

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT
Genève

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT 2003

**ACCUMULATION DE CAPITAL,
CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET
TRANSFORMATION
STRUCTURELLE**



**NATIONS UNIES
New-York et Genève, 2003**

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.

UNCTAD/TDR/2003

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

<i>Numéro de vente : F.03.II.D.7</i>

ISBN 92-1-212293-0 ISSN 0256-0887

AVANT-PROPOS

En adoptant les objectifs de développement du Millénaire, la communauté internationale a pris un engagement ambitieux pour remédier à certaines des inégalités sociales les plus choquantes de la planète. Le temps est compté et le succès dépendra de nombreux facteurs et notamment d'une croissance rapide et régulière de l'économie dans toutes les régions du monde.

Aujourd'hui, l'économie mondiale est dans une passe difficile. Les excès financiers et les déséquilibres économiques des années 90 ont laissé des séquelles durables. Les pays émergents ont heureusement été épargnés par les crises financières contagieuses qui les avaient plusieurs fois dévastés depuis le milieu des années 90, mais la confiance reste fragile presque partout. En outre, malgré tous les efforts faits par les autorités, le rebond que l'on prévoyait dans les pays les plus riches se fait attendre.

Pour retrouver le chemin de la croissance, il faudra accroître la cohérence des politiques et l'efficacité de la coordination multilatérale. Comme les pays en développement sont de plus en plus intégrés dans l'économie mondiale et sont très exposés à des chocs exogènes, il importe tout particulièrement de trouver des moyens de mieux soutenir l'expansion de l'activité économique mondiale et de stabiliser le système financier et monétaire international. Ces questions resteront les priorités de la CNUCED dans la perspective de sa onzième session quadriennale, qui se tiendra l'an prochain au Brésil.

Depuis plus de deux décennies, les pays en développement ont mis en œuvre diverses réformes ambitieuses, notamment la libéralisation des échanges commerciaux et des mouvements de capitaux, dans le but de stabiliser leur économie et de lutter contre la pauvreté. La réforme a été menée de façon particulièrement énergique dans de nombreux pays d'Amérique latine. Malheureusement, les premiers succès se sont révélés éphémères. *Le Rapport sur le commerce et le développement 2003* cherche à expliquer pourquoi il en a été ainsi, au moyen d'une analyse portant en particulier sur la formation de capital, la transformation structurelle et la compétitivité internationale. Il donne des explications qui peuvent remettre en question les idées reçues et montre qu'il faut repenser les stratégies de développement et l'action des gouvernements et des grandes organisations internationales, dans le but de relancer la croissance et de lutter contre les causes profondément enracinées de la pauvreté et de l'exclusion sociale.



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>	x
<i>Sigles</i>	xi
<i>Aperçu général</i>	xiii

PREMIÈRE PARTIE

TENDANCES ET PERSPECTIVES MONDIALES

Chapitre premier

<i>L'économie mondiale : résultats et perspectives</i>	3
A. Introduction	3
B. Atonie persistante des économies développées	6
1. L'héritage des années 90	6
2. Une reprise moins vive et plus longue aux États-Unis	8
3. La stagnation de l'économie en Europe et au Japon	9
C. Les pays en développement et les pays en transition : des résultats disparates	11
1. Asie et Amérique latine : l'écart se creuse entre les pays en développement de l'Est et ceux de l'Ouest	11
2. L'Afrique : une économie relativement peu influencée par la conjoncture mondiale	13
3. Les pays en transition : croissance et déséquilibres	14
D. Perspectives économiques et mesures de relance de l'économie mondiale	15
Notes	19
Bibliographie	19

Chapitre II

<i>Les flux financiers vers les pays en développement et en transition</i>	21
A. Évolution récente	21
B. Les perspectives d'évolution des flux de capitaux vers les pays en développement : analyse historique	28
Notes	34
Bibliographie	35

	<i>Page</i>
Chapitre III	
Flux d'échanges et balances commerciales	37
A. Évolution récente	49
B. Perspectives : dans quelle mesure le commerce international peut-il augmenter plus vite que la production ?	52
Note	45
Bibliographie	45
Annexe du chapitre III	
Les prix des produits primaires	47
Note	49

DEUXIÈME PARTIE

**ACCUMULATION DE CAPITAL, CROISSANCE ÉCONOMIQUE
ET TRANSFORMATION STRUCTURELLE**

Chapitre IV	
Croissance économique et accumulation de capital	53
A. Les disparités en matière de croissance : évolution récente	53
B. Le rôle de l'investissement dans l'élaboration des stratégies de développement	56
C. La formation de capital : tendances récentes	60
1. Niveaux d'investissement	60
2. Stabilité de l'investissement	66
3. Composition de l'investissement	67
D. Conclusions	77
Notes	79
Bibliographie	80
Chapitre V	
Industrialisation, commerce extérieur et transformation structurelle	85
A. Introduction	85
B. Transformation structurelle et développement économique	86
1. Industrialisation et croissance	86
2. Accumulation de capital, commerce et industrialisation	91
C. Les gains de productivité : comparaisons entre branches de production	93
D. Commerce extérieur et transformation structurelle	99
1. Industrialisation et compétitivité	99

	<i>Page</i>
2. Accroître la valeur ajoutée des exportations.....	105
3. Évolution de la spécialisation internationale	109
E. Conclusions	114
Notes	116
Bibliographie	117
 Chapitre VI	
Réformes des politiques et performance économique : l'expérience de l'Amérique latine	119
A. Introduction	119
B. Les cycles des politiques en Amérique latine : perspective historique	121
C. Réformes des politiques et dilemmes à résoudre	124
1. Stabilité des prix et fondamentaux macroéconomiques	124
2. Autonomie et efficacité des politiques	128
D. Ajustement structurel et déséquilibres	129
1. Transformation de la structure de la production	130
2. Investissement étranger direct, commerce international et paiements	132
E. Les enjeux de politique	134
1. Les raisons de l'échec	134
2. Les possibilités d'action	136
Notes	138
Bibliographie	139

TABLEAUX

1.1 Croissance de la production mondiale, 1990–2003	4
1.2 Croissance du PIB dans différents pays en développement ou en transition, 1990–2003	7
2.1 Flux nets de capitaux et compte courant : pays en développement et en transition, 1995-2002	22
2.2 Transfert net de ressources financières vers les pays en développement et en transition, 1994-2002	24
3.1 Volume des exportations et des importations, par région et par catégorie d'économie, 2000-2002	42
3.2 Part du marché mondial et croissance des exportations et des importations, par région, 1990-2000	44
3.A1 Cours mondiaux des produits primaires, 1997-2002	48
4.1 Formation brute de capital fixe dans certains pays et régions en développement, 1970-2000	62
4.2 Structure de l'investissement, par catégorie, dans certains pays d'Amérique latine, 1979-1998	75

	<i>Page</i>
4.3 Croissance des importations de matériel et de composants de produits électriques et électroniques dans 26 pays en développement, 1970-2001	76
5.1 Emploi manufacturier en pourcentage de l'emploi total, par région, 1960-2000	88
5.2 Production manufacturière en pourcentage du PIB, par région, 1960-2000	89
5.3 Indicateurs du commerce extérieur et de la production de 26 économies en développement, 1960-2000	90
5.4 Productivité de la main-d'œuvre dans 26 économies en développement et dans différents secteurs industriels, 1980-2000	97
5.5 Part de différents secteurs industriels dans la valeur ajoutée manufacturière dans certains pays en développement, 1970-2000	98
5.6 Coût unitaire de la main-d'œuvre dans 26 économies en développement dans certains secteurs, 1980 et 2000	101
5.7 Indicateurs liés à la compétitivité internationale des exportateurs de produits manufacturés dans 26 économies en développement	104
5.8 Composition des exportations de certaines économies en développement, 1980-2000	106
5.9 Investissement dans les principales industries manufacturières de cinq pays d'Amérique latine pour différentes périodes depuis 1970	110
5.10 Indices de l'avantage comparatif révélé de quelques économies pour l'exportation de produits manufacturés, 1980-2000	111
5.11 indices de similitude structurelle des exportations de produits manufacturés et de valeur ajoutée pour certaines économies en développement, 1980-1981 et 1997-1998	113
6.1 Pouvoir d'achat des exportations, croissance du PIB, élasticité des importations et balance commerciale dans 26 pays en développement, 1970-2000	133

FIGURES

1.1 Production industrielle dans le G-3 et dans les pays émergents, 1991-2003	5
1.2 Salaires, emploi et croissance dans les principaux pays industriels 1996-2002	10
2.1 Primes de rendement sur les obligations internationales de certains pays émergents, janvier 1997 à juin 2003	25
2.2 Taux d'intérêt réels à court terme dans les pays du G-7, dans les pays émergents, en Chine et en Inde, janvier 1995 - mars 2003	26
2.3 Flux réels nets de capitaux vers les pays en développement, 1971-2001	29
2.4 Amérique latine : flux réels nets de capitaux privés, 1930-2002	30
2.5 Amérique latine : flux réels nets de capitaux privés, par type, 1950-2002	31
2.6 Pays en développement d'Asie: flux réels nets de capitaux, 1971-2002	31
2.7 Amérique latine : transfert réel net de ressources, 1950-2002	32
2.8 Pays en développement d'Asie : flux réels nets de capitaux privés, par type, 1970-2002	33
4.1 PIB par habitant dans certains pays et régions en développement comparé au G-7, 1970-2000	54
4.2 Croissance et instabilité du PIB dans certains pays et régions en développement, 1960-2000	55
4.3 "Tigres" et "pumas": revenu par habitant dans certains pays d'Asie de l'Est et d'Amérique latine, 1973-1998	56
4.4 Croissance moyenne du PIB et de la formation brute de capital fixe dans certains pays, 1960-2000	58

	<i>Page</i>
4.5	Ratio accumulation/concentration dans certains pays en développement, 1980-2000 59
4.6	formation brute de capital dans certaines régions en développement et en chine, 1960-2000 61
4.7	Croissance de la formation brute de capital fixe en Amérique latine, en Afrique sub-saharienne et en Asie, 1960-1999 63
4.8	Volatilité de la formation brute de capital fixe dans certaines économies en développement d'Amérique latine et d'Asie, 1970-2000 65
4.9	Investissement public, investissement intérieur privé et investissement étranger dans différents groupes de pays en développement, 1981-1999 70
4.10	Variations de la formation brute de capital fixe et de l'IED dans différentes économies en développement entre 1980-1990 et 1990-2000 72
4.11	Structure de l'investissement dans certains pays en développement, par catégorie, depuis les années 70 74
5.1	Relation entre les variations de la valeur ajoutée manufacturière et des exportations de produits manufacturés d'une part et la formation brute de capital fixe d'autre part : comparaison entre les périodes 1990-2000 et 1980-2000 92
5.2	Relation entre les variations de la valeur ajoutée manufacturière et des exportations de produits manufacturés en pourcentage du PIB 93
5.3	taux de change réel de la monnaie de différents pays en développement par rapport au dollar des États-Unis, 1980-2002 102
6.1	Pouvoir d'achat des exportations, croissance du PIB, élasticité des importations et balance commerciale dans 26 pays en développement, 1970-2000 133

ENCADRÉS

4.1	Comparaison des cycles d'investissement en Amérique latine et en Asie 67
5.1	Exportations de produits manufacturés et valeur ajoutée au Mexique 94
6.1	L'"apertura" en Amérique latine au XIX ^e siècle 122

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

ACR	Avantage comparatif révélé
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord de l'OMC)
AELE	Association européenne de libre-échange
ALENA	Accord de libre-échange nord américain
BAoD	Banque asiatique de développement
BCE	Banque centrale européenne
BERD	Banque européenne pour la reconstruction et le développement
BID	Banque interaméricaine de développement
BRI	Banque des règlements internationaux
CCE	Comité du commerce et de l'environnement (OMC)
CEE/ONU	Commission économique pour l'Europe des Nations Unies
CEI	Communauté d'États indépendants
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CITI	Classification internationale type de toutes les industries
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CTCI	Classification type pour le commerce international
DTS	Droits de tirage spéciaux (FMI)
EIU	Economist Intelligence Unit
FMI	Fonds monétaire international
G-24	Groupe intergouvernemental des Vingt-quatre sur les affaires monétaires internationales et le développement
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IED	Investissement étranger direct
IPC	Indice des prix à la consommation
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MIC	Mesures concernant les investissements et liées au commerce (Accord de l'OMC)
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OECE	Organisation européenne de coopération économique
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
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
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
R&D	Recherche et développement
SRAS	Syndrome respiratoire aigu sévère
UE	Union européenne
UNU/WIDER	Université des Nations Unies/World Institute for Development Economics Research
ZLA	Zone de libre-échange

APERÇU GÉNÉRAL

Les deux dernières décennies ont été caractérisées par une réorientation fondamentale de la théorie et de la pratique en matière de développement. La nouvelle stratégie appliquée à la suite de la crise de la dette et du développement des années 80 visait à libérer l'entreprise de l'intervention de l'État, en s'en remettant à la main invisible du marché mondial. Elle devait mettre fin au désordre macroéconomique, aux cycles de développement caractérisés par l'alternance de phases d'accélération et de freinage et à un niveau d'endettement handicapant, et marquer l'avènement d'une ère de croissance soutenue et de réduction de la pauvreté. L'effondrement du mur de Berlin lui a conféré une portée mondiale.

L'Amérique latine a appliqué cette stratégie avec un grand enthousiasme et, compte tenu du succès du Plan Brady, les vannes des capitaux étrangers se sont ouvertes dans les années 90. L'approbation des marchés internationaux de capitaux a favorisé l'accélération des réformes, attirant les investissements étrangers et faisant de la concurrence internationale le moteur d'une reprise de la croissance. Après quelques résultats prometteurs, les contraintes structurelles habituelles sont réapparues. La plupart des pays n'ont réussi ni à accélérer la formation de capital et le progrès technologique, ni à diversifier leur activité en s'implantant dans des secteurs plus dynamiques. Tandis que les dépenses augmentaient plus vite que les capacités de production et que les importations progressaient rapidement, de nombreux pays devenaient de plus en plus dépendants des capitaux étrangers, ce qui les rendait vulnérables à des chocs extérieurs. Au cours des cinq dernières années, en raison des déséquilibres économiques mondiaux qui ont été à l'origine de chocs extérieurs de plus en plus fréquents, l'Amérique latine a perdu "la moitié d'une décennie", rappelant les mauvais résultats des années 80.

Une connaissance rudimentaire de l'histoire aurait peut-être permis d'éviter d'insister sur l'originalité de cette nouvelle stratégie de développement ou d'encourager des attentes exagérées. Dans les années 20, l'équilibre des budgets, l'indépendance des banques centrales, la flexibilité des marchés du travail et l'ouverture rapide à la concurrence internationale promettaient aussi un retour à la normale. Au lieu de cela, tandis que les flux financiers non réglementés se propageaient dans l'économie mondiale, des cycles d'expansion et de récession apparaissaient à la périphérie de l'Europe et dans certaines parties du monde en développement, liés à l'instabilité des recettes à l'exportation des produits de base et à un endettement croissant. Selon le philosophe espagnol George Santayana, le fanatisme invite à redoubler d'efforts face à l'échec. Malgré son panthéon de critiques et de créateurs, l'économie peut aussi tomber dans ce type de raisonnement. En effet, alors que l'inflation se résorbe et que les mécanismes du marché règnent avec une liberté de plus en plus grande, davantage de voix s'élèvent pour appeler les pays en développement à faire preuve d'une plus grande discipline budgétaire, à poursuivre la déréglementation et à accélérer la libéralisation, même lorsque les perspectives de croissance se sont assombries dans de nombreux endroits et que la pauvreté s'est accrue.

Dans les années 20, lorsque les "forces irrésistibles du marché" opéraient à plein régime, John Maynard Keynes a appelé à une "nouvelle sagesse pour une nouvelle époque", caractérisée par de "nouvelles politiques et de nouveaux instruments visant à adapter et à contrôler le fonctionnement des forces économiques, afin que celles-ci n'interfèrent pas de manière intolérable avec les idées contemporaines sur ce qui est dans l'intérêt de la stabilité sociale et de la justice sociale". Des stratégies de développement ouvertes, tolérantes et pragmatiques, compatibles avec l'interdépendance croissante du monde actuel, doivent être adoptées d'urgence pour mettre à nouveau la politique économique au service de la justice et de la stabilité sociales.

Tendances et perspectives mondiales

L'économie mondiale traverse une période de doute. La reprise anticipée depuis longtemps aux États-Unis continue d'être retardée et l'on craint que les déséquilibres et excès découlant du boom des hautes technologies des années 90 ne se traduisent par une longue période de croissance irrégulière et atone, caractérisée par de fréquents rebonds et replis, et s'accompagnant d'une baisse des prix. Étant donné que l'Europe hésite sur la politique à mener pour enregistrer une croissance soutenue, et que le Japon est incapable de trouver le bon dosage, l'économie mondiale devrait continuer de croître à un rythme faible, comme au cours des deux années précédentes, et pourrait même faire moins bien.

Il est inévitable que les pays en développement, même les plus résistants, soient pénalisés. L'amélioration de la situation politique devrait aider l'Amérique latine à ne pas retomber dans la récession enregistrée l'année dernière, mais toute reprise sera anémique et fragile. L'Afrique semble relativement protégée de l'évolution mondiale, mais la faiblesse persistante du prix de nombreux produits de base ne lui permettra probablement pas de rééditer les résultats obtenus au cours des deux dernières années. Compte tenu du niveau actuel de coopération pour le développement et des faiblesses structurelles des pays de la région, on admet de plus en plus qu'il sera impossible à ces pays d'atteindre les objectifs de développement du Millénaire, même si l'hypothèse la plus optimiste concernant la croissance de l'économie mondiale se réalise. L'Asie est encore en mesure de conserver son dynamisme grâce à la demande interne, aux exportations vers les États-Unis et à un commerce intrarégional florissant, mais un ralentissement de la croissance dans la région est inévitable.

L'essoufflement actuel de l'économie mondiale a été précédé, à la fin des années 90, d'un optimisme généralisé, mais injustifié quant au rôle et à la durabilité de l'expansion aux États-Unis en tant que principale locomotive de la croissance mondiale. Comme il a été noté dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 2000*, à une époque où l'économie mondiale ne tournait pas encore à plein régime et où de nombreux observateurs pensaient que l'économie des États-Unis avait été libérée des inexorables cycles économiques :

La plupart des prévisions optimistes concernant l'expansion de l'économie mondiale tablent sur une situation idéale, dans laquelle l'économie des États-Unis reste juste à la bonne température pour permettre la poursuite de la croissance en Europe et au Japon et consolider la reprise en Amérique latine et en Asie. Il reste à voir combien de temps le conte de fées pourra durer.

