l'évaluation douanière. Cette décision représente une avancée majeure pour les pays en développement car tous les points qu'ils ont proposé de négocier avant la Conférence de

Seattle ont été inclus dans le programme de négociation, et sont souvent assortis de délais assez brefs, généralement avant la fin de 2002. Une autre décision prise à Doha a consisté à prolonger la période de transition accordée aux pays en développement pour éliminer leurs subventions à l'exportation en vertu de l'Accord SMC (c'est-à-dire les subventions à l'exportation de produits industriels), qui durera jusqu'à la fin de 2007 au lieu de 2003¹⁴.

La Déclaration ministérielle de Doha contient aussi un passage dans lequel les Membres se félicitent de l'accession de plusieurs nouveaux pays et notamment de la Chine à l'OMC (voir chapitre V)¹⁵ et, considérant que l'accession des PMA reste une priorité, décident de s'employer à faciliter et à accélérer les négociations avec les PMA candidats¹⁶. Toutefois, dans les conditions d'accession des pays qui sont récemment devenus Membres, on constate deux évolutions inquiétantes : i) les nouveaux Membres ont assumé des engagements et obligations plus rigoureux en vertu des Accords de l'OMC, ainsi qu'en matière d'accès aux marchés des biens et des services, que les Membres fondateurs de l'OMC se trouvant à des niveaux de développement comparables; et ii) ils n'ont en général pas pu bénéficier intégralement du traitement spécial et différencié prévu par les différents Accords de l'OMC pour les pays en développement Membres¹⁷.

D. Conclusions : après Doha

L'exécution du programme de travail convenu à Doha a commencé dans un contexte qui se caractérise, du moins en ce qui concerne les pays en développement, par deux aspects importants : d'une part, la participation croissante des pays en développement au commerce international, notamment dans le secteur des produits manufacturés, et d'autre part la reconnaissance générale du fait que les résultats donnés jusqu'à présent par le fonctionnement du système n'ont pas répondu à leurs attentes. L'expression la plus récente et la plus parlante de cette déception se trouve dans une récente étude de la Banque mondiale sur « les résultats déséquilibrés du Cycle d'Uruguay », qui

confirme que le grand gagnant a été le Nord (Finger et Nogés, 2001).

L'amélioration de l'accès aux marchés des pays développés reste le critère essentiel pour déterminer si les négociations ont été conformes dans l'intérêt des pays en développement. Dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999*, nous avons estimé que si les pays industriels supprimaient la protection des industries de main-d'œuvre, cela pourrait générer au moins 700 milliards de dollars de recettes d'exportation supplémentaires pour les pays en développement. Dans le rapport Zedillo, le Secrétaire général de l'ONU a aussi dit clairement

qu'une amélioration considérable de l'accès aux marchés des pays développés est une condition essentielle d'une négociation véritablement axée sur le développement. Enfin, plus récemment, Horst Kohler, Directeur du Fonds monétaire international (FMI), a dit que le véritable critère de la crédibilité des efforts faits par les pays riches pour combattre la pauvreté est le degré auquel ils seront disposés à ouvrir leurs marchés et à éliminer les subventions qui faussent le commerce dans les secteurs dans lesquels les pays en développement ont un avantage comparatif, tels que l'agriculture, l'agroalimentaire, les textiles et vêtements et l'industrie légère (Kohler, 2002).

Le fait que des personnes très écoutées soulèvent aujourd'hui ces questions est une lueur d'espoir. Toutefois, dans une économie mondiale très interdépendante, toute discussion sur l'accès aux marchés doit s'accompagner de la prise en compte d'autres mesures qui pourraient aider les pays en développement à s'intégrer dans le système commercial : en particulier, comme nous le verrons en détail dans la deuxième partie du présent rapport, il faut, dans l'exécution du programme de travail, tenir compte du risque d'une concurrence exacerbée dans les industries de main-d'œuvre traditionnelles et pour attirer les investissements étrangers directs liés à des systèmes de production transnationaux, trouver le moyen d'arrêter la tendance à la baisse des prix des produits primaires et d'éviter que ce problème s'étende à des produits d'exportation non traditionnels, et enfin tenir compte du fait que l'écart entre le volume des échanges et la valeur ajoutée dans le pays exportateur augmente de plus en plus, ce qui traduit des difficultés de modernisation et de diversification. Il sera indispensable d'établir un lien entre les négociations et ces diverses réalités. Cela signifie qu'il faudra faire une évaluation équilibrée de ce que les pays en développement ont gagné et perdu avec les Accords du Cycle d'Uruguay, de la façon dont ils s'attendent à ce que leur situation dans le système commercial évolue, notamment pour ce qui est de l'accès aux marchés dans les secteurs qui les intéressent le plus, et des marges de manœuvre qu'ils jugent nécessaire de conserver ou de retrouver pour

faire en sorte que leur intégration dans le système commercial soit compatible avec leurs objectifs globaux de développement.

Pour progresser, il faudra aussi repenser la nature et la portée des négociations. On a souvent dit qu'il faudrait que les négociations soient rééquilibrées, ce mot signifiant qu'il faudrait que les pays en développement obtiennent un meilleur accès aux marchés sans que leur marge de manœuvre soit limitée.

Les modalités d'un tel rééquilibrage restent à définir. Certains considèrent que seules des clauses dérogatoires généreuses peuvent donner aux pays en développement la latitude nécessaire pour participer efficacement au système commercial (Rodrik, 2001). Toutefois, cela risque évidemment de saper les règles multilatérales et de limiter le pouvoir de négociation des pays en développement. Pour d'autres observateurs, y compris certains fervents partisans du libre-échange, il serait souhaitable que l'OMC se recentre sur l'aspect purement commercial (Panagariya, 2000). Comme nous le suggérons ici, le fait de faire du traitement spécial et différencié une partie intégrante du système fondé sur les règles et de le compléter par des arrangements régionaux plus solides permettrait de rééquilibrer le système dans l'intérêt des pays en développement.

Les négociations commerciales ne sont bien entendu qu'un aspect du rééquilibrage du système commercial dans l'intérêt des pays en développement : pour que leurs exportations puissent augmenter, il faudra plus de croissance dans les pays industriels; les pays en développement à revenu moyen auront besoin d'un meilleur accès aux technologies pour améliorer leurs propres perspectives et pour délaisser progressivement les industries de main-d'œuvre; enfin, il faudra fournir des financements à court terme suffisants pour aider les pays à gérer les chocs et perturbations d'origine externe sans devoir sacrifier leurs perspectives commerciales. Tout cela souligne l'importance de la cohérence des politiques pour le fonctionnement du système commercial.