En effet, les facteurs qui ont contribué à la croissance économique aux États-Unis ont également accru la fragilité financière et les déséquilibres mondiaux. Par conséquent, et comme il avait été anticipé dans le *Rapport 2001* après le début du ralentissement en cours, la liquidation de l'héritage des années 90 s'avère beaucoup plus difficile que ne le prévoyaient de nombreux observateurs :

Beaucoup considèrent que les États-Unis enregistreront un ralentissement de type keynésien de courte durée qui pourra être corrigé par des mesures monétaires et budgétaires appropriées. ... Toutefois, même si la détermination des responsables reste inchangée, on peut douter que les politiques macroéconomiques classiques suffisent à rétablir la situation, compte tenu du niveau élevé de l'endettement privé, des investissements excessifs réalisés pendant la période d'euphorie technologique et des incertitudes pesant sur le dollar. ... Le fait même qu'une aussi longue période d'expansion est sans précédent dans l'histoire récente

devrait inciter à faire preuve de prudence dans l'analyse du ralentissement en cours. Toutefois, lorsque l'on considère les divers facteurs antagonistes, il est difficile de dire de quoi sera fait l'avenir.

Ainsi, en dépit de la politique de forte baisse des taux d'intérêt adoptée par la Réserve fédérale, l'investissement n'est pas encore réparti et le taux d'utilisation des capacités reste bas malgré la mise au rebut du matériel excédentaire. Jusqu'à présent, l'économie des États-Unis a évité une récession prolongée grâce à la croissance persistante des dépenses de consommation, mais celles-ci semblent désormais s'essouffler. La capacité de l'Europe de prendre des mesures énergiques face au ralentissement actuel continue d'être affaiblie par les restrictions budgétaires imposées en raison du Pacte de stabilité et croissance et par la politique monétaire de la Banque centrale européenne. Le Japon semble avoir renoncé à lutter contre la déflation avec des outils macroéconomiques, et met davantage l'accent sur la compétitivité internationale et les exportations comme moteurs de la croissance. Par conséquent, même si le taux de croissance a baissé partout, les disparités constatées entre les principaux pays industrialisés quant à la vigueur de la demande persistent, les États-Unis affichant encore de meilleurs résultats que le Japon et l'Union européenne.

Compte tenu de la faiblesse des mesures prises face à une croissance morose et inégale, on compte de plus en plus sur les ajustements monétaires pour réduire les déséquilibres commerciaux et faire repartir la croissance. Le moindre attrait des États-Unis auprès des investisseurs étrangers, conjugué à l'augmentation persistante de son déficit de la balance courante, a pesé sur le cours du dollar. Toutefois, jusqu'à présent, cela s'est essentiellement traduit par une dépréciation rapide du dollar vis-à-vis de l'euro et par une hausse des monnaies latino-américaines, qui ont regagné une partie du terrain perdu. Les pays d'Asie de l'Est, notamment le Japon, ont lutté contre l'appréciation de leur monnaie en intervenant sur les marchés des changes et en accumulant des réserves considérables.

Étant donné que les États-Unis enregistrent l'essentiel de leur déficit commercial avec l'Asie de l'Est, il est difficile de dire si les mouvements monétaires récents réduiront ou aggraveront les déséquilibres commerciaux entre l'Asie et le reste du monde. En effet, l'évolution des derniers mois rappelle les dévaluations compétitives de l'entre-deux-guerres. Il serait sans nul doute irréaliste de s'attendre à ce que le système commercial international évolue dans la bonne direction ou que la stabilité monétaire internationale soit préservée dans un contexte de faible croissance et de montée du chômage. Le retour à une situation de concurrence sauvage et de conflit caractéristique des années 30 pourrait tout remettre en cause.

Les pays en développement n'ont pas tous les moyens de s'adapter à cette instabilité croissante. La faiblesse de la demande mondiale enregistrée au cours des deux dernières années a eu un impact limité en Asie de l'Est, même si les pays de la région sont tributaires des exportations; cela est essentiellement dû à la bonne santé des indicateurs macroéconomiques et de la balance des paiements de ces pays, qui leur ont donné une marge de manœuvre considérable pour augmenter la demande interne afin de soutenir la croissance, elle-même renforcée par la vigueur des liens commerciaux intrarégionaux.

La plupart des pays d'Amérique latine en situation délicate sur le plan des paiements ne disposaient pas d'une telle marge de manœuvre. Dans ces pays, le ralentissement mondial a aggravé les difficultés financières extérieures et la politique macroéconomique a visé à réduire les déficits des comptes courants et à rassurer les marchés financiers. Alors que la balance des paiements courants des pays d'Asie était fortement excédentaire grâce à l'essor rapide des exportations, la situation de l'Amérique latine en 2002 était comparable à celle qui existait lors de la crise de la dette des années 80. En 2002, les pays de la région n'ont accueilli pratiquement aucune entrée nette de capitaux privés, après avoir été la première destination en 2001, et ont dû

faire face aussi à une baisse de la production, conjuguée à un excédent commercial et à des transferts nets à l'étranger, qui sont uniquement dus à la baisse des importations.

Si les perspectives de l'Asie de l'Est et, dans une moindre mesure, de l'Afrique, dépendent de l'évolution de l'environnement commercial extérieur, la situation financière est tout aussi importante pour l'Amérique latine. Au cours des derniers mois, suite à la forte chute des rendements des actions et des obligations dans les pays industrialisés, certains pays d'Amérique latine ont accueilli des capitaux spéculatifs à court terme attirés par des rendements extrêmement élevés et par l'amélioration de la situation politique, ce qui a entraîné une appréciation de leur monnaie alors que les perspectives mondiales se dégradent et que les entrées de capitaux à long terme dans la région diminuent. Il est peu probable que ces entrées à court terme marquent le début d'une nouvelle reprise cyclique dans des flux de capitaux privés destinés à la région, comme ce fut le cas dans les années 70 après une longue période de stagnation ou dans les années 90 après la crise de l'endettement.

Ces deux hausses de l'après-guerre étaient ponctuelles et liées à une situation économique mondiale particulière; elles ne s'inscrivaient pas dans le cadre d'un cycle récurrent. La première avait été rendue possible par la fin du système de Bretton Woods et par la déréglementation financière qui s'en est suivie dans les pays industrialisés et au recyclage des pétrodollars. Dans le cas de la seconde, c'était le Plan Brady, conçu pour débarrasser les banques des États-Unis de prêts improductifs, qui avait jeté les bases d'une augmentation des flux de portefeuille et d'investissement encouragée par les mesures de libéralisation et de privatisation progressives mises en œuvre dans la région. Rien ne garantit une nouvelle reprise des entrées de capitaux et encore moins un retour aux sommets atteints dans les années 90.

Les espoirs sont aussi fondés sur une issue heureuse du cycle de négociations commerciales de Doha, qui accroîtrait la confiance et donnerait un coup de fouet à l'économie mondiale en faisant repartir le commerce avant la croissance. Le commerce international a connu un essor depuis la fin des années 80 et a augmenté beaucoup plus vite que la production jusqu'au début du nouveau millénaire, avant de croître moins vite que la production mondiale, et en valeur absolue. Certes, il devrait repartir en 2003, mais il ne faudrait pas une fois de plus pécher par excès d'optimisme. Au cours des années 90, la croissance du commerce mondial a été tirée par un certain nombre de changements structurels et institutionnels, qui ne se répéteront probablement pas, du moins avec la même intensité. Il s'agit, entre autres facteurs, de la libéralisation rapide des importations dans les pays en développement; de l'extension des réseaux internationaux de production de biens figurant parmi les plus dynamiques dans le commerce mondial, ce qui a entraîné un essor rapide du commerce intrabranche, essentiellement entre les pays du Nord et les pays du Sud, ainsi que des opérations circulaires et le double comptage des biens dans la mesure du commerce mondial; et d'une augmentation des entrées de capitaux qui a contribué à stimuler le commerce en permettant aux importations de progresser plus rapidement que les exportations dans de nombreux pays en développement. Si des forces analogues pouvaient encore stimuler une reprise séparée des échanges, celle-ci ne pourrait probablement pas être aussi forte que la précédente ne serait-ce que parce que l'élément déclencheur ne serait pas le même. Dans les conditions actuelles, l'essor rapide du commerce et la poursuite de la libéralisation des échanges dépendront essentiellement d'une reprise rapide de la demande et de la production dans l'économie mondiale plutôt que l'inverse.

L'économie mondiale enregistre actuellement un écart déflationniste croissant créé par l'insuffisance de la demande mondiale. Les marchés du travail et de produits sont engorgés au niveau mondial : il y a trop de biens pour trop peu d'acheteurs et trop de travailleurs pour trop peu d'emplois. La concurrence intense que se livrent les principaux exportateurs dans les domaines des prix et des taux de change a contribué à l'instabilité et à la déflation, tandis que de

nombreux pays en développement en situation délicate sur le plan des paiements sont obligés de réduire leurs importations. Les institutions de Bretton Woods avaient été précisément créées pour résoudre ce type de difficultés. Si des mesures énergiques ne sont pas prises pour restaurer la stabilité des marchés financiers et des marchés des échanges, pour enclencher une reprise mondiale et pour inverser la montée rapide du chômage, les déséquilibres commerciaux et la coexistence d'une croissance soutenue dans certaines parties du monde et de la stagnation, du déclin et de la perte d'emplois dans les autres pourraient accroître le mécontentement d'une large section de la population mondiale à l'égard de la mondialisation, entraînant un retour de bâton sur le plan politique et une perte de confiance dans les marchés et dans la libéralisation, et conduisant à une désintégration économique internationale dont les conséquences pénaliseraient surtout les pauvres et les défavorisés. Il s'agit peut-être du premier véritable test pour la politique économique dans le processus de mondialisation de l'après-Bretton Woods.

Inspirées par l'orthodoxie budgétaire et monétaire, les mesures appliquées jusqu'à présent dans certains grands pays n'ont pas été capables d'obtenir un meilleur équilibre, même lorsque les risques inflationnistes se sont dissipés et que le chômage augmente à nouveau. En effet, compte tenu le contenu de la baisse des prix déjà enregistrée dans certains grands pays développés et pays en développement, le risque d'une spirale déflationniste préoccupe de plus en plus les décideurs du monde entier. Même si la probabilité de voir s'enclencher une telle spirale est encore une question controversée, il existe désormais un réel danger de voir se constituer une "trappe à liquidité", la politique monétaire devenant incapable d'arrêter et d'inverser la baisse de la production et de l'emploi. C'est précisément dans ce contexte que les politiques keynésiennes visant à accroître la liquidité et la demande effective, aussi bien au niveau national que mondial, sont les plus appropriées. Pour être efficaces, ces mesures devraient aussi comporter une relance budgétaire dont l'effet serait plus fort que celui des stabilisateurs automatiques : un système commercial et financier mondial de plus en plus interdépendant ne saurait fonctionner de manière efficace avec un seul moyen d'action, à savoir la politique monétaire, surtout en l'absence d'une coordination et d'une entente suffisantes quant aux objectifs de cette dernière. Des dispositions devraient aussi être prises pour satisfaire les besoins de liquidités et alléger l'endettement des pays en développement se heurtant à des conditions financières extérieures difficiles. Pour tous les pays, les perspectives de prospérité dépendent donc de la coopération internationale et de l'intensité de leurs propres efforts.

Accumulation de capital, croissance économique et changements structurels

Les résultats économiques de plus en plus divergents des pays en développement dans un contexte de ralentissement mondial s'expliquent par des situations internes différentes. À cet égard, le contraste entre l'Asie de l'Est et l'Amérique latine est particulièrement frappant. Les mauvais résultats économiques de la plupart des pays latino-américains à revenus intermédiaires par rapport à ceux des pays d'Asie de l'Est laissent penser que les structures productives, les institutions et les politiques des premiers ne sont pas suffisamment souples et fortes pour s'adapter aux chocs extérieurs de manière aussi énergique et efficace que les seconds. À cet égard, la situation économique des pays en développement ressemble étrangement à celle qui existait au début des années 80, lorsque des chocs extérieurs, notamment la récession généralisée dans les pays industrialisés et le resserrement des conditions financières, ont plongé l'Amérique

latine dans une crise profonde alors que la plupart des pays d'Asie de l'Est ont été capables de s'adapter rapidement et de continuer de croître à un rythme élevé après une brève interruption.

Le plus troublant est peut-être que les difficultés actuelles de l'Amérique latine interviennent après de nombreuses années de réformes fondées sur le jeu du marché qui ont été adoptées à la suite de la crise de la dette des années 80 avec l'appui des institutions financières internationales. Ces réformes, collectivement appelées "consensus de Washington", visaient à lever les obstacles structurels et institutionnels à la croissance, à améliorer les capacités productives et les résultats commerciaux, et à mettre fin à un développement par à-coups lié à un endettement excessif et à des crises périodiques de la balance des paiements. Tout en pouvant se prévaloir de succès en matière de contrôle de l'inflation et de discipline monétaire et budgétaire, ces réformes, comme le montre la deuxième partie du *Rapport* de cette année, ont échoué exactement dans les mêmes domaines où avaient échoué les politiques précédentes de substitution des importations. Un autre élément important est que le problème vient tout autant des mesures qui sont prévues dans les programmes de réforme que de celles qui n'y sont pas incluses.

Investissement et croissance : le bilan

Entre 1960 et 1973, l'Amérique latine et l'Asie de l'Est ont enregistré un taux de croissance relativement semblable et en 1973 les quatre nouveaux pays industriels (NPI) de la première vague avaient un revenu moyen par habitant inférieur de 850 dollars à celui des cinq plus grands pays d'Amérique latine. Après cette date, l'évolution de ces deux groupes de pays a commencé à être divergente, le taux de croissance en Asie de l'Est étant plus du double du taux moyen enregistré en Amérique latine entre 1974 et 2000. En outre, ce ralentissement est allé de pair avec une instabilité croissante en Amérique latine : dans la plupart des pays de la région, la croissance a été plus lente et moins stable pendant la période 1980-2000 que pendant les deux décennies précédentes. Seul le Chili a enregistré une croissance plus rapide et soutenue qui s'est accompagnée d'une plus grande stabilité.

Les écarts de taux de croissance entre les pays et les régions ont suscité une myriade d'explications. On s'accorde néanmoins à dire que la croissance ne peut être soutenue si les investissements sont insuffisants. Comme le montrent les *Rapports* des années précédentes, les phases de développement de l'après-guerre ont été caractérisées par les investissements importants et soutenus, partant souvent de niveaux très bas, que les élites nationales ont réalisés. Le volume d'investissements nécessaire pour que la croissance atteigne un taux satisfaisant est influencé par des facteurs propres aux pays, mais une part de 20 % d'investissements fixes dans le PIB a été proposée comme objectif minimal dans les pays les plus pauvres, et 25 % pour les pays à revenus plus élevés.

Pendant la première moitié des années 80, la part de l'investissement dans presque tous les pays développés a baissé, atteignant souvent des valeurs inférieures aux seuils susmentionnés et parfois au niveau nécessaire pour remplacer le capital amorti. Les réformes politiques draconiennes introduites après la crise de la dette pour rétablir la stabilité macroéconomique, corriger les distorsions de prix et libérer les forces du marché devaient améliorer le climat de l'investissement et jeter les bases d'une reprise tirée par l'investissement privé. Toutefois, les stratégies visant à stimuler la dynamique de l'accumulation de capital et de la croissance, grâce à une augmentation des IED et à une réduction de l'investissement public et de l'intervention des autorités, n'ont pas produit les résultats escomptés.

En Amérique latine, où ces réformes ont été les plus poussées, la part de l'investissement public a diminué de manière régulière et persistante, souvent du fait de la vente de biens publics, et s'est accompagnée d'un afflux d'IED. Ce n'est qu'à partir de la deuxième moitié des années 80 que l'investissement total a enregistré une faible reprise, souvent tirée par des secteurs moins productifs comme la construction de logements, avant de se situer aux alentours de 20 % du PIB dans les années 90, soit à un niveau bien inférieur aux sommets qui avaient été atteints auparavant. Dans de nombreux cas, les investissements réalisés dans les biens d'équipement ont stagné ou ont brutalement diminué dans les années 80, avant de se redresser quelque peu dans les années 90. Cette évolution de la structure des investissements au profit d'activités moins productives semble avoir contribué à affaiblir le lien existant entre la formation de capital, le perfectionnement technologique et la croissance de la production. En outre, les conditions qui ont attiré les entreprises étrangères en Amérique latine n'ont pas conduit à une accélération de la formation de capital: la part de l'IED dans le PIB était plus élevée de 1,7 point de pourcentage dans les années 90 par rapport aux années 80, mais celle de la formation brute de capital fixe était inférieure de 0,6 point de pourcentage. Cette tendance a caractérisé tous les grands pays, à l'exception du Chili, et se manifeste aussi par rapport à l'investissement privé intérieur.

En Asie de l'Est, un régime d'investissement très différent a été mis en place. Pendant les années 70, la part de l'investissement dans le PIB a enregistré une hausse qui n'a été que brièvement interrompue par les secousses des années 80, avant de connaître une forte reprise au cours de la seconde moitié de la décennie - les faibles dévaluations et les restrictions salariales temporaires ayant permis à ces pays de créer une dynamique des investissements et des exportations - et de s'accélérer fortement au cours de la première moitié des années 90. Le record régional de 30 % du PIB a été dépassé dans un certain nombre de pays, parfois de beaucoup. Les investissements réalisés dans les biens d'équipement et dans le développement des infrastructures matérielles étaient caractéristiques de l'Asie de l'Est. Cette amélioration de l'investissement global allait souvent de pair avec une stabilisation, voire une hausse de la part de l'investissement public ayant d'importants effets d'éviction. Pour certains pays comme la Malaisie, elle était intimement liée à l'augmentation de l'IED, mais cela n'était pas une caractéristique commune à tous les pays de la région.

Le volume ou la structure des investissements ne sont pas les seules données à prendre en compte. Il ressort de la comparaison des cycles d'investissement enregistrés au cours des 40 dernières années que ce cycle est beaucoup plus instable en Amérique latine qu'en Asie de l'Est. En outre, l'investissement a joué un rôle bien plus important dans la phase de reprise du cycle en Asie de l'Est qu'en Amérique latine. Ainsi, dans cette dernière région, la phase de reprise était généralement plus courte et la phase de ralentissement beaucoup plus prononcée. Les politiques anticycliques revêtent donc une importance accrue en Amérique latine, mais leur portée est limitée en raison d'une plus grande fragilité budgétaire et monétaire.

Industrialisation, désindustrialisation

L'histoire économique des pays avancés montre que la mise en place d'un appareil de production étendu et dynamique joue un rôle essentiel dans le développement en tant que source de forte productivité et de croissance des revenus. Ce processus s'accompagne d'investissements importants dans l'industrie, d'une hausse rapide de la productivité et d'une progression de la part de ce secteur dans la production totale et dans l'emploi global. Lorsque l'économie parvient à maturité, la demande de biens manufacturés croît moins vite que la productivité et la part du secteur industriel dans l'économie se stabilise et finit par décliner. Dans les pays avancés, ce processus de "désindustrialisation" est intervenu à des niveaux très élevés de productivité industrielle et de revenus, dans le cadre d'une croissance économique globale relativement rapide

et d'une hausse persistante de la part des services, dont un grand nombre répondait aux besoins de l'industrie.

L'industrialisation est encore un processus important pour les pays en développement aux revenus peu élevés. Les économies d'échelle, les avantages provenant de la spécialisation et de l'apprentissage ainsi que les conditions commerciales internationales favorables font que la création de secteurs industriels de premier plan et des capacités technologiques et sociales connexes reste un objectif essentiel pour les gouvernements. Le rythme du développement industriel peut néanmoins être très différent d'un pays à l'autre, en fonction de la dotation en ressources, de la taille et de la situation géographique. Ces différences, notamment dans le rythme et les caractéristiques de l'accumulation de capital et des résultats commerciaux, découlent aussi dans une large mesure des orientations choisies.

Dans les années 60 et 70, la plupart des pays en développement ont enregistré une hausse régulière de la part de la production et de l'emploi industriels. Dans certaines régions, particulièrement en Amérique latine, cette augmentation a été particulièrement prononcée en raison d'une dynamique d'industrialisation s'inscrivant dans le cadre de stratégies de substitution des importations; en effet, à l'exception peut-être de la Chine, les pays du cône Sud étaient, au moment de la crise de la dette, les pays en développement les plus industrialisés si l'on tient compte de la part de l'industrie dans l'emploi total. Depuis, cette évolution est beaucoup moins uniforme, le phénomène de désindustrialisation précoce dans le cadre d'une croissance faible devenant une caractéristique commune à des pays de toutes les régions du monde en développement.

Les pays d'Asie de l'Est ont continué de s'industrialiser à un rythme rapide, les NPI de la première vague atteignant des taux de productivité qui dénotent une maturité industrielle alors qu'une nouvelle génération de pays de la région connaissant une industrialisation tardive enregistrerait une croissance rapide, conjuguée à une hausse de l'investissement et de la valeur ajoutée manufacturière aussi bien en valeur absolue qu'en pourcentage du PIB. En revanche, la stagnation et le déclin industriels ont été la norme en Amérique latine et en Afrique, où la plupart des pays ont enregistré une baisse de la part de l'investissement dans leur PIB et de la part de la valeur ajoutée manufacturière dans un contexte de croissance faible et irrégulière. Parmi les 26 pays examinés dans le présent *Rapport*, seuls huit ont réussi à augmenter la part de la valeur ajoutée manufacturière et de l'investissement dans leur PIB entre les années 80 et les années 90. En Asie de l'Est, cela est particulièrement le cas des NPI de la seconde vague. En République de Corée et dans la province chinoise de Taiwan, le processus d'industrialisation est parvenu à maturité, la hausse des taux d'investissement allant de pair avec la part relativement stable des biens manufacturés dans le PIB. En Amérique latine, la part de la valeur ajoutée manufacturière dans la production totale n'avait augmenté dans aucun des grands pays à la fin des années 90 par rapport aux années 70.

Ce processus de désindustrialisation est parfois interprété comme une réorientation salutaire vers un type de développement plus compatible avec les dotations en ressources et les avantages comparatifs des pays, après une période d'industrialisation "excessive" et "stérile" dans le cadre de stratégies de substitution des importations. Cette interprétation est peut-être valable pour la Chine, où la diminution de la part de l'industrie dans l'économie depuis les années 80 est allée de pair avec une accélération notable de l'investissement et de la croissance. Mais cela n'est pas le cas des grands pays d'Amérique latine, à l'exception du Chili. Dans ce pays, l'industrialisation est aussi très en retard par rapport au niveau atteint par les pays dotés de ressources analogues comme les pays scandinaves, lorsque ceux-ci possédaient des revenus comparables.

Dans les phases d'industrialisation réussie, l'augmentation des parts de l'investissement et de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB s'est aussi accompagnée d'une hausse de la part des exportations manufacturières dans le total des exportations et du PIB. Dans les pays où les entreprises participent davantage aux réseaux internationaux de production de biens manufacturés dans des secteurs comme l'électronique, l'automobile ainsi que les textiles et les vêtements, les exportations d'articles manufacturés ont augmenté beaucoup plus vite que la valeur ajoutée manufacturière en raison de leur forte teneur en produits importés. C'est le cas de la Malaisie, par exemple. En revanche, en Chine, la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a légèrement diminué, mais les exportations d'articles manufacturés ont fortement augmenté à la faveur de la hausse rapide de l'investissement et du PIB.

Dans les pays en retard d'industrialisation, la baisse des parts de l'investissement et de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a généralement coïncidé avec la stagnation ou la diminution de la part des produits manufacturés dans les exportations totales. Il en est ainsi dans la plupart des pays latino-américains. Toutefois, au Mexique, comme en Chine, la part des exportations d'articles manufacturés dans le PIB a augmenté au cours des années 90 par rapport aux années 80, en raison de la participation croissante à des réseaux internationaux de production, tandis que la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a diminué. Mais, contrairement à celui de la Chine, le PIB du Mexique a faiblement progressé, le taux de croissance annuel moyen par habitant dépassant à peine la moyenne latino-américaine. Un examen plus détaillé de la structure industrielle du Mexique révèle que dans certains secteurs comme les vêtements, les exportations ont augmenté rapidement alors que la valeur ajoutée interne a diminué; par contre, dans d'autres secteurs non intégrés aux réseaux internationaux de production, la croissance de la valeur ajoutée a été forte, mais celle des exportations a été inférieure à la moyenne. Ainsi, malgré plusieurs années de réformes économiques, un accès privilégié au marché le plus grand et le plus dynamique du monde industriel et des entrées considérables d'investissements étrangers, l'économie mexicaine n'a pas été capable de mettre en place un processus dynamique d'industrialisation et de croissance économique.

Commerce et compétitivité

Au cours des dernières années, la compétitivité internationale a servi de cadre pour comprendre comment l'industrie, le commerce et le développement interagissent. Toutefois, elle est à manier avec prudence pour analyser les difficultés économiques des pays en développement. En premier lieu, *stricto sensu*, cette notion peut être utile pour définir la position d'entreprises vis-à-vis d'autres entreprises, mais ne se prête pas à des comparaisons entre des pays entiers ou même entre des branches d'activité comprenant de nombreuses sociétés aux caractéristiques différentes. De nombreux pays qui possèdent des sociétés très compétitives dans certaines branches d'activité jugent nécessaire de protéger les autres entreprises de la concurrence étrangère. Cela est vrai à presque tous les stades d'industrialisation et de développement. En outre, pour une entreprise, il importe peu que la compétitivité internationale s'améliore grâce à la hausse de la productivité, à des baisses de salaire ou à une dévaluation de la monnaie. Toutefois, d'un point de vue socioéconomique plus large, ces facteurs ont des incidences totalement différentes sur la stabilité économique et sociale et sur le bien-être. Enfin, la compétitivité est une notion relative qui pose en outre le problème de la plausibilité : il n'est pas possible à tous les pays d'améliorer simultanément la compétitivité de leurs entreprises dans une branche d'activité donnée. Par ailleurs, plusieurs pays en développement ont réussi à augmenter simultanément la productivité et les salaires et ont pu ainsi améliorer le bien-être économique général sans porter préjudice à leur compétitivité relative dans les secteurs concernés.

La véritable difficulté pour les pays en développement est donc de savoir comment faire en sorte que la forte hausse de la productivité s'accompagne d'une augmentation de l'emploi, que les salaires réels ne progressent pas plus vite que la productivité et n'accroissent pas les contraintes extérieures, et que le taux de change nominal préserve la parité de pouvoir d'achat. Elle a été résolue de manière plus ou moins satisfaisante dans les différentes parties du monde en développement au cours des deux dernières décennies.

En Asie de l'Est, les changements structurels se sont accompagnés d'une hausse sensible et persistante de la productivité dans un grand nombre de secteurs industriels, ce qui a permis, dans la plupart des cas, de combler le fossé technologique avec les pays avancés. La plupart des pays de la région, en particulier la République de Corée et la province chinoise de Taiwan, ont systématiquement réussi à fonder leurs résultats commerciaux sur une forte hausse de la productivité. Le fait que cela était compatible avec des salaires réels en hausse rapide et des taux de change relativement stables témoigne de leur intégration réussie dans l'économie mondiale. Les NPI de la seconde vague et la Chine ont reproduit ce modèle, quoique dans une moindre mesure; la hausse de la productivité et des salaires a été bien moins spectaculaire que les résultats à l'exportation, en particulier dans les secteurs organisés en fonction des réseaux internationaux de production.

En dehors de l'Asie de l'Est, la dépréciation des taux de change ou les restrictions salariales semblent avoir été des moyens beaucoup plus courants d'augmenter la productivité. Mais aucun des pays ayant suivi cette voie n'a réussi à accroître durablement ses exportations et sa valeur ajoutée autant que les pays qui sont parvenus à augmenter la productivité et les salaires dans un processus vertueux d'accumulation de capital et de croissance de l'emploi.

En Amérique latine, la productivité globale dans le secteur manufacturier a diminué ou est restée stable et les salaires ont baissé dans la plupart des pays pendant les années 90. Dans certains cas, la productivité globale du secteur manufacturier s'est améliorée davantage en raison de la compression des effectifs que des investissements et de la croissance de l'emploi. Même dans des pays exportant beaucoup comme le Mexique, la hausse de la productivité dans le secteur manufacturier a été minime et les salaires ont stagné. La compétitivité des fabricants de biens manufacturés a été rognée par la forte appréciation de la monnaie dans de nombreux pays de la région, en particulier en Argentine, au Brésil et au Pérou.

Dans la plupart des pays latino-américains où la faiblesse des investissements a retardé la hausse de la productivité et le perfectionnement, l'ouverture rapide à la concurrence internationale et aux IED a eu tendance à réorienter la structure de la production vers les secteurs exploitant ou transformant les ressources naturelles au détriment de secteurs où les perspectives d'une hausse de la productivité étaient meilleures. La demande de main-d'œuvre a également baissé tandis que l'intensité capitaliste augmentait dans les branches manufacturières exploitant les ressources naturelles. Plusieurs pays ont enregistré une chute particulièrement brutale de la productivité dans les secteurs traditionnels à forte intensité de main-d'œuvre tels que les textiles et les vêtements. Lorsque l'investissement a augmenté dans le cadre des chaînes internationales de production, le contenu technologique des exportations a manifestement augmenté sans que la valeur ajoutée interne s'accroisse dans les mêmes proportions. Dans les secteurs à forte intensité de recherche, l'écart de productivité avec les pays à la pointe de la technologie s'est considérablement creusé. En revanche, il convient de noter que les branches d'activité qui ont continué de recevoir un appui grâce à des politiques industrielles, sous une forme ou une autre, ont sensiblement amélioré leur productivité et leurs résultats commerciaux.

Les éléments dont on dispose sur la spécialisation internationale laissent penser que la structure des exportations des pays en développement s'apparente de plus en plus à celle des

grands pays industriels, mais que cela n'est pas le cas de la structure de la valeur ajoutée manufacturière. Cette disparité entre les deux facteurs, qui est la plus forte dans les pays participant à des réseaux internationaux de production, est encore plus prononcée en Amérique latine qu'en Asie de l'Est. Seuls les NPI pays de la première vague, notamment la République de Corée et la province chinoise de Taiwan, ont réussi à perfectionner simultanément leurs structures de production et d'exportation et à les rapprocher de celles des pays industriels avancés, en investissant dans un éventail relativement large de produits de moyenne et haute technologie. Dans la plupart des pays d'Amérique latine et d'Afrique, les produits provenant de ressources naturelles continuent à être prédominants dans la production industrielle et dans les exportations.

Dans les pays participant intimement aux réseaux internationaux, les exportations d'articles manufacturés semblent être caractérisées par une technicité et un dynamisme beaucoup plus marqués que la valeur ajoutée manufacturière interne. Ces divergences entre la valeur ajoutée interne et les exportations d'articles manufacturés s'expliquent dans une large mesure par la forte intensité technologique des produits importés contenus dans les exportations. La valeur ajoutée interne résulte de la contribution d'activités à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée dans la production de biens qui sont généralement des articles à forte intensité technologique ou capitalistique. C'est pourquoi la ressemblance croissante entre la structure des exportations des pays en développement et celle des pays industrialisés est fondamentalement illusoire car elle découle du double comptage des exportations de biens intermédiaires de haute technologie.

Une image stylisée de la diversité dans le développement industriel

L'analyse comparative, figurant dans le présent *Rapport*, de l'évolution de la formation de capital, de la croissance et de l'industrialisation depuis le début des années 80 en Amérique latine et en Asie offre une image stylisée de la situation des pays en développement les uns par rapport aux autres :

- *Pays dont l'industrialisation est parvenue à maturité* : Ce groupe de pays comprend les NPI de la première vague, notamment la République de Corée et la province chinoise de Taiwan, qui sont déjà parvenus à une maturité industrielle grâce à une accumulation rapide de capital et à une croissance de l'emploi, de la productivité et de la production industriels ainsi que des articles manufacturés. La part de la production industrielle dans le PIB de ces pays est encore élevée par rapport à celle des pays avancés, mais la croissance de l'industrie a commencé à ralentir.
- *Les pays qui s'industrialisent rapidement* : Il s'agit des pays où la part des articles manufacturés dans le total de la production, de l'emploi et des exportations augmente en raison d'un processus dynamique d'investissement et de perfectionnement privilégiant les produits de moyenne technologie par rapport aux activités exploitant les ressources naturelles et à forte intensité de main-d'œuvre. Dans ce groupe figurent les NPI de la seconde vague et, dans une moindre mesure, la Chine et peut-être l'Inde.
- *Les pays dont l'industrialisation est déséquilibrée* : Il s'agit de pays qui ont diminué leur dépendance à l'égard des exportations de produits de base en participant à des chaînes internationales de production dans lesquelles ils sont fortement tributaires de produits et d'équipements importés. Toutefois, globalement, l'investissement, la valeur ajoutée et la productivité n'augmentent pas de manière satisfaisante dans ces pays.

- *Les pays qui se désindustrialisent* : Il s'agit de la plupart des pays d'Amérique latine, qui ont atteint un certain degré d'industrialisation, mais qui n'ont pas été capables d'entretenir un processus dynamique de changements structurels grâce à une accumulation et à une croissance rapides. Dans le cadre d'une libéralisation rapide, on a souvent constaté une diminution de l'emploi et de la production dans le secteur manufacturier et une régression vers des activités à plus faible intensité technologique. Dans certains pays, notamment au Chili, la désindustrialisation a été moins destructive en raison d'une forte augmentation des investissements, qui a accéléré la croissance fondée sur l'exploitation de ressources naturelles, même si ce processus semble avoir atteint ses limites.

Les pays classés parmi l'un de ces groupes peuvent aussi avoir des caractéristiques communes avec des pays appartenant à un autre groupe. Par exemple, la Chine et la Malaisie ont toutes deux accru leurs exportations d'articles manufacturés beaucoup plus vite que leur valeur ajoutée en participant à des réseaux internationaux de production, mais, contrairement au Mexique, leurs résultats en matière d'investissement et de croissance sont remarquables. Il existe aussi des pays qui se trouvent à la frontière entre les pays qui s'industrialisent rapidement et ceux qui se désindustrialisent : la Turquie, par exemple, est plus proche du premier groupe tandis que la Colombie l'est davantage du dernier.

Révision du consensus de Washington : théorie et pratique

L'Amérique latine et l'Asie de l'Est ont suivi des chemins divergents en matière de développement pendant les deux dernières décennies. Il convient de noter que tous les pays latino-américains se situent dans les groupes où l'industrialisation, les changements structurels et la hausse de la productivité ne sont pas assez dynamiques tandis que la plupart des grands pays d'Asie de l'Est sont à divers stades d'une industrialisation réussie. À quelques exceptions près, les pays latino-américains ont été incapables de lever les obstacles structurels à une accumulation et à une croissance rapides et soutenues.

Pour comprendre les trajectoires différentes de tous ces pays, il faut sans doute tenir compte de leur situation et de leur histoire propres. Toutefois, les choix institutionnels et politiques ont aussi compté, en particulier dans les pays où, comme en Amérique latine, il y a eu de fortes ruptures dues à une réorientation rapide de la stratégie de développement, qui s'est tournée vers l'extérieur après avoir privilégié le marché intérieur.

Cette nouvelle stratégie peut se targuer d'avoir obtenu certains résultats en Amérique latine. L'inflation a été jugulée et un degré acceptable de discipline monétaire et budgétaire a été mis en place dans la région. Toutefois, les résultats sont décevants sur les plans de la croissance, de l'emploi et de la réduction de la pauvreté. L'expérience ne confirme pas la logique sous-jacente de cette nouvelle approche, selon laquelle une stratégie de substitution des importations peut être remplacée de manière efficace par une stratégie fondée sur le jeu du marché et tournée vers l'extérieur simplement en jugulant l'inflation, en réduisant l'ampleur du secteur public et en ouvrant les marchés au commerce extérieur et aux capitaux étrangers.

Ces résultats décevants ont été expliqués par des lacunes dans les réformes initiales, par le dérapage des politiques et par l'incapacité d'adopter des "réformes de seconde génération"; c'est-à-dire par des omissions plutôt que par des actes. Toutefois, en négligeant des données macroéconomiques fondamentales plus traditionnelles telles que la demande globale, les taux d'intérêt réels et les taux de change réels, les politiques et les réformes institutionnelles visant à éliminer les distorsions provenant de l'État ont elles-mêmes assombri les perspectives de

croissance à long terme. Ces nouvelles orientations ne sont pas parvenues à produire un environnement macroéconomique permettant aux investisseurs et aux entreprises d'encourager et de soutenir la création, le développement et l'amélioration des capacités productives tandis qu'elles exposaient l'économie à la concurrence mondiale. En d'autres termes, les réformes n'ont pas réussi car la variable "créatrice" du processus de "destruction créatrice" décrit par Shumpeter n'a pu entraîner une transformation réelle de la structure productive sous l'effet d'une hausse de l'investissement et des mutations technologiques.

- Si les politiques de stabilisation fondées sur le taux de change ont réussi à réduire l'inflation grâce aux entrées de capitaux, l'appréciation de la monnaie et les fluctuations des taux de change qui en ont découlé conjuguées à la hausse des taux d'intérêt nécessaire pour attirer les capitaux étrangers, ont fait que les conditions monétaires en Amérique latine dans les années 90 étaient trop contraignantes et instables pour fournir une bonne base à l'accumulation de capital. Le recours à un indicateur combinant le taux de change réel et le taux d'intérêt réel montre que les conditions monétaires étaient beaucoup plus contraignantes en Amérique latine qu'en Asie de l'Est pendant les années 90, après avoir été comparables dans les années 60 et 70.
- La libéralisation du commerce et du secteur financier, conjuguée à l'augmentation initiale de la demande et du taux de croissance résultant d'une désinflation rapide, a entraîné une dégradation de la balance extérieure et la dette a recommencé à croître, les pays n'ayant plus la capacité d'en assurer le service. De ce fait et en raison aussi des entrées accrues d'IED, les paiements au titre des services factoriels sont devenus un poste de plus en plus important de la balance des comptes courants, d'où la nécessité d'une dose importante de déflation pour ajuster les comptes extérieurs. Dans l'ensemble, les entrées d'IED ont contribué à l'instabilité financière en augmentant les dettes extérieures sans créer la capacité d'en assurer le service.
- La situation budgétaire s'est elle aussi détériorée car les intérêts à verser ont augmenté au sein des dépenses publiques avec l'émission de nouveaux titres de dette à des taux plus élevés. Cela a réduit les possibilités de procéder à un ajustement budgétaire sans affaiblir l'activité économique et diminuer le produit de l'impôt, et a fait gonfler les déficits à financer.
- La libéralisation du compte de capital et les flux de capitaux ont gravement perturbé les mécanismes d'ajustement du budget et de la balance des paiements. Les entrées excessives ont rendu les mécanismes d'ajustement inopérants alors que les sorties excessives ont entraîné une surdose de déflation.
- Les divergences des politiques menées dans les domaines macroéconomique, commercial et financier et en matière d'IED ont influé sur les changements structurels. Les efforts déployés pour créer des secteurs de haute technologie comparables à ceux des pays avancés ont été mis à mal alors que, dans le même temps, la faible productivité enregistrée dans les secteurs à plus forte intensité de main-d'œuvre a exposé les pays concernés à une concurrence accrue de la part des pays à faibles salaires. Prise entre le marteau et l'enclume, l'Amérique latine s'est désindustrialisée dans un contexte de compression des effectifs et de croissance atone.