Notes

1. A l'exception des accords plurilatéraux sur les marchés publics et les aéronefs civils.
2. Il y a au total aujourd'hui dans les Accords de l'OMC 155 dispositions concernant des périodes de transition.
3. Un certain nombre de questions techniques complexes qu'il faut régler dans le cadre de négociations tarifaires sont analysées dans Laird (1999).
4. Voir plus loin chapitre IV et la bibliographie de ce chapitre.
5. Pour une autre analyse similaire, voir McCalman (2001 : 161-186).
6. Pour un aperçu des faits nouveaux et des meilleures pratiques en ce qui concerne le transfert de technologie, voir la documentation produite pour la réunion de la CNUCED intitulée UNCTAD Expert Meeting on International Arrangements for Transfert of Technology : Access to Technology and Capacity-building, Genève, 27-29 juin 2001 (www.unctad.org/en/special).
7. Cela implique que, quels que soient les résultats du nouveau programme de travail de l'OMC, il importe de faire une estimation réaliste du temps qui sera nécessaire pour donner effet à de nouveaux engagements, du coût de leur mise en œuvre, et de la formation et de l'assistance technique requises, et de prendre des décisions au sujet du financement de la mise en œuvre.
8. Celles-ci ont déjà été réduites de 36 % dans le Cycle d'Uruguay (14 % pour les pays en développement).
9. La première étape des négociations sur les services s'est achevée avec la réunion de bilan de mars 2001 du Conseil du commerce des services, qui a débouché sur l'adoption des Lignes directrices et procédures pour les négociations sur le commerce des services.
10. Le problème lié aux droits de douane élevés est peut-être surestimé en raison de l'importance croissante des accords commerciaux régionaux, notamment ceux conclus entre des pays en développement ou entre des pays développés et d'autres pays plus ou moins avancés : Zone de libre-échange de l'ANASE, Coopération économique Asie-Pacifique, Marché commun de l'Amérique centrale, Accord de libre-échange Canada-Chili, Communauté des Caraïbes (CARICOM), Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA), Marché commun du Sud (MERCOSUR), Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et Communauté développement de l'Afrique australe (SADC) :
11. OMC, WT/MIN(01)/17, 20 novembre 2001.
12. Pour une liste de toutes les mesures législatives liées aux ADPIC prises en 2001, voir OMC (2001c).
13. OMC, WT/MIN(01)/DEC/2, 20 novembre 2001.
14. OMC, G/SCM/39, 20 novembre 2001.
15. OMC, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 novembre 2001, par. 9.
16. OMC, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 novembre 2001, par. 42.
17. Deux autres décisions prises à Doha ont joué un grand rôle dans la dynamique de la Conférence ministérielle : i) la décision d'accorder une dérogation à l'Union européenne pour reconduire jusqu'à la fin de 2007 les préférences unilatérales de l'Accord de Cotonou en faveur des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (l'Accord de partenariat ACP/CE) (OMC, WT/MIN(01)/15, 14 novembre 2001); et ii) la décision relative au régime transitoire d'importation des bananes de l'UE (OMC, WT/MIN(01)/16, 14 novembre 2001).

DYNAMISME DES EXPORTATIONS ET INDUSTRIALISATION DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

A. Introduction

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

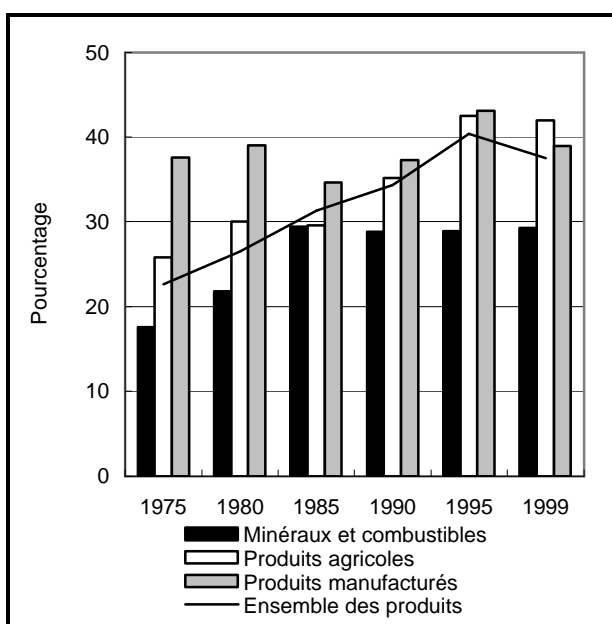
La conviction que l'intégration dans le système commercial mondial offrirait aux pays en développement des conditions de croissance plus favorables et leur permettrait de réduire l'écart de

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

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

Graphique 3.1

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



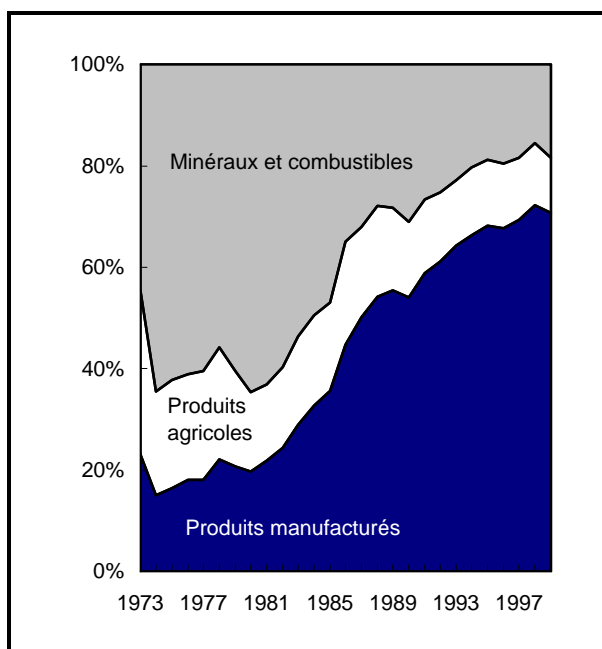
Source : Base de données du Bulletin mensuel de statistique de l'ONU.

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

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

Graphique 3.2

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



Source : Voir graphique 3.1.

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

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

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

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

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

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

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

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

B. Les produits dynamiques dans le commerce mondial

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

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

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

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

- Produits électriques et électroniques (CTCI 75, 76, 77);
- Textiles et produits de main-d'œuvre, en particulier les vêtements (CTCI 61, 65, 84);
- Produits finis d'industries qui exigent des dépenses de recherche-développement élevés 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 dans l'ensemble	Position	Groupe de produits ^b	Part des pays en développement	Principaux pays exportateurs (part)	
Rang des produits	CTCI				
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)
(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)
(11)					
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 composantes 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 composantes 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).