Ainsi, si les nouvelles orientations ont réussi à éliminer l'ancien système économique, elles ne sont pas parvenues à le remplacer par un système florissant. Ce qui est encore plus

inquiétant pour l'avenir est la perte d'autonomie dans le choix des politiques microéconomiques et macroéconomiques et la réduction de la marge de manœuvre politique. Pour repenser les orientations, il faut procéder à une évaluation objective du bilan économique des deux dernières décennies et de l'expérience des pays qui ont le mieux réussi à s'industrialiser et à se développer. Il faut aussi se garder des généralisations pour s'adapter à la diversité des situations et des difficultés des pays en développement.

Certes, il est très important que les pays atteignent leur taux de croissance potentiel, mais il faudra aussi prendre toute une série de mesures stratégiques visant à accélérer l'investissement et le perfectionnement. D'où la nécessité d'adopter des politiques dynamiques - en particulier dans des domaines tels que l'appui industriel, le progrès technologique et l'infrastructure publique - qui devront toutes être adaptées à la situation particulière des pays concernés.

Dans de nombreux cas, pour atténuer les contraintes liées à la balance des paiements, il faudra réduire la dépendance à l'égard des capitaux étrangers et promouvoir des liens plus forts entre l'investissement et l'exportation. Il faut pour cela mener une action plus volontariste dans le domaine du commerce et de l'investissement, qui devra tenir compte des réalités du système commercial actuel. Les attentes concernant les effets positifs que peuvent avoir les IED dans le contexte actuel doivent être plus réalistes. Il faut trouver des moyens d'améliorer la contribution des IED à la technologie, à la productivité et aux exportations, ce qui passe par un réexamen de la politique suivie en matière d'IED, sur la base des enseignements tirés des meilleurs exemples de réussite.

Toute sortie viable du cercle vicieux caractérisé par des taux d'investissement et de croissance faibles et instables, des taux d'intérêt élevés et un endettement croissant exige probablement l'adoption de mesures visant directement à réduire le fardeau du service de la dette.

À tout le moins, après le retrait des dernières obligations Brady, il est urgent d'adopter de nouvelles stratégies concernant l'encours de la dette, notamment de renégocier les taux d'intérêt à des niveaux plus conformes au rendement réel que peuvent procurer les investissements et de réduire la dette intérieure et extérieure à des niveaux qui ne compromettent pas les objectifs d'une croissance rapide et durable et d'une réduction de la pauvreté conforme aux engagements pris au niveau international.



Rubens Ricupero
Secrétaire général de la CNUCED

PREMIÈRE PARTIE

TENDANCES ET PERSPECTIVES MONDIALES

L'ÉCONOMIE MONDIALE : RÉSULTATS ET PERSPECTIVES

A. Introduction

Ces deux dernières années, le taux de croissance de la production mondiale a fortement chuté; après avoir atteint près de 4 % en 2000, il est tombé à moins de 2 % pour la première fois depuis 1993. Dans les pays industriels, le taux de croissance a diminué de plus de moitié entre 2000 et 2002 et dans les pays en développement il a diminué de deux points de pourcentage (tableau 1.1). Le ralentissement de la croissance de la production industrielle a été généralisé et encore plus prononcé (fig. 1.1). Aucune région en développement n'a pu échapper aux effets du fléchissement de l'économie mondiale, mais il y a eu de grandes différences entre les pays. Les pays d'Asie de l'Est, grâce à leur faible dépendance à l'égard des capitaux étrangers et à un commerce intra-régional très dynamique, ont réussi à préserver l'élan, enregistrant pour la plupart des taux de croissance compris entre 5 % et 8 % en 2002. En revanche, la production globale de l'Amérique latine a diminué pour la première fois depuis les années 80 en raison d'une forte baisse du taux de croissance, voire d'une récession, dans la plupart des grands pays de la région. Les pays d'Afrique et les pays en transition ont été moins affectés et leur taux de croissance est resté à peu près stable, de 3 % et 4 % respectivement.

Le redressement de l'économie mondiale après la brutale contraction de 2001 a été beaucoup plus lent et irrégulier qu'on ne l'attendait. Aux États-Unis, le produit intérieur brut (PIB) a augmenté à la fin de 2001, après avoir diminué durant les trois premiers trimestres, et la croissance s'est accélérée en 2002. Cela a paru donner le signal du début d'une reprise soutenue qui permettrait de relancer l'économie

mondiale. Toutefois, cette reprise, due essentiellement à la reconstitution des stocks et au fait que le budget fédéral des États-Unis, auparavant excédentaire, est redevenu déficitaire, n'a pas duré car l'investissement dans le secteur manufacturier n'a pas suivi. De plus, la croissance de l'Europe et du Japon ne s'est pas accélérée et n'a donc pas compensé l'effet du ralentissement de l'économie des États-Unis; leur taux de croissance a même diminué en 2002 (tableau 1.1) et il est devenu négatif au début de 2003. Le taux de croissance effectif des pays industriels a été bien inférieur à leur taux de croissance potentiel: pour l'ensemble des pays du G7, l'écart de production (écart entre le PIB effectif et le PIB potentiel, exprimé en pourcentage du PIB potentiel), qui est un indicateur des pressions déflationnistes, devrait se creuser jusqu'à 2,5 % en 2003, contre 0,1 % à la fin des années 90 (FMI, 2003, tableau 1.5).

La conclusion rapide de la guerre d'Iraq, en mai 2003, n'a pas entraîné l'embellie espérée. Aux États-Unis, le taux de croissance enregistré durant la première moitié de 2003 était inférieur d'environ 1 point de pourcentage à celui de 2002 (2,5 %). Cela a entraîné une dégradation des perspectives pour le reste du monde, en particulier l'Asie de l'Est, mais aussi pour certains pays d'Amérique du Sud comme le Brésil ou l'Argentine, dont la croissance avait été en grande partie due à la vigueur des exportations vers les États-Unis. La brutale contraction de la production en Argentine et au Venezuela en 2002 devrait être enrayée, mais il est probable que le taux de croissance global de l'Amérique latine en 2003 ne sera pas très élevé. En Asie de l'Est, il est probable

Tableau 1.1

CROISSANCE DE LA PRODUCTION MONDIALE, 1990–2003

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

Régions/Pays	1990–							Prévisions pour 2003		
	2000	1997	1998	1999	2000	2001	2002	FUGI	EIU	IMF
Monde	2,7	3,4	2,2	2,9	3,9	1,2	1,9	1,9	3,1	3,2
Pays développés	2,4	3,1	2,5	2,7	3,4	0,9	1,5	1,4	1,8	1,9 ^a
dont :										
États-Unis	3,4	4,5	4,3	4,1	3,8	0,3	2,4	1,9	2,2	2,2
Japon	1,3	1,8	-1,1	0,1	2,8	0,4	0,3	-0,1	0,2	0,8
Union européenne	2,0	2,5	2,9	2,7	3,5	1,5	1,0	1,4	1,2	1,3
dont :										
Zone euro	1,9	2,3	2,9	2,7	3,6	1,4	0,8	1,3	1,1	1,1
Allemagne	1,5	1,4	2,0	1,8	3,0	0,6	0,2	0,4	0,4	0,5
France	1,8	1,9	3,4	3,2	3,8	1,8	1,2	1,4	0,9	1,2
Italie	1,6	2,0	1,8	1,7	3,1	1,8	0,4	1,2	1,1	1,1
Royaume Uni	2,7	3,4	2,9	2,4	3,1	2,1	1,8	1,9	1,8	2,0
Pays en transition	-2,5	1,9	-0,7	3,6	6,4	4,6	4,0	3,6	3,7	4,0
Pays en développement	4,8	5,1	1,1	3,4	5,5	2,4	3,3	3,5	-	5,0
Pays en développement, sauf la Chine	4,0	4,5	0,0	2,7	5,1	1,5	2,3	2,7	-	-

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, sur la base de Banque mondiale, World Development Indicators, 2003; FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2003; Economist Intelligence Unit (EIU), Country Forecast (diverses parutions); Modèle de l'économie mondiale FUGI (FGMS), Centre de modélisation de l'économie mondiale, Tokyo.

^a Prévision du FMI pour les "pays avancés", c'est-à-dire les pays développés et Hong Kong (Chine), la République de Corée, Singapour et la Province chinoise de Taiwan.

que la croissance de la production sera moins soutenue en 2003 qu'en 2002, ne serait-ce qu'en raison des effets négatifs du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) sur les recettes du commerce extérieur et des services. Dans les pays en transition d'Europe de l'Est, il sera difficile de préserver le dynamisme de la demande intérieure qui a permis à cette région d'obtenir un taux de croissance d'environ 4 % en 2002, ce qui est nettement plus que le taux de croissance de la demande sur leurs principaux marchés d'exportation d'Europe occidentale. L'Afrique n'a pas été trop affectée par les récentes turbulences de l'économie mondiale, mais cette région est très tributaire de l'Europe occidentale pour ses exportations. De plus, en raison du déclin des prix de ses principaux produits d'exportation et de la stagnation de l'aide publique au développement, l'Afrique risque fort

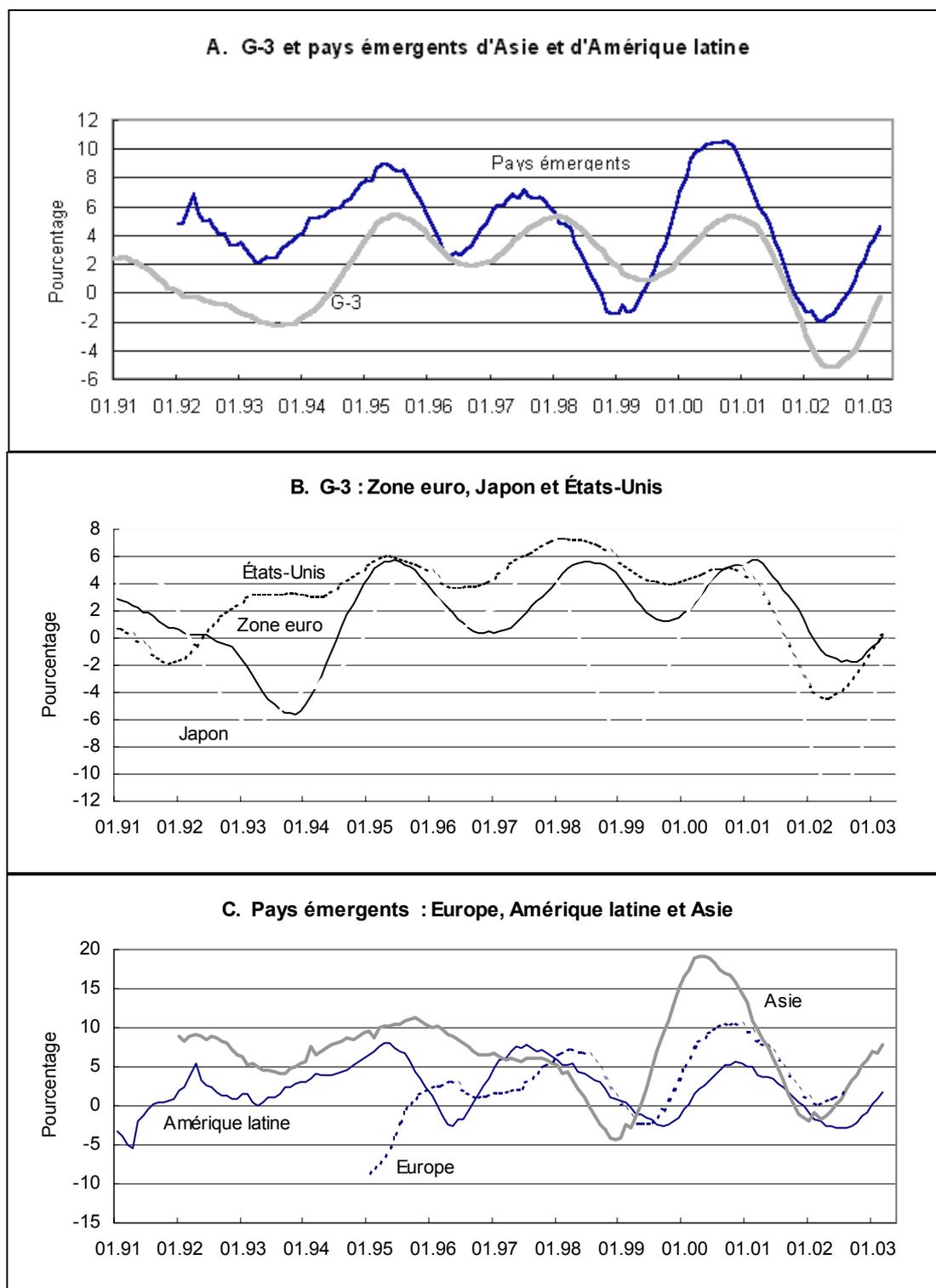
d'enregistrer des résultats économiques moins bons qu'au cours de ces deux dernières années.

Les conditions d'une hausse du taux de croissance de l'économie mondiale, au-dessus des 2 % de 2002, ne semblaient donc pas être réunies au premier semestre de 2003. Il est peu probable que ce taux atteigne les 3 %, ce qui est généralement considéré comme le minimum nécessaire pour créer les emplois dont les pays en développement ont besoin pour occuper une population toujours croissante et pour atteindre les objectifs de développement du Millénaire. Pour que l'économie mondiale puisse retrouver un taux de croissance de 3 %, il faudra une reprise beaucoup plus vigoureuse, et plus équilibrée que l'expansion soutenue des années 90 : il faudrait que la conjoncture s'améliore dans tous les pays développés et dans les principaux pays en développement.

Figure 1.1

PRODUCTION INDUSTRIELLE DANS LE G-3 ET DANS LES PAYS ÉMERGENTS, 1991-2003

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



Source : 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 : Fédération de Russie, Hongrie, Pologne, République tchèque et Turquie en Europe; Malaisie, Province chinoise de Taiwan, République de Corée, Singapour et Thaïlande en Asie; Argentine, Brésil, Chili, Mexique et Pérou en Amérique latine.

B. Atonie persistante des économies développées

1. L'héritage des années 90

Si aux États-Unis la croissance s'est accélérée dans les années 90, atteignant en moyenne 4 % par an entre 1995 et 2000, sur l'ensemble de la décennie, le taux de croissance de l'économie mondiale n'a pas dépassé 3 % par an en moyenne. La plupart des pays en développement n'ont pas réussi à faire aussi bien durant cette période, ce qui est dû essentiellement au manque de dynamisme de l'Europe et du Japon, dont le taux de croissance a été d'environ 2,5 % et 1 % respectivement, ainsi qu'à une série de crises financières dans différentes régions en développement. En Amérique latine, avant même l'effondrement de l'économie argentine et la crise politique du Venezuela, le taux de croissance moyen ne dépassait pas 2 % par an. Les pays en développement d'Asie ont rapidement surmonté la crise de 1997 et ont obtenu ensuite un taux de croissance près de deux fois plus élevé que celui de l'Amérique latine, mais ils n'ont de loin pas retrouvé l'élan antérieur.

Comme nous l'avons vu assez en détail dans de précédentes livraisons du *Rapport sur le commerce et le développement*, l'accélération de la croissance aux États-Unis a certes aidé à éliminer le déficit budgétaire, mais elle s'est accompagnée d'une fragilité accrue et de déséquilibres dans certains secteurs de l'économie. En particulier, il y a eu un surinvestissement dans le secteur des technologies de l'information et des télécommunications, alimenté par une bulle spéculative sur les marchés boursiers, une forte hausse du prix des actifs, un brutal déclin du taux d'épargne et une progression rapide de l'endettement des ménages. Les excès commis par les entreprises, mis en évidence par la récession, ont fait obstacle à la reprise car ils ont sapé la confiance. Autre facteur très important, le fait que la demande était beaucoup moins soutenue dans les autres grands pays

industriels tandis que les entreprises des États-Unis devenaient de plus en plus attrayantes pour les investisseurs étrangers et le taux de change trop élevé du dollar des États-Unis ont accentué les déséquilibres commerciaux. Alors qu'en 1995 les États-Unis avaient attiré quelque 60 milliards de dollars d'IED, en 2000 ce chiffre a dépassé les 300 milliards. Comme les entreprises américaines ont aussi investi à l'étranger, en 1995 les États-Unis ont enregistré une sortie nette de 33 milliards de dollars au titre de l'IED, mais en 2000 le solde des flux d'IED est devenu largement positif (165 milliards de dollars). En outre, le solde des flux d'investissements de portefeuille a plus que doublé durant la même période, montant jusqu'à quelque 45 milliards de dollars par mois. Depuis 1997, une grande partie de ces flux émanent de pays d'Asie de l'Est et de la Chine, qui ont dû placer les réserves considérables générées par l'excédent de leurs opérations courantes.

Cette forte augmentation de l'afflux de capitaux vers les États-Unis s'est traduite par une appréciation persistante du dollar et une détérioration de la balance extérieure: le déficit commercial, qui dépassait à peine 100 milliards de dollars en 1995, est monté jusqu'à plus de 400 milliards de dollars en 2000, passant ainsi de 1,5 % à plus de 4 % du PIB. Le déficit courant des États-Unis s'est traduit par un excédent dans presque toutes les autres régions du monde. En 2000, l'Europe occidentale a enregistré un excédent de près de 60 milliards de dollars, celui du Japon a

Comme durant les années 90 l'économie mondiale est devenue de plus en plus tributaire de la demande des États-Unis, son inévitable fléchissement suite à l'éclatement de la bulle spéculative au début de 2000 a eu de brutales répercussions sur la conjoncture internationale.

dépassé 90 milliards de dollars, celui de l'Amérique latine a atteint 30 milliards de dollars et celui du reste du monde, c'est-à-dire essentiellement l'Asie, a dépassé 210 milliards de dollars. À l'évidence, l'expansion très rapide de l'économie des États-Unis a beaucoup aidé les pays d'Asie de l'Est à surmonter les séquelles de la crise de 1997 et a contribué au redressement de l'économie de l'Amérique latine en 2000 (tableau I.2).

Tableau 1.2

**CROISSANCE DU PIB DANS DIFFÉRENTS PAYS EN DÉVELOPPEMENT
OU EN TRANSITION, 1990–2003**

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

Pays/région	1990–2000	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Prévisions pour 2003		
								FUGI	EIU	IMF
Pays en développement	4,8	5,1	1,1	3,4	5,5	2,4	3,3	3,5	.	5,0
Pays en développement, sauf la Chine	4,0	4,5	0,0	2,7	5,1	1,5	2,3	2,7	.	.
Amérique latine	3,3	5,2	2,1	0,0	3,7	0,3	-0,8	1,5	1,6	1,5
<i>dont :</i>										
Argentine	4,3	8,1	3,9	-3,4	-0,8	-4,5	-11,0	3,0	4,0	3,0
Brésil	2,9	3,3	0,1	0,8	4,4	1,5	1,5	1,8	1,9	2,8
Chili	6,7	7,4	3,9	-1,1	4,4	2,8	2,0	3,3	3,5	3,1
Colombie	3,0	3,4	0,6	-4,1	2,6	1,4	1,6	2,5	2,5	2,0
Équateur	1,8	3,4	0,4	-7,3	2,3	5,6	3,0	3,0	3,0	3,5
Mexique	3,1	6,8	5,0	3,6	6,6	-0,3	0,9	1,0	2,5	2,3
Pérou	4,7	6,7	-0,5	0,9	3,1	0,2	5,2	4,0	3,6	4,0
Uruguay	3,4	5,0	4,5	-2,8	-1,4	-3,1	-10,8	-2,0	-1,5	-2,0
Venezuela	1,6	6,4	0,2	-6,1	3,2	2,7	-8,9	-12,1	-12,1	-17,0
Afrique	2,9	3,2	3,3	3,1	3,3	3,4	2,9	2,5	.	3,9
<i>dont :</i>										
Afrique du Sud	2,1	2,6	0,8	2,1	3,4	2,2	3,0	2,8	3,0	2,8
Algérie	1,9	1,1	5,1	3,2	2,4	2,1	3,1	2,7	6,8	3,5
Cameroun	1,7	5,1	5,0	4,4	4,2	5,3	4,3	4,2	4,3	4,7
Côte d'Ivoire	3,4	5,7	4,8	1,6	-2,3	0,1	0,5	0,5	-3,2	-2,0
Égypte	4,5	5,5	4,5	6,3	5,1	3,5	2,0	3,1	1,6	3,0
Ghana	4,3	4,2	4,7	4,4	3,7	4,0	4,5	4,6	4,7	4,7
Kenya	2,1	2,1	1,6	1,3	-0,2	1,1	1,0	1,2	2,5	1,8
Maroc	2,3	-2,2	7,7	0,0	0,9	6,5	4,5	3,9	4,0	5,5
Nigeria	2,4	2,7	1,9	1,1	3,8	3,9	1,6	3,8	3,1	6,7
Tunisie	4,7	5,4	4,8	6,1	4,7	4,9	1,8	3,6	4,2	5,0
Zimbabwe	2,5	2,7	2,9	-0,7	-4,9	-8,4	-12,5	-11,0	-8,8	-11,0
Asie, sauf la Chine	4,8	4,4	-2,2	4,5	6,5	1,8	4,4	3,4	.	.
Asie	6,0	5,4	0,3	5,2	6,9	3,3	5,4	4,4	.	6,3
<i>dont :</i>										
Arabie saoudite	1,5	2,0	1,7	-0,8	4,9	1,2	1,4	4,0	2,9	4,0
Chine	10,3	8,8	7,8	7,1	8,0	7,3	8,0	7,1	7,6	7,5
Hong Kong (Chine)	4,0	5,0	-5,3	3,0	10,5	0,6	2,3	1,5	2,7	3,0
Inde	5,9	4,4	6,5	6,1	4,0	5,4	4,5	5,4	5,9	5,1
Indonésie	4,2	4,7	-13,1	0,8	4,9	3,3	3,7	3,3	3,3	3,5
Israël	5,1	3,2	2,6	2,2	6,0	-0,9	-1,1	1,3	0,3	0,5
Malaisie	7,0	7,3	-7,4	6,1	8,2	0,4	4,2	4,6	4,6	5,0
Pakistan	3,7	1,0	2,6	3,7	4,2	2,7	4,6	4,3	4,6	5,0
Philippines	3,3	5,2	-0,6	3,4	4,0	3,4	4,6	3,8	3,8	4,0
République de Corée	5,8	5,0	-6,7	10,9	9,3	3,0	6,0	4,1	4,1	5,0
République islamique d'Iran	3,6	3,4	2,0	2,5	5,9	4,8	5,9	5,7	5,7	6,5
Singapour	7,9	8,5	-0,1	6,9	10,3	-2,0	2,2	3,0	3,1	3,0
Taiwan province de Chine	6,4	6,7	4,6	5,4	5,9	-2,2	3,5	3,1	3,7	3,2
Thaïlande	4,2	-1,4	-10,5	4,4	4,6	1,8	5,2	3,9	4,4	4,2
Turquie	3,8	7,5	3,1	-4,7	7,4	-7,5	7,8	5,1	3,1	5,1
Pays en transition	-2,5	1,9	-0,7	3,6	6,4	4,6	4,0	3,6	3,7	4,0
<i>dont :</i>										
Biélorus	-1,6	11,4	8,4	3,4	5,8	4,1	4,5	4,7	2,5	4,0
Bulgarie	-1,8	-5,6	4,0	2,3	5,4	4,0	4,2	4,2	4,2	5,0
Croatie	0,6	6,8	2,5	-0,4	3,7	4,1	4,8	4,2	4,4	4,2
Fédération de Russie	-4,8	0,9	-4,9	5,4	9,0	5,0	4,3	4,1	3,8	4,0
Hongrie	1,5	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,3	3,7	3,8	3,6
Kazakhstan	-4,1	1,7	-1,9	2,7	9,8	13,2	9,5	7,7	7,2	8,5
Ouzbékistan	-0,2	5,2	4,3	4,3	3,8	4,5	3,5	3,5	3,5	3,1
Pologne	4,6	6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,3	3,0	2,7	2,6
République tchèque	1,1	-1,3	-1,0	0,5	3,3	3,3	2,0	3,2	3,0	1,9
Roumanie	-0,7	-6,1	-5,4	-1,2	1,8	5,3	4,9	4,9	4,8	4,9
Slovaquie	1,9	5,6	4,0	1,3	2,2	3,3	4,4	4,0	4,2	4,0
Slovénie	2,7	4,6	3,8	5,2	4,6	3,0	3,0	3,2	3,4	3,2
Ukraine	-9,3	-3,0	-1,9	-0,2	5,8	9,1	4,6	4,3	4,0	4,5

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, basés sur Banque mondiale, World Development Indicators, 2003; EIU, Country Forecast, diverses parutions; FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2003; et sources nationales.

2. Une reprise moins vive et plus longue aux États-Unis

Comme durant les années 90 l'économie mondiale est devenue de plus en plus tributaire de la demande des États-Unis, son inévitable fléchissement suite à l'éclatement de la bulle spéculative au début de 2000 a eu de brutales répercussions sur la conjoncture internationale. Toutefois, contrairement à ce que l'on prévoyait en général, c'est-à-dire une récession brutale mais brève, l'économie des États-Unis est entrée dans une phase d'expansion plus durable, mais moins forte avec un taux de croissance nettement inférieur à celui du PIB potentiel. Certes, cela peut être imputé en partie aux événements de septembre 2001 et aux incertitudes géopolitiques qu'ils ont provoquées, mais la lenteur du redressement est avant tout due au fait que les entreprises ne se sont pas remises à investir, car elles avaient encore d'importants excédents de capacités, malgré de nombreuses fermetures d'usines. Entre 1995 et 2000, le taux d'utilisation des capacités dans les industries de haute technologie dépassait 85 %, malgré une croissance extrêmement rapide des investissements, mais il est tombé à quelque 60 % en 2001 et est resté à peu près à ce niveau jusqu'au milieu de 2003, alors que les entreprises avaient quasiment cessé d'investir pour accroître leurs capacités de production et que les capacités totales avaient nettement diminué en raison de nombreuses faillites. Pour l'ensemble du secteur industriel, le taux d'utilisation des capacités est tombé à quelque 75 % après avoir culminé à 85 % environ et le déclin s'est poursuivi durant la première moitié de 2003 (Federal Reserve System, 2003 : 11).

La chute du taux d'utilisation des capacités a non seulement fait baisser la demande de biens d'équipement, mais a aussi entraîné une forte augmentation de la productivité de la main-d'œuvre, car les entreprises ont beaucoup licencié. Depuis le retour de la croissance, au dernier trimestre de 2001, les gains annuels de productivité des entreprises ont atteint 4,5 % en 2002, soit environ deux fois plus que le taux de croissance de la production. En conséquence, les réductions d'emploi, qui avaient commencé au début de la récession, se sont poursuivies malgré la reprise en 2002 et en 2003, particulièrement dans le secteur manufacturier. Au total, plus de 2 millions d'emplois ont disparu et le travail à temps partiel involontaire a augmenté de 50 %. On s'est donc retrouvé dans une situation assez similaire à celle observée au début des années 90, c'est-à-dire une récession récidivante et

Les États-Unis se sont donc retrouvés dans une situation assez similaire à celle observée au début des années 90, c'est-à-dire une récession récidivante et une reprise qui ne crée pas d'emploi.

une reprise qui ne crée pas d'emploi (voir le *Rapport sur le commerce et le développement, 1992*, deuxième partie, chapitre II). Comme nous l'avons vu dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2002* (première partie, chapitre premier) la principale différence est qu'en 2003 la consommation est restée soutenue alors que l'investissement n'a pas répondu aux signes d'amélioration de la conjoncture.

Malgré la contraction rapide de l'emploi, la récession a été relativement modérée aux États-Unis parce que les dépenses de consommation privée ont continué d'augmenter, même si leur taux de progression a diminué de moitié par rapport à la fin des années 90. Cela peut s'expliquer en partie par le fait que la Réserve fédérale a très rapidement réduit les taux d'intérêt. La baisse des taux directeurs n'a guère eu d'impact sur les dépenses d'investissement, mais la baisse du rendement des obligations à 10 ans s'est directement répercutée sur le taux d'intérêt des emprunts hypothécaires des ménages. La possibilité de rembourser les hypothèques à taux fixe a provoqué plusieurs vagues de refinancement à mesure que les taux d'intérêt diminuaient. Cela a permis aux ménages de financer leurs dépenses en profitant de l'augmentation de la valeur du parc immobilier, qui a progressé de près de 40 % depuis 1998, ce qui a en partie compensé l'effet de patrimoine de la baisse des cours boursiers. On estime qu'en 2002, la contribution du refinancement des crédits hypothécaires aux dépenses de consommation des ménages pourrait avoir atteint 100 milliards de dollars. Cela a soutenu non seulement la consommation, mais aussi l'industrie de la construction, car les ventes de logements anciens ou neufs ont recommencé à augmenter en 2002. Toutefois, d'après des données plus récentes, il semble qu'aujourd'hui les ménages emploient le refinancement des dettes hypothécaires pour rembourser d'autres dettes plutôt que pour consommer davantage.

Les effets positifs de la hausse des dépenses de consommation n'ont pas suffi à compenser la détérioration de la balance commerciale et la poursuite du déclin de l'investissement fixe non résidentiel et par conséquent la seule autre composante de la demande effective qui a contribué à la croissance depuis 2001 a été l'augmentation du déficit fédéral. La plupart des observateurs pensaient que la guerre d'Iraq, entraînant une hausse des dépenses militaires, alimenterait la croissance aux États-Unis. Toutefois, dans la première moitié de 2003, on ne pouvait constater aucun effet de ce genre et au contraire la

production industrielle globale a diminué. De plus, la baisse des impôts fédéraux ne devraient guère stimuler la demande globale car elle bénéficiera avant tout aux ménages les plus riches et ses effets sur le revenu disponible ont été en grande partie compensés par l'augmentation des prélèvements des États (impôts sur les revenus, taxes sur les ventes et impôts fonciers).

3. La stagnation de l'économie en Europe et au Japon

Si la croissance de l'économie mondiale a été décevante c'est aussi dû au fait que les autres pays développés n'ont pas réussi à compenser le déclin de la conjoncture des États-Unis en 2001 et à accompagner la reprise en 2002. En Europe, la multiplication des fusions-acquisitions entraînant le rapprochement d'entreprises des États-Unis et de l'UE dans la deuxième moitié des années 90 avait considérablement accru la corrélation entre l'activité économique de l'Europe et celle des États-Unis, et il n'y a quasiment pas eu de croissance dans les trois derniers trimestres de 2001. La reprise de 2002 a été beaucoup plus faible qu'aux États-Unis, avec un taux de croissance moyen de moins de 1 %, la demande intérieure ne progressant que de 0,2 % et commençant à diminuer à partir du premier trimestre de 2003.

Cette mollesse de la conjoncture en Europe est due en partie au fait qu'il est de plus en plus difficile de mettre en œuvre une politique anticyclique dans la zone Euro. Comme les grands pays d'Europe sont particulièrement tributaires du marché des États-Unis, ils ont été les plus touchés par la récession de l'économie des États-Unis. En conséquence, leur situation budgétaire s'est détériorée beaucoup plus rapidement que celle des petits pays de la zone Euro dont la croissance était nettement plus dynamique. Ils ont donc eu beaucoup de mal à empêcher que leur déficit budgétaire dépasse les limites fixées par le Pacte pour la stabilisation et la croissance et ont dû prendre des mesures douloureuses. Parallèlement, le fait que les différents pays de la zone Euro ne croissent pas à des rythmes similaires rend difficile la gestion de la politique monétaire, qui est censée tenir compte du risque d'inflation dans les petits pays en forte expansion. Comme la Banque centrale européenne (BCE) considère que sa mission

consiste à maintenir le taux d'inflation à moyen terme inférieur en dessous de 2 % (sur la base de l'indice harmonisé des prix à la consommation dans la zone Euro), la politique monétaire a été trop rigoureuse pour les grands pays en faible croissance et à déficit élevé, en particulier l'Allemagne, dont la reprise est la clé de la croissance de la zone Euro. En conséquence, les poids lourds économiques de la région, qui emploient le plus de main-d'œuvre, ont dû prendre des mesures d'austérité et appliquer une politique monétaire restrictive au moment même où la conjoncture internationale se détériorait et réduisait la demande extérieure. D'ailleurs, parmi les grands pays de l'Union européenne, celui qui a obtenu les meilleurs résultats est le Royaume-Uni, qui n'était pas assujéti à ces contraintes et où la croissance a été soutenue par la consommation privée.

Le taux de croissance des dépenses de consommation finale dans la zone Euro a diminué d'environ 1 point de pourcentage en 2001 et de plus encore en 2002, tombant en dessous de 1 % par an. Malgré la décélération du commerce international, l'excédent commercial de la zone a augmenté pour atteindre près de 3 % du PIB au début de 2002, contre 2 % en 2000.

Au Japon, bien que le taux d'intérêt directeur soit toujours nul, la déflation, mesurée par l'indice implicite du PIB, a continué au rythme annuel d'environ 2 % en 2001 et en 2002, et au quatrième trimestre de 2002 le PIB réel ne dépassait pas le niveau qu'il avait atteint au quatrième trimestre de 2000. Bien que la politique monétaire ait entraîné un aplatissement de la courbe des rendements (le rendement des obligations de l'État à 10 ans est tombé d'environ 1,5 % en 2002 à quelque 0,6 % en 2003), les crédits bancaires ont continué de diminuer. L'investissement privé ne donne aucun signe de rétablissement, l'investissement public a continué de diminuer et la consommation privée stagne. En conséquence, l'économie japonaise est retombée dans la récession au premier trimestre de 2003; cela a mis en évidence la fragilité persistante du secteur financier et l'État a dû intervenir à nouveau pour sauver des établissements financiers en difficulté. Ainsi, comme en Europe, au lieu de soutenir et de renforcer la croissance de l'économie des États-Unis en 2002, l'économie japonaise a continué de décliner et, au premier trimestre de 2003, elle constituait même un frein pour l'économie mondiale.

Cette mollesse de la conjoncture en Europe est due en partie au fait qu'il est de plus en plus difficile de mettre en œuvre une politique anticyclique dans la zone Euro.

Un autre facteur important qui explique la faiblesse de la dépense des consommateurs en Europe continentale et au Japon est l'évolution des salaires par rapport à la productivité.

Comme nous l'avons vu plus haut, la faiblesse de la demande intérieure en Europe continentale et au Japon est due en partie au fait que les dépenses de consommation augmentent beaucoup moins vite qu'au Royaume-Uni et qu'aux États-Unis. Cela s'explique en partie par les habitudes d'épargne des ménages. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, depuis un certain nombre d'années, la propension à consommer des ménages ne cesse d'augmenter. Entre le début des années 90 et le début du XXI^e siècle, le taux d'épargne des ménages est tombé de 8 % à moins de 2 % aux États-Unis et de 10 % à 4 % au Royaume-Uni. Rien de pareil ne s'est produit

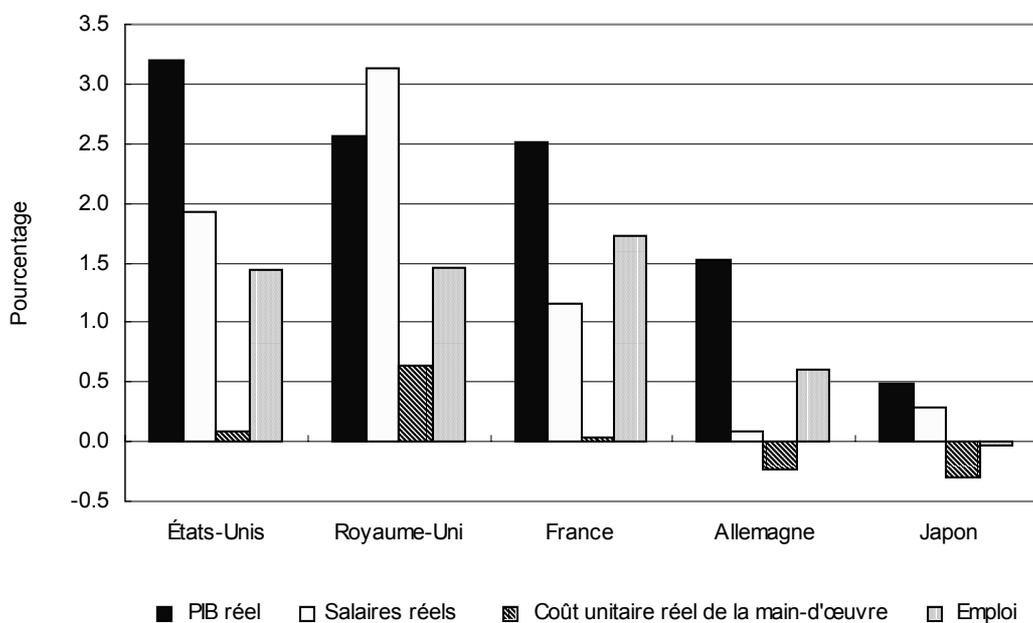
en Europe continentale et au Japon. Au Japon, la déflation inquiète les ménages qui cherchent à économiser de plus en plus, ce qui risque de créer un cercle vicieux et d'aggraver encore la déflation.

Un autre facteur, peut être aussi important, qui explique la faiblesse de la dépense des consommateurs en Europe continentale et au Japon est l'évolution des salaires par rapport à la productivité. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, les salaires réels ont à peu près suivi l'évolution de la productivité depuis le milieu des années 90, disponible des ménages.