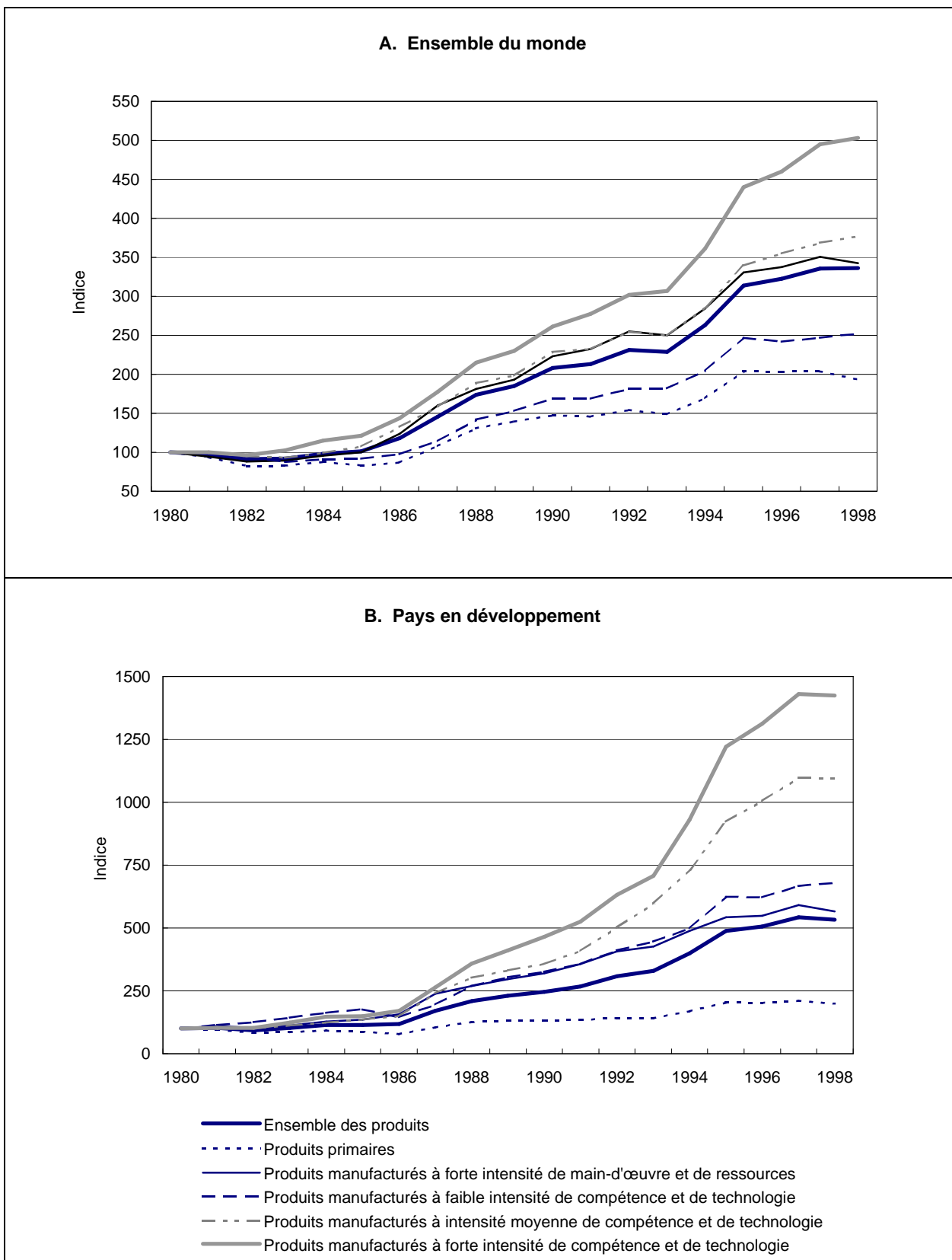
La productivité du travail étant déterminée par un ensemble complexe de facteurs, le fait que la valeur ajoutée par travailleur soit élevée n'indique pas toujours que le processus de production requiert une forte intensité de technologie. L'introduction de nouvelles méthodes de gestion et d'organisation 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.

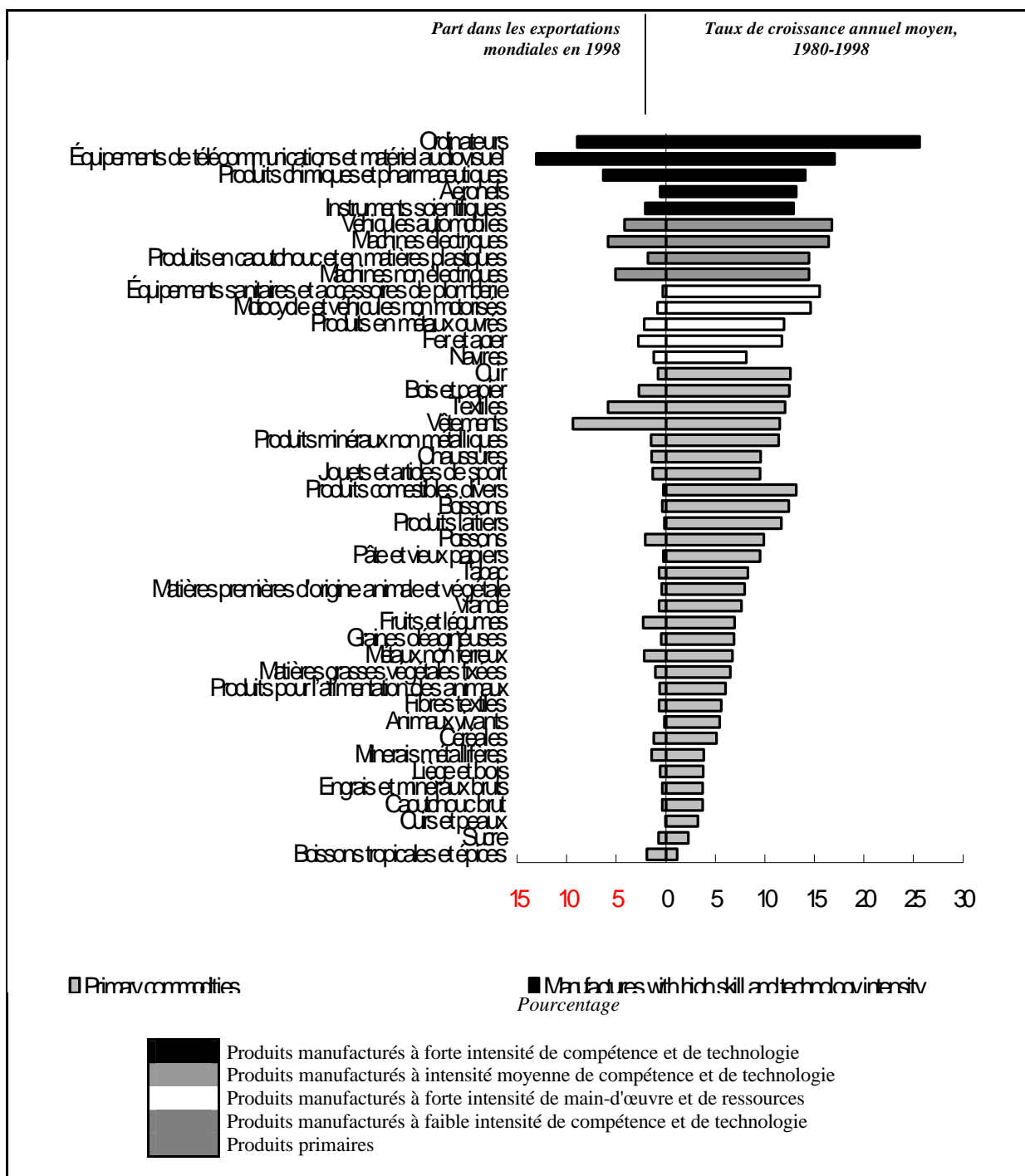
importante du commerce mondial, on a affaire à des produits à intensité de compétence et de technologie moyenne ou forte. Dans les pays en développement, les produits dont la part dans le total des exportations est grande sont aussi ceux dont les exportations ont progressé le plus vite au cours des deux 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