Figure 1.2

SALAIRES, EMPLOI ET CROISSANCE DANS LES PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIELS 1996–2002

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



Source : Commission européenne, base de données AMECO.

C. Les pays en développement et les pays en transition : des résultats disparates

Comme dans les pays développés, la conjoncture des pays en développement s'est nettement détériorée en 2001 et le rebond de 2002 a généralement été faible, si bien que le taux de croissance moyen de ces pays n'a que légèrement dépassé 3 %. Toutefois, il y a eu d'importantes disparités entre les régions et au sein de chaque région. En Asie de l'Est, après une brutale contraction en 2001, le rebond a été très rapide et, jusqu'au début de 2003, cette région semblait peu affectée par le fléchissement de la croissance dans les pays industriels. En Amérique latine, la détérioration de l'économie mondiale a aggravé plusieurs problèmes intérieurs; le déclin avait déjà commencé en 2001, alors que le taux de croissance avait été relativement élevé (pour la région) en 2000, et il s'est accentué après le moratoire déclaré par l'Argentine en 2001, ce qui a provoqué une récession de l'ensemble de la région. L'Afrique a été moins affectée que les autres régions par la conjoncture internationale, conservant un taux de croissance moyen d'environ 3 %. Toutefois, il y a des écarts considérables entre les pays de cette région en ce qui concerne leur capacité d'accroître le revenu par habitant et de réduire la pauvreté. Il y a aussi eu d'importantes disparités entre les pays en transition, où la croissance est restée dans l'ensemble assez soutenue grâce à une forte demande intérieure.

1. *Asie et Amérique latine : l'écart se creuse entre les pays en développement de l'Est et ceux de l'Ouest*

L'Asie est la région qui a été le plus durement touchée par l'éclatement de la bulle spéculative des hautes technologies aux États-Unis. Cela est dû au fait que cette région a des relations commerciales très étroites avec les États-Unis et que ses entreprises sont

très intégrées dans l'économie mondiale, en particulier pour la fourniture de produits de haute technologie et de produits électroniques grand public, et que la Chine est devenue un des principaux partenaires commerciaux des États-Unis. C'est pourquoi, l'Asie a été la première région à ressentir les effets du redressement de l'économie des États-Unis en 2002 puis de sa rechute vers la fin de l'année. Au premier trimestre de 2003, la plupart des pays d'Asie étaient déjà affectés par une contraction de la demande extérieure, qui a été aggravée par les effets économiques de l'épidémie de SRAS. Le taux de croissance de la République de Corée a été négatif et celui de la Malaisie et des Philippines a fléchi, bien que ces pays aient été épargnés par le SRAS.

Toutefois, l'atonie de la demande mondiale au cours des deux dernières années n'a eu que des effets limités sur les résultats économiques globaux de l'Asie car les pays de la région, grâce à de solides réserves financières, avaient une plus grande marge de manœuvre pour mener les politiques de relance. La Chine et l'Inde ont accru leur déficit budgétaire et la plupart des pays de la région ont réduit leurs taux d'intérêt à mesure que le taux d'inflation baissait. La plupart des pays d'Asie étant peu tributaires des capitaux internationaux, ils ont pu réduire agressivement leurs taux d'intérêt directs et les maintenir à des niveaux très bas. En République de Corée par exemple, le taux d'intérêt directeur est tombé de 15 % en 1998 à 4,5 % au début de 2003. En Malaisie, dans la Province chinoise de Taiwan et en Thaïlande, il est tombé à moins de 2 % et à Singapour il ne dépassait pas 1 %. Dans l'ensemble des pays émergents d'Asie, le niveau réel des taux d'intérêts directs a été de 2 % environ en moyenne. Comme le taux de croissance moyen de ces pays a dépassé 5 %, l'incitation à investir dans la formation de capital fixe est

L'atonie de la demande mondiale au cours des deux dernières années n'a eu que des effets limités sur les résultats économiques globaux de l'Asie car les pays de la région, grâce à de solides réserves financières, avaient une plus grande marge de manœuvre pour mener les politiques de relance

considérable. Les dépenses de consommation privées, soutenues par la hausse des salaires et la création d'emplois tout au long du rebond qui a suivi la crise de 1997/98, ont beaucoup contribué à préserver la croissance de l'économie de la région. Grâce à l'expansion de leur demande intérieure, les grands pays d'Asie n'ont guère été affectés par la dégradation de la conjoncture internationale, et cette autonomie a été renforcée par l'intégration régionale et en particulier par la forte augmentation des achats de la Chine aux autres pays d'Asie (voir chapitre III).

En conséquence, le rythme de la croissance s'est accéléré en 2002 après un passage à vide en 2001. Le taux de croissance de la Chine est remonté à 8 %, contre un peu plus de 7 % en 2001, et celui de la République de Corée a doublé pour atteindre 6 %. Singapour et la Province chinoise de Taiwan ont retrouvé le chemin de la croissance en 2002, après avoir subi une récession en 2001, et la Thaïlande, qui a compté essentiellement sur des mesures internes pour relancer son économie, a enregistré un taux de croissance de plus de 5 %. L'économie indonésienne, pas encore complètement remise des effets de la crise de 1997, a continué de croître d'environ 3,5 % par an en 2001 et 2002. L'économie de l'Inde, beaucoup moins liée à celle des États-Unis, a progressé de plus de 5 % en 2001 et d'environ 4,5 % en 2002.

En Amérique latine, la plupart des pays ont été affectés par le tarissement des flux de capitaux et par un durcissement de la contrainte financière extérieure (voir chapitre II) et seule une poignée d'entre eux ont pu réagir à la chute de la demande mondiale par des mesures de relance interne qui, en général, n'ont pas été très efficaces. Le Chili a réussi à préserver la croissance malgré la contraction de l'économie de la région en 2001 car, sa monnaie étant relativement forte, il a pu abaisser son taux d'intérêt directeur jusqu'à 3 %, ce qui était sans précédent. En outre, il a pu laisser son déficit budgétaire se creuser car sa dette publique et son déficit structurel étaient modiques; néanmoins, il n'a pas pu tirer parti de l'embellie de l'économie des États-Unis en 2002 et son taux de croissance est tombé d'un peu moins de 3 % en 2001 à 2 % en 2002.

Le Mexique a aussi une situation extérieure relativement confortable et dispose donc d'une certaine marge de manœuvre. En raison de ses liens économiques étroits avec les États-Unis, dans le cadre de l'ALENA, c'est le pays de la région qui a été le plus directement influencé par la conjoncture américaine. Il a pris des mesures anticycliques pour

atténuer l'impact du fléchissement des exportations, abaissant son taux d'intérêt directeur à un niveau sans précédent. Comme les entrées de capitaux sont restées assez stables, le taux de change du peso par rapport au dollar n'a guère varié, une légère dépréciation au premier trimestre de 2003 étant en grande partie effacée au deuxième trimestre. La position extérieure du Mexique s'est améliorée essentiellement en raison de la hausse du cours du pétrole, de l'augmentation des envois de fonds des travailleurs émigrés et de la réduction du service de la dette due à la baisse de la prime de risque. Néanmoins, ses exportations ont diminué pendant les trois derniers trimestres de 2002 et n'ont que très légèrement augmenté au premier trimestre de 2003, car ses entreprises sous-traitantes (*maquiladora*) sont de plus en plus concurrencées par des producteurs asiatiques, particulièrement sur le marché des États-Unis. En 2002 les importations des États-Unis en provenance du Mexique ont à peine progressé, alors que leurs importations en provenance de la Chine ont crû de près de 20 %. En conséquence, les effectifs employés en sous-traitance ont chuté de près de 20 % par rapport au maximum atteint à la fin des années 90. D'après la Banque du Mexique, si les exportations ne se sont pas redressées, cela est dû non seulement à l'insuffisance de la demande extérieure, mais aussi au fait que les entreprises mexicaines n'ont pas su s'adapter à l'intensification de la concurrence internationale – question que nous analyserons dans la deuxième partie du présent rapport¹. Comme au Chili, l'impact de la mauvaise conjoncture mondiale sur le Mexique a été assez prononcé, ce qui s'est traduit par une récession en 2001, mais l'amélioration de la situation aux États-Unis en 2002 n'a guère eu d'effets positifs et le taux de croissance est resté inférieur à 1 %.

En Amérique latine seule une poignée de pays ont pu réagir à la chute de la demande mondiale par des mesures de relance interne qui, en général, n'ont pas été très efficaces.

Dans la plupart des autres pays de la région, la faiblesse de la conjoncture mondiale est venue aggraver des difficultés financières et ces pays ont dû durcir leurs politiques monétaire et budgétaire afin de réduire le déficit du solde de leurs opérations courantes, de stabiliser leur monnaie et de rétablir la confiance des investisseurs. La situation économique de la région a été très influencée par la suspension du service de la dette de l'Argentine à la fin de 2001, qui a rapidement affecté l'Uruguay, par l'incertitude politique au Brésil et par la perturbation de l'activité économique au Venezuela et en Colombie, tandis que l'impact des facteurs mondiaux est resté limité. La contraction des entrées de capitaux en 2002, venant s'ajouter aux difficultés politiques intérieures, a provoqué une forte instabilité des taux de change : dans plusieurs pays, comme le Brésil et l'Argentine,

la dépréciation de la monnaie a été telle que la position du compte extérieur s'est améliorée malgré la stagnation du commerce mondial et le déclin des cours des produits primaires. Toutefois, cette dépréciation a aussi entraîné une forte augmentation des prix à l'importation et un retour de l'inflation, ce qui a obligé les autorités à durcir encore la politique monétaire, accentuant ainsi la faiblesse de la demande intérieure. Le taux de croissance est resté légèrement positif au Brésil, mais en Argentine, au Venezuela et en Uruguay, la production a diminué de plus de 10 %. Seuls deux pays d'Amérique latine ont obtenu un taux de croissance relativement élevé en 2002 : le Pérou a enregistré une croissance de plus de 5 % après une période de quasi-stagnation, et en Équateur le taux de croissance a atteint 3 % en 2002, contre 5 % en 2001.

Globalement, l'économie de l'Asie de l'Est devrait rester plus dynamique que celle de l'Amérique latine en 2003, malgré une certaine faiblesse due à l'épidémie de SRAS et à la contraction de la demande extérieure. Bien que le virus responsable du SRAS ait été identifié au quatrième semestre de 2002, il a continué de se propager durant le premier trimestre de 2003 et son impact économique deviendra probablement plus visible dans les chiffres relatifs au deuxième trimestre de 2003 et dépendra bien entendu de l'évolution de l'épidémie. D'après les données disponibles au second trimestre de 2003, le nombre de nouveaux cas semble en diminution. Les premières estimations donnent à penser que les régions qui seront le plus touchées sont celles où la maladie est apparue pour la première fois : le PIB de la Chine n'aurait pas augmenté du tout durant le premier trimestre et le taux de croissance de Hong Kong (Chine) et de la Province chinoise de Taiwan devrait aussi considérablement diminuer, tandis que Singapour pourrait même retomber dans la récession. Outre son effet initial sur la production et le commerce extérieur, l'épidémie a eu un important effet indirect sur des services tels que les transports et le tourisme, qui représentent environ 10 % du PIB de la région et qui avaient déjà souffert à la suite des attentats. Ces effets se ressentiront bien au-delà de la région (voir chapitre III). Si l'épidémie a été contenue, la Banque asiatique de développement estime qu'au deuxième trimestre la perte globale de production des différents pays pourrait être comprise entre 0,2 et 2,0 points de pourcentage, les pays les plus touchés étant Hong Kong (Chine) et Singapour, et les moins touchés étant la Chine et la République de Corée. Pour l'ensemble de la région, la perte de PIB serait d'environ un demi-point de pourcentage, mais ce chiffre pourrait facilement doubler s'il y a de nouveaux cas durant le troisième trimestre ².

En Amérique latine, il est probable que le redressement sera lent et fragile et il sera dû plus à

une certaine amélioration de la situation financière qu'à la vigueur des exportations. Le déclin persistant du rendement des actions et des obligations aux États-Unis a conduit les investisseurs internationaux à s'intéresser à nouveau aux rendements élevés qu'offrent les obligations de certains pays émergents d'Amérique latine. Par exemple, il y a eu une certaine augmentation des flux à court terme sous forme d'achats d'obligations de l'État brésilien indexées sur le taux de change. Ces mouvements ont été encouragés par le fait que, tant au Brésil qu'en Argentine, les incertitudes politiques qui étaient au premier plan en 2002 avaient plus ou moins disparu au premier trimestre de 2003 et que les nouveaux gouvernements ont respecté les conditions auxquelles le FMI a subordonné son aide, allant même souvent plus loin. C'est pourquoi, de la même façon que durant la période qui avait suivi le lancement des plans de stabilisation dans les années 90 (voir chapitre VI), les flux de capitaux à court terme sont attirés par l'amélioration apparente de la situation macroéconomique et par les possibilités d'arbitrage. Comme par ailleurs le déficit extérieur des États-Unis continue de se creuser et les investisseurs ont de plus en plus l'impression que le gouvernement des États-Unis a abandonné la politique du dollar fort, cet afflux de capitaux à court terme a fait remonter le taux de change des monnaies locales, alors que leur dépréciation antérieure avait amélioré la compétitivité à l'exportation des pays concernés. En conséquence, ces pays ont aujourd'hui une monnaie qui s'apprécie juste au moment où la production mondiale et le commerce international donnent des signes de faiblesse et où les investisseurs préfèrent ne s'engager qu'à court terme, alors que de façon générale il devient plus difficile de trouver des financements extérieurs (voir chap. II) ³. On peut donc craindre que si les attentes d'une amélioration de la situation politique et de réformes économiques efficaces sont déçues, ou s'il y a une nouvelle perturbation d'origine extérieure, les capitaux à court terme se remettent à fuir ces pays en masse, ce qui exercerait à nouveau des pressions sur les taux de change. Cela obligerait alors les pays touchés à remonter leurs taux d'intérêt à des niveaux qui étoufferaient la demande intérieure et empêcheraient toute croissance.

2. L'Afrique : une économie relativement peu influencée par la conjoncture mondiale

La situation économique de l'Afrique n'a guère été affectée par le fléchissement de la croissance aux États-Unis en 2001; elle dépend plus de la demande en Europe. Comme l'Amérique latine, cette région n'a presque pas profité du rebond de 2002. Les facteurs climatiques et politiques ont continué d'avoir une grande influence. L'Afrique de

l'Est et l'Afrique australe ont subi des sécheresses qui ont provoqué de graves disettes et ont été pénalisées par la baisse des prix à l'exportation de leurs produits. Dans cette sous-région, le taux de croissance est resté nettement inférieur à la moyenne africaine. Au Nigeria et au Zimbabwe, le facteur le plus important a été l'instabilité politique. Le conflit de la Côte d'Ivoire a eu de sérieuses répercussions sur le commerce extérieur des pays voisins sans littoral (Mali, Burkina Faso et Niger) qui ont dû employer les ports d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, les ports ivoiriens n'étant plus accessibles. La nécessité de dévier les produits exportés ou importés a fait baisser les revenus. La situation politique a eu aussi un effet direct sur le cours du cacao.

La fermeté du cours du pétrole en 2002 a permis à l'Angola d'obtenir un taux de croissance de 5 %. La sous-région qui a obtenu les meilleurs résultats (5,0 % de croissance) est celle de la Corne de l'Afrique, grâce à une conjoncture assez favorable en Éthiopie et au Soudan. De même, dans la région des Grands Lacs, le taux de croissance a dépassé 4 % (contre 2,3 % en 2001) suite aux efforts de rétablissement de la paix, qui ont permis à la situation économique de la République démocratique du Congo de s'améliorer : son PIB a augmenté de 3,0 % en 2002, après avoir diminué de 2,0 % en 2001. L'expansion est restée dynamique en République-Unie de Tanzanie et en Ouganda, qui ont enregistré respectivement des taux de croissance de 6,0 % et 6,6 %. En Afrique du Nord et en Afrique centrale, le taux de croissance a été proche de la moyenne du continent.

Ces résultats peuvent paraître encourageants, puisque 15 pays de la région ont enregistré en 2002 un taux de croissance d'au moins 5 %, mais seul six d'entre eux (Angola, Guinée équatoriale, Mali, Mozambique, Rwanda et Tchad) ont dépassé le niveau de 7 % qui est le minimum requis pour réduire de moitié la pauvreté avant 2015. En fait, très peu de pays ont réussi à obtenir pendant une période suffisamment longue une croissance assez soutenue pour que cela se traduise par une réduction notable de la pauvreté. Seuls trois pays (Guinée équatoriale, Mozambique et Tchad) ont atteint cet objectif à la fois en 2001 et en 2002, et seul un (Guinée équatoriale) l'a atteint en 2000, 2001 et 2002.

À court terme, la croissance de l'Afrique ne devrait guère s'accélérer. En conséquence, la plupart

des observateurs pensent aujourd'hui qu'il sera impossible d'atteindre les objectifs de développement du Millénaire et en particulier de réduire la pauvreté de moitié avant 2015. L'amélioration durable de la situation économique de l'Afrique dépendra du succès de la lutte contre le VIH/SIDA et d'autres maladies, telles que la tuberculose et le paludisme, et du règlement des problèmes fondamentaux liés à la faiblesse et à l'instabilité des cours des produits primaires, au déclin de l'aide internationale, au surendettement persistant et à l'instabilité politique. Certes, l'amélioration des politiques, des institutions et de la gestion des

affaires publiques dans ces pays est indispensable pour un progrès durable, mais sur de nombreux fronts rien ne sera possible sans une action de la communauté internationale : il faut en particulier accélérer et accroître les remises de dettes, intensifier et rendre plus efficace l'aide internationale et améliorer l'accès des pays d'Afrique aux marchés des pays développés.

3. Les pays en transition : croissance et déséquilibres

Bien que bon nombre des pays en transition d'Europe orientale et de la Communauté d'État indépendant (CEI) soient très tributaires du commerce avec l'Europe occidentale et assez peu du commerce avec les États-Unis, ils n'ont pas été très affectés par la faiblesse de la conjoncture internationale. Comme leur demande intérieure a continué d'augmenter, ces pays ont pu obtenir en 2002 un taux de croissance nettement plus élevé que la moyenne mondiale. Toutefois, contrairement

aux pays d'Asie de l'Est, de nombreux pays candidats à l'UE dépendent des flux de capitaux pour financer leur croissance (voir chap. II). Dans quelques-uns d'entre eux, l'expansion de la demande intérieure a entraîné une nouvelle détérioration du solde des opérations courantes, tandis que dans d'autres, le ralentissement de la croissance ne s'est pas traduit par une

réduction du déficit courant. Le niveau relativement élevé des taux d'intérêt nominaux et l'optimisme suscité par les accords conclus en vue de l'adhésion à l'UE ont attiré beaucoup de capitaux à court terme, ce qui a entraîné une hausse des taux de change réels et accéléré la détérioration du solde des opérations courantes. En Hongrie, en République tchèque et en Pologne, le taux de change réel a augmenté de 20 % en 2 ou 3 ans. Sauf en Pologne, le

Dans les pays en transition, la contrainte externe ne s'est pas desserrée et la croissance reste donc très dépendante des capitaux étrangers.