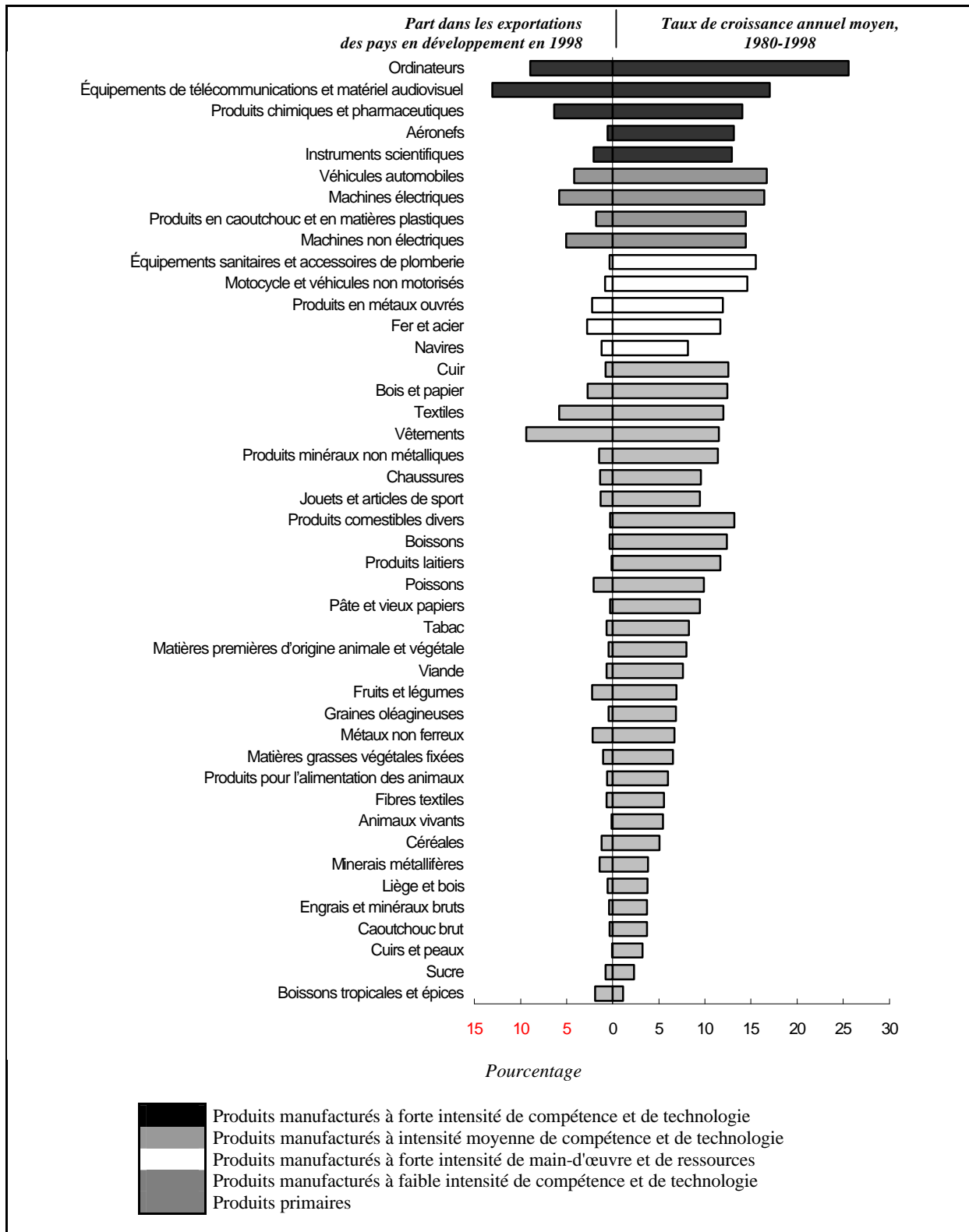


Source : Voir tableau 3.1.

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

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.