À court terme, la croissance de l'Afrique ne devrait guère s'accélérer. En conséquence, la plupart des observateurs pensent aujourd'hui qu'il sera impossible d'atteindre les objectifs de développement du Millénaire.

fléchissement de la croissance n'a pas enrayé ce mouvement.

Autre cause de préoccupation, la baisse récente du taux d'inflation, coïncidant avec une augmentation rapide des salaires nominaux, s'est traduite par une hausse des salaires réels et de la consommation privée, mais n'a pas été accompagnée d'une augmentation notable de l'investissement (ECE, 2003 : 101) ni de la restructuration des industries nécessaires pour accroître la compétitivité et les exportations. En d'autres termes, la contrainte externe ne s'est pas desserrée et la croissance reste donc très dépendante des capitaux étrangers. Ce genre de situation a souvent été le prélude d'une crise financière en Amérique latine (voir chapitre VI).

Dans les pays de la CEI, le taux de croissance a été proche de 5 % en 2002, ce qui est dû

essentiellement à la hausse du cours du pétrole, qui a permis une rapide augmentation des salaires et de la consommation. La Fédération de Russie, tout en obtenant un taux de croissance de près de 6 % en 2002, est parvenue à redresser sa balance courante grâce à la progression des recettes pétrolières, ce qui a aussi amélioré son accès au marché international des capitaux (voir chapitre II). Toutefois, en dehors du secteur pétrolier l'économie est toujours fragile et le solde du commerce des produits non pétroliers est très déficitaire. L'ensemble de la région est donc vulnérable en cas de baisse du cours du pétrole et cette fragilité pourrait être aggravée par la détérioration de l'accès aux financements extérieurs. Compte tenu de l'évolution du marché pétrolier, le taux de croissance de la région devrait diminuer en 2003 et pourrait même tomber en dessous de 4 %.

D. Perspectives économiques et mesures de relance de l'économie mondiale

Le rebond de l'économie des États-Unis auquel on s'attendait ne s'étant pas produit et les autres pays industriels n'ayant pas pris de mesures de stimulation de la demande intérieure, le redressement de l'économie mondiale est compromis. Avec l'inévitable retournement de la conjoncture aux États-Unis après la période d'expansion sans précédent des années 90, pour préserver l'expansion du revenu mondial et du commerce international, il aurait fallu que les grands pays industriels d'Europe et le Japon modifient rapidement leur politique économique. Ces pays auraient dû prendre des mesures pour stimuler la demande intérieure, ce qui aurait fait augmenter leurs importations et diminuer l'excédent de leurs opérations courantes. Cela aurait enrayé la détérioration du solde extérieur des États-Unis et entraîné un ralentissement des flux de capitaux vers ce pays, ce qui aurait freiné la hausse du dollar par rapport à l'euro et au yen dans la deuxième moitié des années 90. Si ce processus s'était accompagné d'une augmentation des flux de capitaux vers les pays en développement ayant des difficultés de paiement, il aurait aussi entraîné une accélération de la croissance dans ces pays, en leur évitant de devoir prendre des mesures d'austérité pour rétablir l'équilibre de leurs comptes extérieurs.

Malheureusement, ce qui s'est produit en fait c'est que la demande intérieure de l'Europe et du Japon a continué de diminuer, si bien que le taux de croissance de ces pays a été encore plus faible que celui, déjà modeste, des États-Unis. En conséquence, le déficit des opérations courantes des États-Unis a continué de se creuser malgré le brutal ralentissement de l'économie. La Réserve fédérale a réagi sans tarder en réduisant les taux d'intérêt et, en même temps, les dépenses associées à la guerre contre le terrorisme, conjuguées avec la volonté politique du nouveau gouvernement de réduire les impôts, ont rapidement fait disparaître l'excédent budgétaire des États-Unis, qui a laissé la place à un déficit considérable. En Europe au contraire, le Pacte de stabilité et de croissance a empêché les gouvernements de prendre des mesures de relance budgétaire. De plus, la Banque centrale européenne (BCE) a considéré qu'un taux d'inflation très légèrement supérieur au plafond de 2 % qu'elle s'était fixé nécessitait une politique d'austérité monétaire, d'autant qu'il y avait lieu de penser que la dépréciation de l'euro aurait un effet stimulant sur l'économie de l'UE. Ce n'est qu'après la remontée de l'euro et la baisse du taux d'inflation en dessous du plafond de 2 %, au deuxième trimestre de 2003, que la BCE s'est décidée à réduire les taux d'intérêt.

Au Japon, le taux d'intérêt directeur était déjà nul, et une décennie de laxisme budgétaire avait gonflé la dette publique sans empêcher la déflation et la stagnation. L'échec des mesures de relance par la dépense publique a érodé l'appui politique à de nouvelles mesures de ce genre. À défaut, le gouvernement a opté pour une stratégie à plus long terme consistant à accroître la productivité pour mieux concurrencer les États-Unis sur le marché mondial des industries à forte intensité de connaissances et de technologies; par conséquent, le Japon ne compte que sur les exportations pour sortir du marasme.

Face à cette conjoncture maussade dans les pays industriels, on a eu de plus en plus recours à l'ajustement monétaire pour réduire les déséquilibres commerciaux. Le dollar des États-Unis est sous pression depuis le milieu de 2002, en raison d'une forte contraction des flux de capitaux vers ce pays. Comme nous l'avons vu à la sous-section B.1, la récession de la "nouvelle économie" a fait perdre aux investisseurs étrangers leur appétit pour les acquisitions d'entreprises des États-Unis ou les autres formes d'investissement dans ce pays. La baisse rapide des taux d'intérêt et la faiblesse persistante du cours des actions, qui paraissent toujours surévaluées (le coefficient de capitalisation est encore deux fois plus élevé que la moyenne historique d'avant 1995) malgré une chute spectaculaire, ont aussi entraîné une baisse des investissements étrangers de portefeuille. Comme par ailleurs le déficit des opérations courantes a continué d'augmenter et a dépassé les 500 milliards de dollars en 2002 (ce qui correspond à quelque 2 % du revenu mondial), le dollar s'est mis à chuter. Son cours a culminé aux alentours de février 2002 et au premier trimestre de 2003 il s'était déprécié en termes réels d'environ 15 %, si l'on se fonde sur le Major Currency Index de la Réserve fédérale, mais seulement de 6 % sur la base du Broad Index et de 2 % sur la base de l'Other Trading Partner Index, qui inclus les monnaies de nombreux pays d'Asie dont le taux de change par rapport au dollar est fixe⁴. La baisse du dollar par rapport à l'euro entre le début de 2002 et le milieu de 2003 a atteint quelque 30 %, mais par rapport au yen elle n'a pas dépassé 10 %. Selon la Banque centrale japonaise, le taux de change effectif réel du yen est resté stable sur toute cette période.

Le rebond de l'économie des États-Unis auquel on s'attendait ne s'étant pas produit et les autres pays industriels n'ayant pas pris de mesures de stimulation de la demande intérieure, le redressement de l'économie mondiale est compromis.

Toutefois, il n'est pas certain que le réajustement des parités à lui seul puisse faire disparaître les déséquilibres commerciaux et soutenir la croissance mondiale. Vu l'écart entre les taux d'intérêt pratiqués aux États-Unis et au Japon d'une part et dans la zone euro d'autre part, l'appréciation de l'euro contre le yen et le dollar n'est pas étonnante. Cependant, comme une grande proportion du déficit commercial des États-Unis est imputable aux échanges avec différents pays d'Asie de l'Est, pour que ce déficit diminue il faudrait que le dollar se déprécie par rapport aux monnaies de ces pays, y compris le yen. Toutefois, jusqu'à présent les pays d'Asie de l'Est ont résisté à l'appréciation de leur monnaie. Le Japon, ne pouvant pas réduire encore les taux d'intérêt et ayant besoin de la

demande extérieure pour retrouver le chemin de la croissance, a empêché toute appréciation significative du yen en intervenant sur le marché et en accumulant d'importantes réserves sous forme de titres libellés en dollars des États-Unis. Étant donné que ses prix et ses coûts diminuent par rapport à ceux de ses partenaires commerciaux, il y a de toute façon une dépréciation du yen en termes réels, qui est accentuée par les efforts faits par les autorités pour empêcher toute appréciation en termes nominaux. Les monnaies de la Chine, de Hong Kong (Chine) et de la Malaisie sont alignées sur le dollar et la plupart des autres pays en développement de la région sont intervenus sur le marché pour stabiliser le taux de change de leur monnaie par rapport au dollar.

L'intensité de la concurrence entre les pays de cette région est une des principales raisons qui motive leur résistance à l'appréciation de leur monnaie. L'Asie du Sud-Est craint de perdre du terrain par rapport à la Chine qui, jusqu'à présent, a refusé toute réévaluation de sa monnaie par rapport au dollar. En République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan, la politique de taux de change semble déterminée par l'évolution de la parité dollar-yen, car ces pays considèrent que le Japon est leur principal concurrent. L'essentiel des

Les pays en développement d'Asie dont la monnaie est relativement stable par rapport au dollar trouveront de nouveaux débouchés sur le marché européen sans perdre de terrain aux États-Unis. Cela pourrait causer de nouvelles tensions dans le système commercial international.

réserves qu'ils ont accumulées en raison de l'excédent de leurs opérations courantes sont libellées en dollars des États-Unis, mais ils ont cherché à les diversifier, ce qui paraît avoir contribué à la forte appréciation de l'euro.

Comme les taux d'intérêt directeurs de la zone euro sont toujours plus élevés que ceux du Japon et des États-Unis, des opérations d'arbitrage ont attiré des fonds dans la zone euro, ce qui a contribué à la rapide baisse du dollar par rapport à l'euro. Ces opérations d'arbitrage pourraient provoquer une appréciation continue et auto-entretenu de l'euro. L'euro risque donc de trop monter par rapport au dollar et au yen et il est peu probable que la BCE réduise les taux d'intérêt autant qu'il le faudrait pour empêcher un tel excès. Il se pourrait donc que le marché européen devienne plus intéressant pour le Japon, tandis que sa part du marché des États-Unis diminuerait. Les pays en développement d'Asie dont la monnaie est relativement stable par rapport au dollar trouveront aussi de nouveaux débouchés sur le marché européen sans perdre de terrain aux États-Unis. En conséquence, globalement, les mouvements de change actuels pourraient accroître et non réduire la part du marché mondial détenue par l'Asie. Cela pourrait causer de nouvelles tensions dans le système commercial international.

La principale victime de cet ajustement des taux de change serait l'Europe, dont la demande extérieure et le taux de croissance diminueraient. De plus, comme il y a des liens étroits entre les entreprises des États-Unis et les entreprises européennes, un des effets de la hausse de l'euro par rapport au dollar sera de gonfler les bénéfices (exprimés en dollars) des entreprises américaines qui opèrent en Europe et de réduire les bénéfices (exprimés en euros) des entreprises européennes qui ont d'importantes activités aux États-Unis. Cela entraînera une baisse de la rentabilité et donc de l'investissement des entreprises européennes. Si cette évolution aggrave le déficit budgétaire des pays européens, elle pourrait nécessiter de nouvelles réductions des dépenses publiques, ce qui serait un facteur de déflation supplémentaire.

En ce qui concerne les États-Unis, ces variations des taux de change pourraient n'avoir guère d'effet sur le déficit commercial et n'entraîner qu'une légère amélioration du solde des opérations courantes, étant donné que la rentabilité des avoirs détenus par les États-Unis à l'étranger est plus élevée que celle des avoirs détenus par les étrangers aux États-Unis. Si la baisse du dollar ne suffit pas à réduire le déficit commercial des États-Unis, l'ajustement devra se faire par la baisse des prix. Étant donné qu'une grande partie des biens de consommation importés par les États-Unis proviennent de pays d'Asie, dont la monnaie est relativement stable par rapport au dollar, ou du Mexique – dont la monnaie est elle aussi relativement

stable par rapport au dollar en raison de l'afflux de capitaux – la baisse du dollar n'a guère eu d'impact sur les prix à l'importation, qui en fait ont eu tendance à diminuer. Comme en outre le prix de revient des produits manufacturés aux États-Unis a eu tendance à diminuer ces dernières années, la Réserve fédérale a pu pratiquer une politique monétaire très agressive sans être entravée par le risque d'inflation importée. Toutefois, si la baisse du dollar ne fait pas diminuer le déficit commercial et si la croissance ne s'accélère pas en Europe et au Japon, l'ajustement des comptes extérieurs des États-Unis exigera une baisse plus rapide de leurs coûts et de leurs prix que de ceux de leurs principaux partenaires commerciaux. Une telle spirale déflationniste serait très dangereuse non seulement pour l'économie des États-Unis, mais aussi pour l'économie mondiale, et pour l'éviter il faudrait que les pays d'Asie de l'Est cessent de s'opposer à l'appréciation de leur monnaie par rapport au dollar. Cela pourrait réduire la demande extérieure d'actifs libellés en dollars, et notamment d'obligations du Trésor des États-Unis, mais la Réserve fédérale a déjà annoncé qu'elle serait prête à intervenir pour empêcher une hausse excessive des taux d'intérêt sur les obligations à long terme du Trésor.

Ces variations des taux de change peuvent être une source d'instabilité supplémentaire pour les pays émergents. La volatilité des flux de capitaux et des taux de change a déjà contraint certains de ces pays, comme l'Argentine, le Brésil et la Turquie, à appliquer une politique budgétaire et monétaire plus restrictive que ne le justifie la conjoncture nationale et mondiale. La forte dépréciation des monnaies de ces pays a été due à d'importantes sorties de capitaux au cours des deux dernières années et a entraîné une résurgence de l'inflation, que les autorités ont cherché à enrayer par une hausse considérable des taux d'intérêt. Même si, en général, la poussée inflationniste n'a pas duré, les taux d'intérêt sont restés à un niveau beaucoup plus élevé que ne le justifierait la situation économique, ce qui fait gonfler la dette publique. En raison de ces taux d'intérêt très élevés, les

Les variations des taux de change des principales monnaies peuvent être une source d'instabilité supplémentaire pour les pays émergents.

monnaies de l'Argentine, du Brésil et de la Turquie ont commencé à s'apprécier juste au moment où ces pays ont besoin de préserver leur compétitivité afin d'améliorer le solde de leurs opérations courantes et de faire face à la baisse des entrées de capitaux. Même après la dépréciation du dollar et l'appréciation de leurs monnaies, ces pays n'ont guère réduit leurs taux d'intérêt en dépit du fait que le taux d'inflation a commencé à diminuer.

Dans le reste du monde, les prix ont été stables ou en baisse; il y a des signes de déflation dans

plusieurs pays, notamment la Chine, l'Allemagne, le Japon et les États-Unis, et d'autres pays semblent menacés par ce phénomène. Le principal effet de la déflation est d'alourdir la charge des débiteurs, car les pays qui ont une lourde dette extérieure devront exporter davantage pour assurer le service de cette dette alors que les prix à l'exportation et le volume des exportations stagnent ou diminuent. Comme les États-Unis et les pays émergents d'Amérique latine sont débiteurs nets, et que l'UE et les pays d'Asie de l'Est sont créanciers nets, une déflation généralisée à l'échelle mondiale devrait entraîner une détérioration de la situation des pays débiteurs par rapport à celle des pays créanciers. Toutefois, la dépréciation du dollar permet aux États-Unis d'éviter une grande partie de l'effet négatif de la baisse des prix mondiaux, car les créances étrangères sur les États-Unis étant libellées en dollars, cette dépréciation réduit leur valeur. Les pays en développement qui sont débiteurs nets n'ont pas ce privilège et sont donc encore plus exposés à la déflation que les autres pays.

Il est donc peu probable que l'ajustement des taux de change en cours remédie au déséquilibre des échanges internationaux par le biais d'une redistribution de la demande mondiale et soutienne la reprise de l'économie mondiale. Au contraire, cet ajustement semble aggraver les déséquilibres extérieurs actuels et accentuer par conséquent la volatilité des flux de capitaux et des taux de change dans les pays en développement. Même si les pays de l'UE et le Japon prennent des mesures de relance, la santé de l'économie mondiale dépendra beaucoup de celle des États-Unis.

Aux États-Unis, le danger est que les séquelles de l'euphorie des années 90 entraînent une longue période de croissance faible et instable, avec des hauts et des bas, et de déflation, similaire à celle qu'a traversé le Japon au cours des 12 dernières années. L'évolution de l'économie au cours des trois dernières années montre que ce risque est très réel. Il pourrait donc être nécessaire de prendre des mesures préventives énergiques, en particulier si une brutale contraction des dépenses de consommation menace d'enclencher une véritable spirale déflationniste. Les autorités monétaires ont déjà indiqué qu'elles étaient disposées à employer tous les moyens possibles pour lutter contre la déflation en injectant des liquidités dans l'économie, y compris en achetant des obligations du

Trésor à long terme, en accordant aux banques des prêts à très bas taux d'intérêt et en acceptant des créances privées comme gages⁵. Toutefois, pour relancer l'économie il faudra surtout agir par le biais de la politique budgétaire. Bien que le budget fédéral soit déjà déficitaire en raison des réductions d'impôt qui ont été décidées, il pourrait être nécessaire de réorienter les dépenses publiques de façon à faire baisser le chômage. Cela pourrait nécessiter des investissements publics dans des domaines qui ont été négligés durant les années 90, tels que les infrastructures publiques, la santé et l'environnement. Enfin, si les ménages et les entreprises devaient connaître de sérieuses difficultés financières, comme au

Japon, il faudra agir de façon plus décidée et prompte pour restructurer et réduire la dette, afin d'éviter que les États-Unis se retrouvent dans la même situation que le Japon aujourd'hui.

Au Japon, il y a encore une certaine marge de manœuvre monétaire pour lutter contre la déflation et la politique monétaire pourrait être complétée par des mesures de relance budgétaire. Toutefois, il est peu probable que cela suffise à enrayer la déflation qui ronge le pays depuis plus d'une décennie. Il faudrait simultanément assainir le bilan des établissements financiers et des autres entreprises afin d'éliminer les obstacles structurels à la revitalisation de l'économie. En revanche, l'UE dispose d'une plus grande marge de manœuvre pour prendre des mesures de relance monétaires et budgétaires qui pourraient compléter les efforts des États-Unis et apporter une contribution importante au redressement de l'économie mondiale.

La déflation est un problème mondial : il y a pléthore de marchandises et de travailleurs. Dans une telle situation, les variations de taux de change ne peuvent que modifier la répartition des pressions déflationnistes et du chômage entre les pays, sans améliorer notablement la conjoncture mondiale. Pour les mêmes raisons, en l'absence de mesures de relance coordonnées, il est probable que le système monétaire et financier international restera très instable, ce qui entraînera une forte volatilité des flux de capitaux et des taux de change et donc des tensions dans les relations commerciales. La coordination des politiques monétaires peut beaucoup contribuer à stabiliser les flux de capitaux et à rééquilibrer les taux de change si elle est accompagnée d'une relance budgétaire concertée.

Des mesures énergiques visant à alléger le fardeau de la dette des pays en développement et à accroître rapidement les liquidités internationales, devraient faire partie intégrante de toute stratégie internationale de lutte contre la déflation.