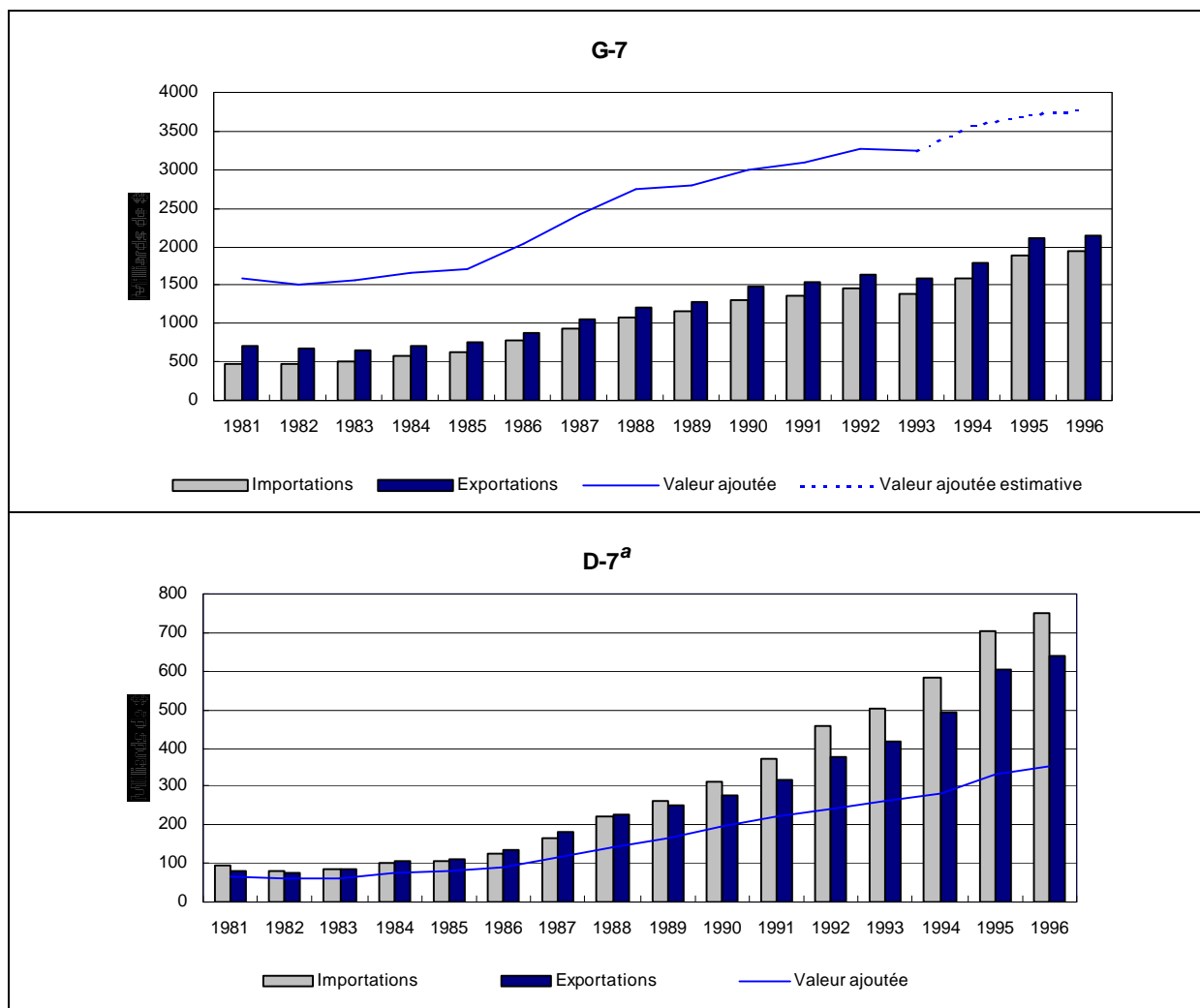
En Malaisie et au Mexique, les exportations et les importations de produits manufacturés sont largement supérieures à la valeur ajoutée manufacturière. Comme nous l'avons vu ci-dessus, dans ces deux pays la teneur en intrants importés est élevée en raison de leur étroite intégration dans des réseaux 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

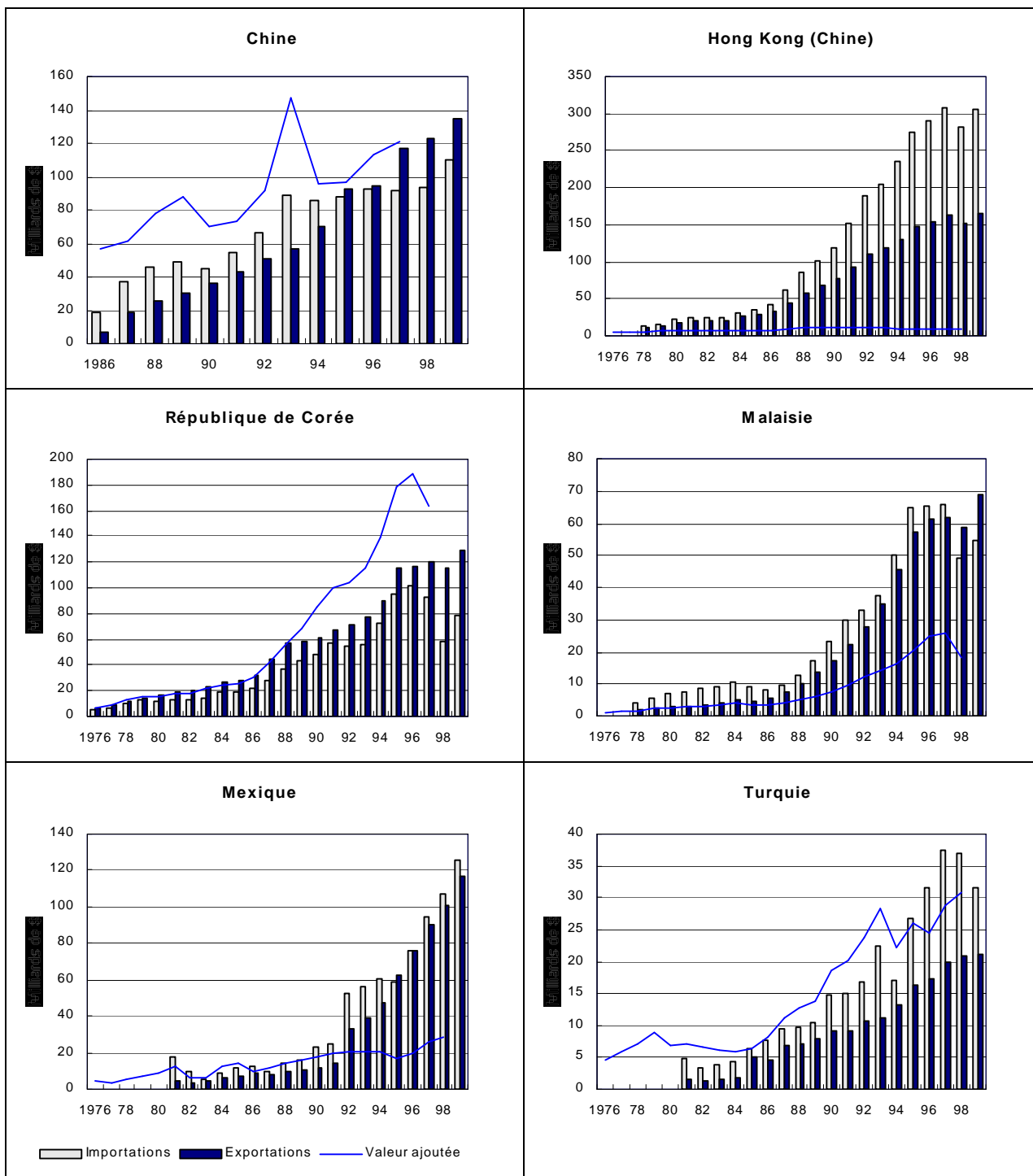
intrants destinés à des produits d'exportation) et ses importations de biens de consommation manufacturés restent modiques.

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 composants 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

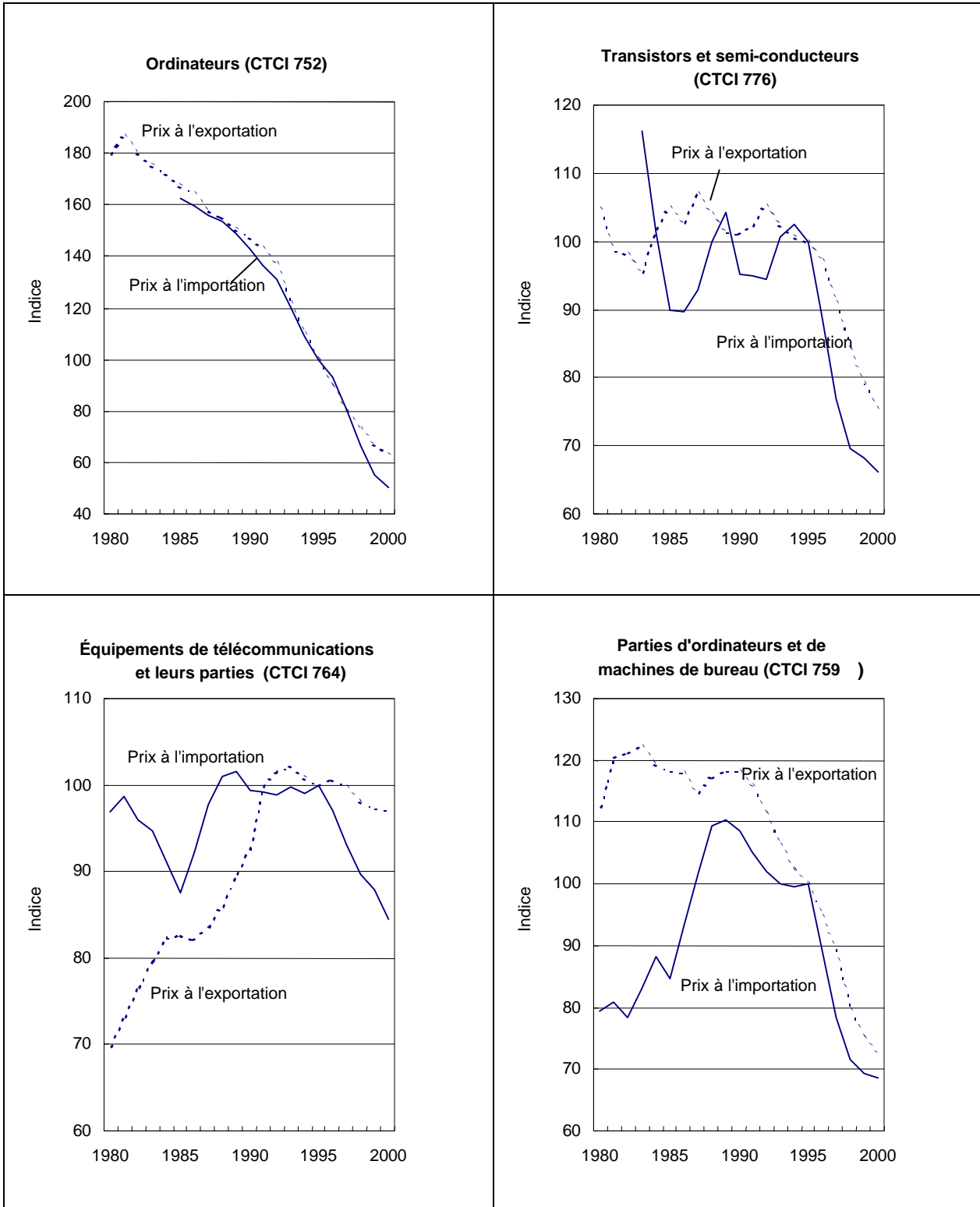
l'exportation peut être considéré comme un indice de substitution des prix des produits dans le commerce entre pays développés, tandis que l'indice des prix à l'importation représenterait plutôt l'indice des prix à l'exportation de produits entre pays en développement. En 1998, en valeur, les pays en 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 avantagé 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 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.

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'ouvrage 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'ouvrage 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.

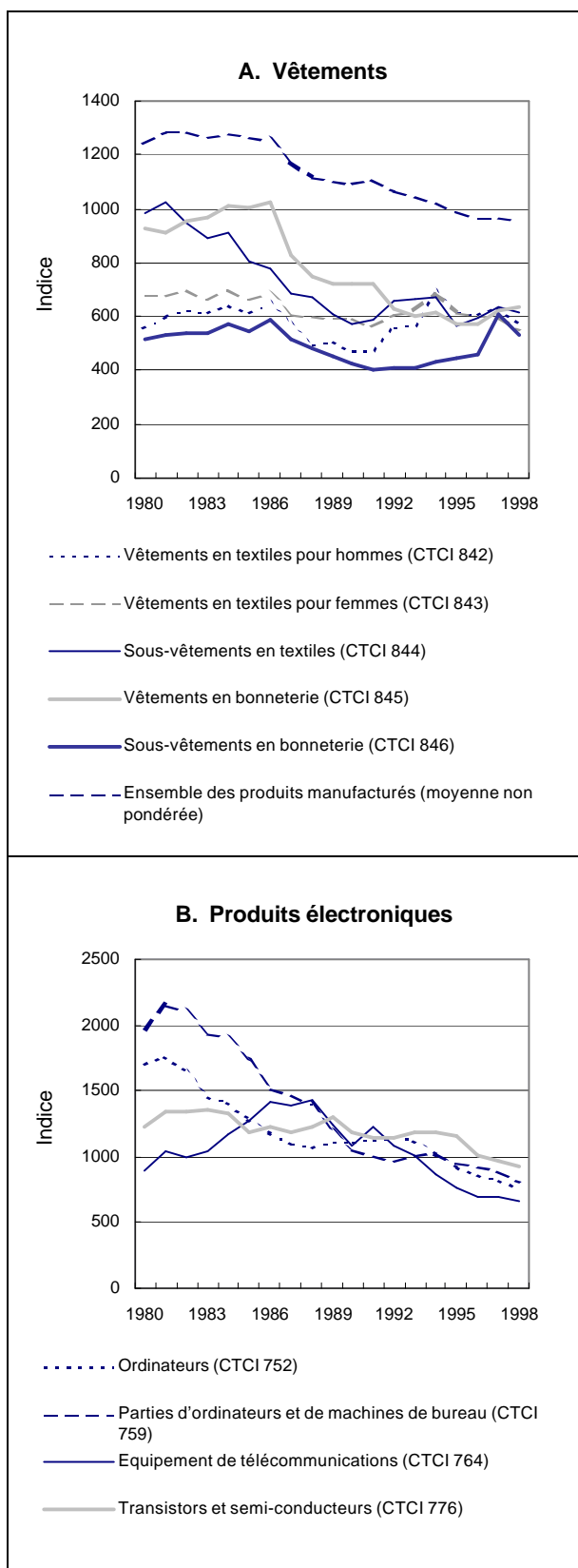
développement se comportent plus comme des produits primaires que comme des produits manufacturés à forte intensité de compétence et de technologie.

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.

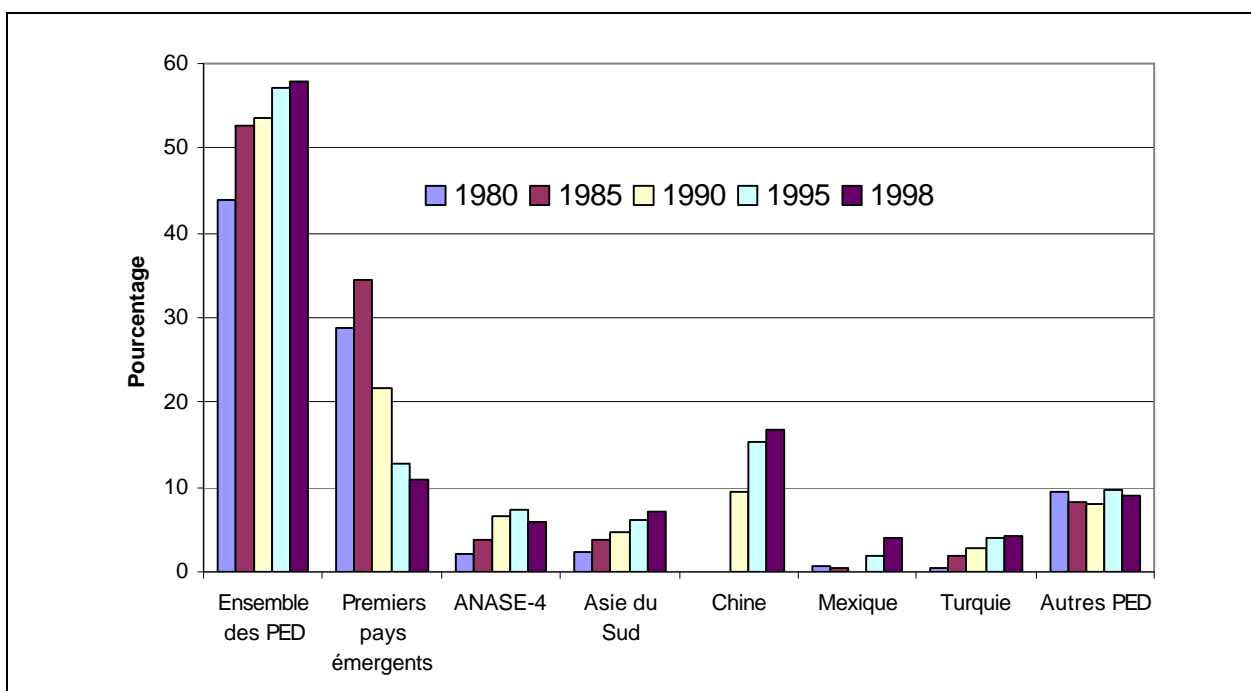
électriques et électroniques dynamiques était moins élevée que la concentration moyenne pour l'ensemble des produits manufacturés. En d'autres termes, d'après cet indicateur, les marchés des vêtements et des produits électroniques sont plus compétitifs que ceux de la plupart des autres produits manufacturés.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

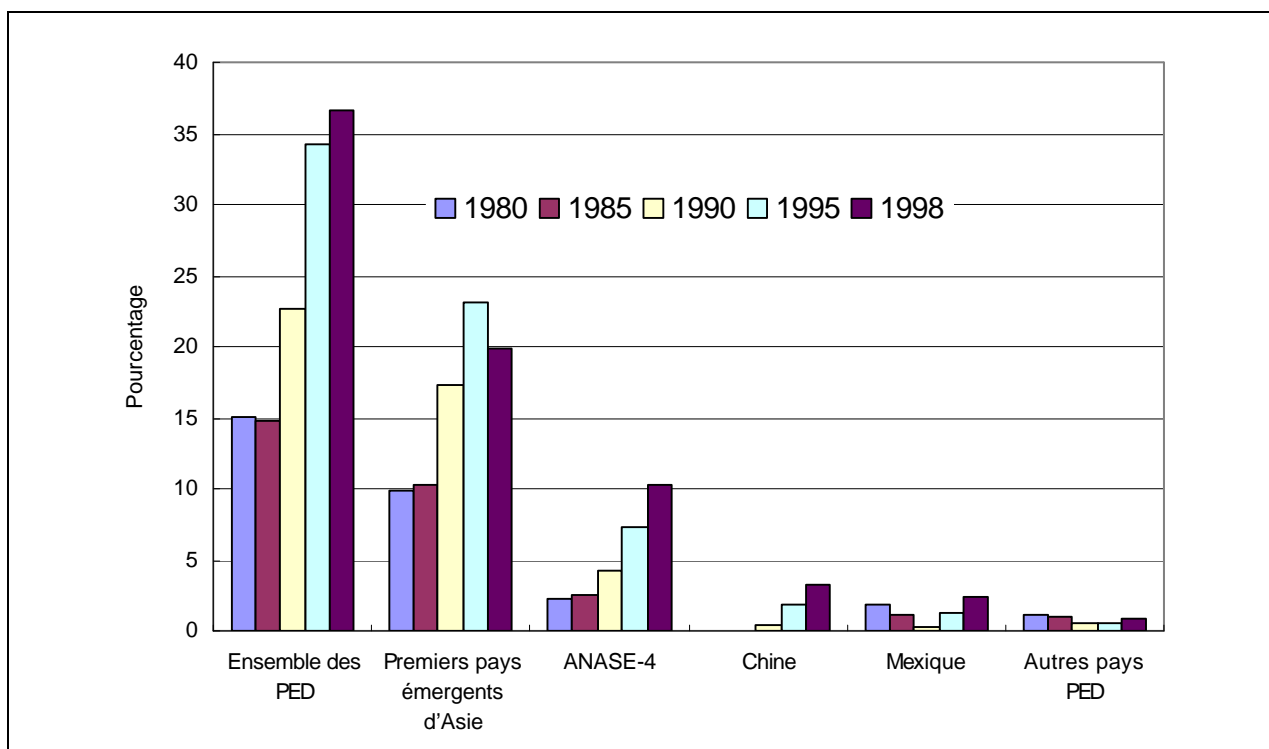
Note : Les vêtements pris en considération sont ceux des groupes 842 à 846 de la CTCl. La région Asie du Sud comprend le Bangladesh, l'Inde, le Pakistan et la Sri Lanka. On ne dispose pas de données relatives à la Chine pour 1980 et 1985.

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.

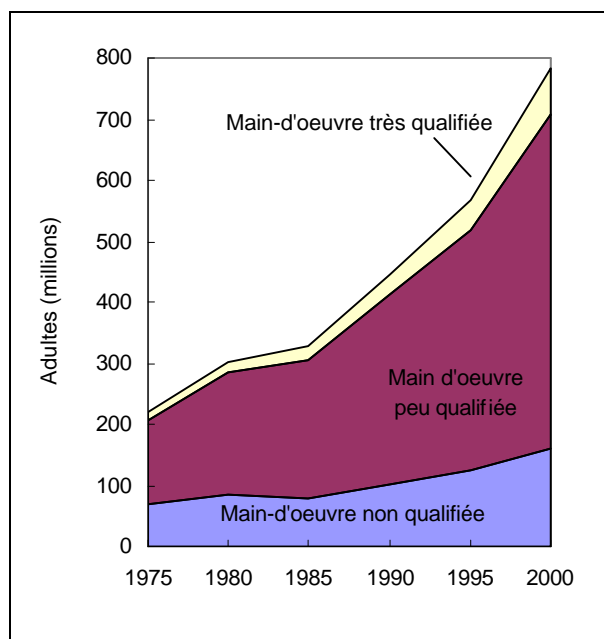
Un des effets importants de l'augmentation du nombre de travailleurs peu qualifiés participant au commerce mondial est qu'elle a modifié la compétitivité des pays à revenu intermédiaire dans l'industrie manufacturière. Dans ces pays, la proportion de main-d'œuvre très qualifiée, par rapport à la main-d'œuvre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

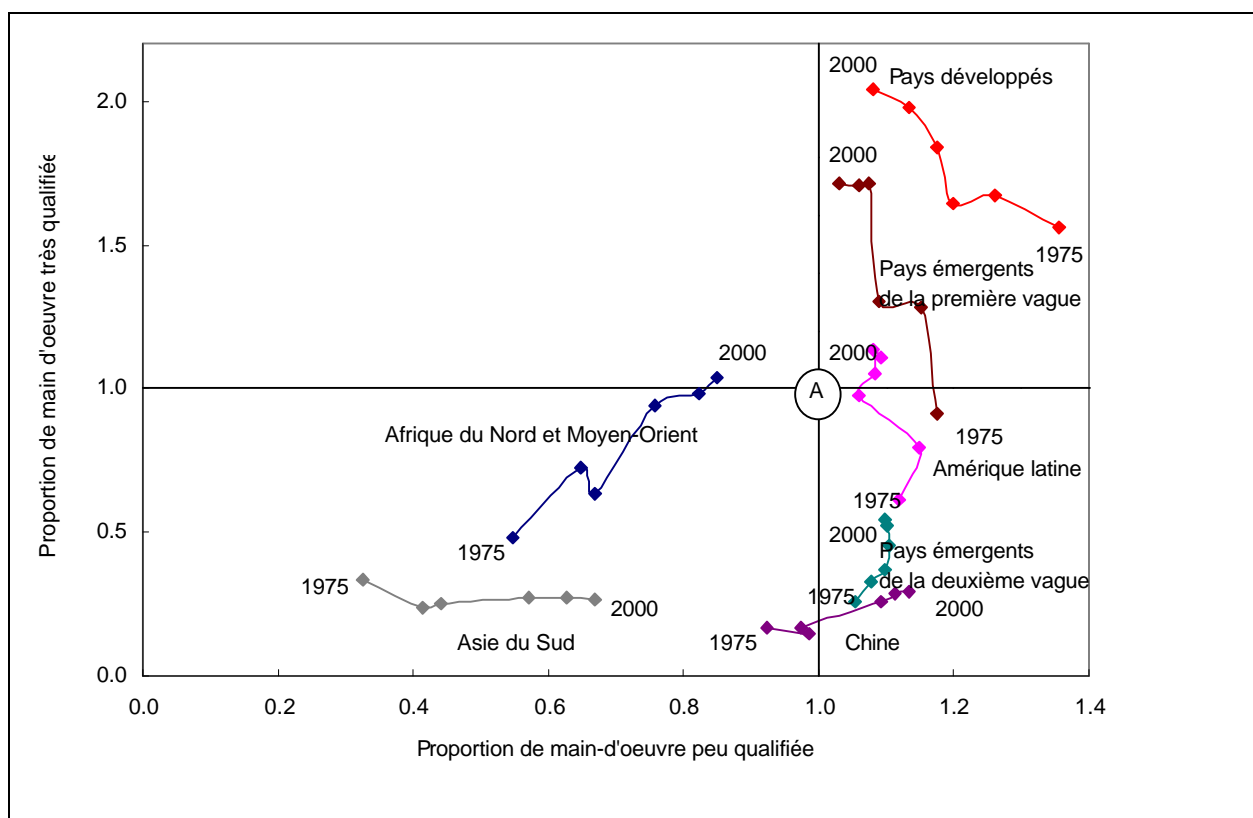


Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur Barro et Lee (2000), et CNUCED, *Manuel de statistiques* (diverses parutions).

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'ouvrage 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).

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

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

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.

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 capitaliste, 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 tombera 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 capitalistique 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>)
- ONUUDI (diverses parutions). *Annuaire international de statistiques industrielles*. Vienne, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
- ONUUDI (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.