Il est peu probable que l'ajustement des taux de change en cours remédie au déséquilibre des échanges internationaux par le biais d'une redistribution de la demande mondiale et soutienne la reprise de l'économie mondiale.

La déflation mondiale est une grave menace pour les pays en développement. De nombreux pays qui avaient très bien réussi à l'exportation ont aujourd'hui des excédents de capacités et se font une concurrence féroce en réduisant leurs prix et en dévaluant leur monnaie, ce qui intensifie les pressions déflationnistes à l'œuvre dans l'économie mondiale. D'autres pays, en particulier ceux qui sont lourdement endettés en devises, ont beaucoup de mal à exporter et doivent comprimer leurs importations

alors que l'offre mondiale est déjà largement supérieure à la demande. Des mesures énergiques visant à alléger le fardeau de la dette des pays en développement (particulièrement en ce qui concerne la dette publique) et à accroître rapidement les liquidités internationales, notamment au moyen d'importantes allocations de DTS aux pays qui ont des problèmes de balance des paiements, devraient faire partie intégrante de toute stratégie internationale de lutte contre la déflation.

En l'absence de mesures de relance coordonnées, il est probable que le système monétaire et financier international restera très instable.

Notes

1. Communiqué de presse de la Banque du Mexique intitulé "La Balanza de Pagos en 2002", 27 février 2003, p. 4. Dans un autre communiqué de presse intitulé "Trayectoria Reciente de las Principales Variables Económicas y Financieras", du 23 mai 2003, la Banque souligne que l'investissement réel a diminué de près de 3 % en février 2003 par rapport à février 2002 et qu'au cours de 18 des 23 derniers mois, le taux de croissance de l'investissement a été négatif.
2. "SARS and Asia's Economy : Impacts and Policy Recommendations", discours d'Ifzal Ali, Économiste principal à la Banque asiatique de développement, 13 mai 2003, Beijing (www.adb.org).
3. Les agences internationales de notation ont revu à la hausse la note de crédit de certains pays comme le Brésil, ce qui est un peu paradoxal, étant donné que le raccourcissement des échéances entraîne une plus grande fragilité financière et que les perspectives de reprise de l'économie mondiale continuent de se détériorer. Au début de 2003, le Brésil a pu à nouveau émettre une obligation internationale et le Mexique a remboursé toutes les obligations Brady qu'il n'avait pas encore rachetées.
4. Le Major Currency Index est composé des monnaies des sept grands pays industriels qui, globalement, représentent 55 % du Broad Index. Le poids de l'euro dans le Broad Index est de 17 %. L'indice appelé "Other Important Trading Partner Index" est conçu pour suivre les mouvements du dollar par rapport aux monnaies des principaux partenaires commerciaux en développement des États-Unis. La part des monnaies des pays d'Asie de l'Est dans cet indice est de 62 % et celle du Mexique est de 20 %. Au sujet de ces différents indices de taux de change, voir Federal Reserve Bulletin, 1998 : 811-818.
5. Cela a été déclaré de façon particulièrement explicite par Ben S. Bernanke, Gouverneur du système de la Réserve fédérale, dans un discours prononcé au National Economists Club à Washington le 21 novembre 2002 : "Deflation : making sure 'It' doesn't happen here".

Bibliographie

- Ali I (2003). SARS and Asia's Economy: Impacts and Policy Recommendations. Discours au BOAO Forum, Beijing, 13 mai (www.adb.org).
- Banque mondiale (2003). World Development Indicators. Washington.
- Bernanke BS (2002). Deflation: making sure 'It' doesn't happen here. Discours au National Economists Club, Washington, DC, 21 novembre.
- CEE (2003). Economic Survey of Europe 2003, No. 1. Publication des Nations Unies, No de vente E.03.II.E.26. New York et Genève, Commission économique pour l'Europe.
- CNUCED (diverses parutions). Rapport sur le commerce et le développement. Publication des Nations Unies, New York et Genève.
- EIU (diverses parutions). Country forecasts. Londres, New York et Hong Kong (Chine). Economist Intelligence Unit (www.viewswire.com/index.asp).
- Federal Reserve System of the United States (2003). Federal Reserve Statistical Release G.17 (419), Industrial Production and Capacity Utilisation. Washington, mai.
- FMI (2003). World Economic Outlook. Washington, Fonds monétaire international, avril.

LES FLUX FINANCIERS VERS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION

A. Évolution récente

Les flux nets de capitaux privés vers les pays en développement ont rebondi en 2002, après être tombés à moins de 20 milliards de dollars en 2000 et en 2001. Néanmoins, ils ne dépassaient toujours pas le quart du maximum atteint en 1996, avant la crise financière d'Asie de l'Est. L'investissement étranger direct (IED) est resté la seule composante positive des principales catégories de flux de capitaux privés, mais son niveau a été bien inférieur au record de 2001 (tableau 2.1). Les autres composantes, c'est-à-dire l'investissement de portefeuille et le crédit bancaire, ont à nouveau été négatives. Le solde des flux officiels, y compris les prêts du FMI, a été stable, au même niveau qu'en 2001.

La situation est un peu différente dans les pays en transition, où le solde des flux de capitaux privés a augmenté en 2002, atteignant un niveau sans précédent depuis 1995. Les trois composantes des flux de capitaux privés ont progressé. À l'évidence, dans bon nombre de ces pays, l'optimisme suscité par les progrès du processus d'adhésion à l'Union européenne (UE) a beaucoup aidé à attirer les capitaux privés en dépit de la détérioration générale de la situation financière mondiale.

Si les flux nets de capitaux vers les pays en développement ont augmenté, les flux nets de ressources, tels qu'ils sont mesurés par le solde des opérations courantes (tableau 2.1), ont été négatifs. En fait, globalement, le solde des opérations courantes des pays en développement a été positif pour la quatrième année consécutive. En 2002, le montant total de leur excédent a dépassé le record de

2000, avec plus de 100 milliards de dollars. De même, le solde des opérations courantes des pays en transition a été positif pour la troisième année consécutive. Par conséquent, dans ces deux catégories de pays, le solde de l'ensemble des flux de capitaux a été employé non pas pour couvrir les dépenses courantes mais pour accroître les réserves de change. Ces réserves ont augmenté d'un montant sans précédent, 177 milliards de dollars dans les pays en développement et environ 30 milliards de dollars dans les pays en transition. Les réserves internationales des pays en développement et en transition sont en hausse depuis 1998 (1999 dans le cas des pays en transition), mais ces dernières années le gonflement des réserves a été dû à l'excédent des opérations courantes, alors qu'auparavant les flux de capitaux finançaient à la fois le déficit des opérations courantes et l'accumulation de réserve.

Le transfert de ressources des pays en développement et en transition vers le reste du monde est encore plus important si l'on tient compte du revenu net des investissements étrangers, c'est-à-dire des paiements d'intérêts sur la dette et des bénéfices rapatriés. D'après les premières estimations du Département des affaires économique et sociale de l'ONU (ONU/DAES), le transfert net de ressources financières des pays en développement, y compris le solde des flux de capitaux, la variation des réserves et le montant net de la rémunération des investissements étrangers, a atteint un niveau sans précédent de 192 milliards de dollars en 2002 (tableau 2.2). Sur ce total, quelque 90 milliards de dollars correspondent au revenu des investissements étrangers, qui a dépassé le solde des flux de capitaux, y compris les

Si les flux nets de capitaux vers les pays en développement ont augmenté, les flux nets de ressources ont été négatifs.

Tableau 2.1

**FLUX NETS DE CAPITAUX ET COMPTE COURANT : PAYS EN DÉVELOPPEMENT
ET EN TRANSITION, 1995-2002**
(En milliards de dollars)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Pays en développement								
Flux de capitaux privés, nets	157,0	208,1	96,6	38,9	66,2	18,2	17,9	51,8
Investissements directs privés, nets	82,0	97,2	120,5	128,0	133,0	125,6	145,3	110,0
Investissements de portefeuille privés, nets	34,2	81,5	41,6	-3,7	39,0	9,7	-41,7	-40,0
Autres flux de capitaux privés, nets	40,8	29,3	-65,5	-85,3	-105,8	-117,2	-85,8	-18,2
Flux officiels nets	34,3	-5,0	40,8	49,3	10,5	-0,7	25,6	22,9
Variation des réserves	-80,1	-105,7	-58,7	-47,0	-80,1	-93,2	-100,5	-177,6
Solde des opérations courantes	-88,6	-78,2	-45,9	-21,6	36,5	100,9	72,1	104,0
Amérique latine								
Flux de capitaux privés, nets	39,1	65,3	58,7	63,3	50,2	50,5	34,7	2,1
Investissements directs privés, nets	21,0	35,2	51,1	56,1	58,1	57,1	65,9	38,5
Investissements de portefeuille privés, nets	7,0	44,1	28,3	23,7	19,6	21,2	2,8	-6,5
Autres flux de capitaux privés, nets	11,0	-14,0	-20,8	-16,5	-27,5	-27,8	-33,9	-29,8
Flux officiels nets	20,0	3,9	14,6	15,5	0,7	-4,3	23,7	18,4
Variation des réserves	-22,9	-29,0	-13,2	8,4	8,7	-3,6	0,8	-1,3
Solde des opérations courantes	-37,4	-39,9	-67,0	-90,5	-56,2	-47,7	-53,3	-16,8
Asie ^a								
Flux de capitaux privés, nets	98,4	123,2	12,0	-44,9	6,3	-18,3	15,5	69,5
Investissements directs privés, nets	52,6	53,7	56,4	59,3	60,3	53,0	46,5	55,3
Investissements de portefeuille privés, nets	22,7	32,8	7,1	-17,9	14,4	4,3	-13,5	-18,1
Autres flux de capitaux privés, nets	23,1	36,6	-51,5	-86,3	-68,4	-75,5	-17,6	32,3
Flux officiels nets	4,3	-12,7	17,1	26,1	4,2	3,2	-6,0	-10,2
Variation des réserves	-43,1	-46,6	-15,0	-67,9	-78,9	-49,0	-84,6	-166,9
Solde des opérations courantes	-30,2	-37,4	22,1	110,9	95,4	79,1	77,7	102,4
Chine et Inde								
Flux de capitaux privés, nets	37,4	48,5	28,3	-4,6	10,3	13,1	42,2	59,4
Flux officiels, nets	3,9	2,3	1,5	5,6	7,0	-0,4	1,0	3,1
Variation des réserves	-20,3	-34,4	-40,5	-9,1	-14,5	-16,5	-56,1	-93,7
Solde des opérations courantes	-3,9	1,2	33,9	24,6	12,4	16,1	17,3	27,7
Premiers pays émergents ^a								
Flux de capitaux privés, nets	11,3	16,1	-26,8	-17,8	20,9	3,3	-9,2	16,0
Flux officiels, nets	-3,1	-11,4	2,8	4,9	-17,9	-9,0	-12,2	-15,4
Variation des réserves	-11,7	-9,3	13,1	-47,2	-47,9	-31,5	-23,1	-55,0
Solde des opérations courantes	11,9	1,8	13,7	63,0	48,7	34,9	43,2	51,2
Afrique								
Flux de capitaux privés, nets	11,3	10,0	9,0	10,4	13,7	4,8	6,0	5,5
Investissements directs privés, nets	1,9	3,5	7,8	6,3	9,4	7,8	22,4	8,9
Investissements de portefeuille privés, nets	2,5	2,8	7,0	3,7	8,2	-2,2	-9,1	-1,2
Autres flux de capitaux privés, nets	6,9	3,7	-5,9	0,4	-3,9	-0,8	-7,3	-2,3
Flux officiels nets	5,7	-2,2	3,2	4,2	2,0	3,0	1,6	2,2
Variation des réserves	-2,5	-7,9	-11,1	2,8	-3,5	-13,2	-11,9	-1,4
Solde des opérations courantes	-16,6	-6,2	-6,4	-18,6	-15,6	5,1	-0,4	-8,0

Tableau 2.1 (suite)

FLUX NETS DE CAPITAUX ET COMPTE COURANT : PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION, 1995-2002
(En milliards de dollars)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Afrique subsaharienne								
Flux de capitaux privés, nets	8,3	8,1	5,9	9,4	12,4	4,8	2,6	3,9
Flux officiels, nets	6,0	-1,8	4,2	4,7	2,5	3,9	2,7	3,5
Variation des réserves	-3,9	-5,2	-6,1	1,8	-3,8	-6,6	-1,8	3,4
Solde des opérations courantes	-12,4	-7,0	-9,1	-16,9	-15,0	-2,7	-8,2	-13,0
Moyen-Orient^b								
Flux de capitaux privés, nets	8,2	9,5	16,9	10,2	-3,9	-18,8	-38,3	-25,3
Investissements directs privés, nets	6,4	4,7	5,2	6,2	5,3	7,7	10,5	7,3
Investissements de portefeuille privés, nets	2,0	1,8	-0,9	-13,2	-3,2	-13,4	-22,0	-14,2
Autres flux de capitaux privés, nets	-0,3	3,0	12,6	17,1	-6,0	-13,1	-26,9	-18,4
Flux officiels nets	4,4	5,9	5,9	3,6	3,7	-2,5	6,3	12,5
Variation des réserves	-11,6	-22,2	-19,4	9,7	-6,4	-27,3	-4,9	-8,0
Solde des opérations courantes	-4,4	5,4	5,5	-23,3	13,0	64,3	48,0	26,4
Pays en transition								
Flux de capitaux privés, nets	51,4	20,2	-20,9	14,5	29,8	32,9	20,9	34,1
Investissements directs privés, nets	13,0	12,3	15,5	20,8	23,8	23,4	25,2	29,2
Investissements de portefeuille privés, nets	14,6	13,1	6,9	5,4	2,4	2,4	3,2	3,4
Autres flux de capitaux privés, nets	23,8	-5,1	-43,3	-11,8	3,6	7,1	-7,4	1,5
Flux officiels nets	-6,0	2,2	15,5	33,7	3,5	-3,1	13,2	2,9
Variation des réserves	-37,4	-4,2	-3,3	-6,5	-6,7	-20,1	-18,0	-31,4
Solde des opérations courantes	-4,9	-12,2	-25,9	-29,7	-2,5	24,8	12,0	10,3

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, sur la base de FMI, World Economic Outlook, avril 2003.

Note : Les "autres flux de capitaux privés" correspondent aux autres flux d'investissements nets à court et à long termes, y compris les emprunts privés et les éléments résiduels qui ne sont pas repris dans les autres rubriques; en raison des lacunes des données, ces éléments résiduels peuvent comprendre certains flux officiels nets. A la ligne Variation des réserves, le signe moins indique une augmentation. La somme du solde des opérations courantes, des flux nets de capitaux privés, des flux nets de capitaux officiels et de la variation des réserves est égale à la somme du solde du compte de capital et des erreurs et omissions nettes, avec le signe opposé.

^a À l'exclusion de Hong Kong (Chine).

^b Y compris Israël, Malte et la Turquie.

flux officiels, d'environ 15 milliards de dollars. Par conséquent, sur la base de la trésorerie, le solde de l'ensemble des opérations financières extérieures des pays en développement a été déficitaire et il a été couvert par l'excédent commercial. C'est une tendance qu'on observe depuis la crise financière d'Asie de l'Est. En 2002, le transfert net de ressources financières a été négatif dans toutes les régions en développement (sauf l'Afrique sub-saharienne) et dans les pays en transition.

La tendance à la baisse des flux de capitaux privés vers les pays en développement, installée

depuis la crise financière d'Asie de l'Est de 1997, est due à plusieurs facteurs. Premièrement, il y a la détérioration générale de la situation financière mondiale.

Le transfert net de ressources financières des pays en développement a atteint un niveau sans précédent de 192 milliards de dollars en 2002.

En particulier, il y a une grande volatilité générale due à plusieurs facteurs, notamment la chute des cours boursiers aux États-Unis en 2000, la crise turque et le moratoire argentin en 2001 et les attentats du 11 septembre 2001 aux États-Unis. Tout cela a entraîné une forte augmentation de la prime de risque sur les obligations

émises par les pays émergents sur le marché international et, dans l'ensemble, cette prime est restée relativement élevée, même si elle a un peu baissé depuis le milieu de 2002 (fig. 2.1).

Tableau 2.2

TRANSFERT NET DE RESSOURCES FINANCIÈRES VERS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ET EN TRANSITION, 1994-2002
(En milliards de dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ^a
Pays en développement	44,2	49,7	30,3	-2,7	-33,7	-120,9	-179,3	-155,1	-192,5
Afrique	4,6	6,6	-4,4	-3,7	15,6	5,1	-18,8	-11,2	-9,0
Afrique subsaharienne ^b	6,7	8,2	10,5	7,9	13,2	9,7	5,0	9,0	9,5
Asie de l'Est et du Sud	5,1	25,6	22,4	-34,6	-130,1	-134,8	-110,4	-111,0	-141,5
Asie occidentale	15,2	18,8	11,2	11,4	36,1	-0,3	-48,3	-34,9	-13,2
Amérique latine	19,3	-1,3	1,1	24,2	44,7	9,1	-1,8	2,0	-28,8
Pays en transition	-2,2	10,0	20,0	30,2	33,7	4,5	-23,4	-9,7	-9,5

Source : ONU/DAES, sur la base des données de FMI, *World Economic Outlook*, avril 2003; et FMI, *Annuaire de statistiques de la balance des paiements*, diverses parutions.

^a Estimation préliminaire

^b À l'exclusion du Nigéria et de l'Afrique du Sud.

Par ailleurs, les possibilités d'arbitrage international se sont réduites en raison de la convergence des taux d'inflation et des taux d'intérêt des pays émergents et des pays industriels et de l'adoption par de nombreux pays émergents d'un régime de taux de change flottant. D'après les estimations du Secrétariat de la CNUCED, l'écart entre les taux nominaux à court terme moyens des pays du G-7 et ceux d'un groupe de 14 pays émergents¹ n'a cessé de diminuer depuis le milieu des années 90 : alors qu'il atteignait 30 points de pourcentage en 1995, il est tombé à quelque 8 points en 1999 et à moins de 5 points en 2001 (fig. 2.2). À l'époque où les primes de risque étaient élevées, elles offraient des possibilités d'arbitrage à court terme très profitables, en particulier dans les pays qui appliquaient des programmes de stabilisation fondés sur un taux de change fixe ou une parité glissante. Cela était le cas de plusieurs pays d'Amérique latine et de certains pays en transition, ainsi que de nombreux pays d'Asie de l'Est qui, traditionnellement, cherchaient à préserver la stabilité du taux de change nominal et des prix. Ces régimes de taux de change ont souvent été considérés comme une garantie implicite contre le risque de change. Toutefois, bon nombre de ces pays, particulièrement ceux d'Asie de l'Est, ont fini par abandonner la parité fixe et ont considérablement abaissé leurs taux d'intérêt après les sommets atteints durant la crise. Dans d'autres pays, comme la Malaisie, où le taux de change par rapport au dollar n'a pas changé, les taux d'intérêt étaient trop bas pour que l'arbitrage soit profitable. Toutefois, en Amérique latine et notamment en Argentine et au Brésil, la tendance à la baisse du taux d'inflation et des taux d'intérêt a été

cassée par l'effondrement des régimes de parité fixe ou glissante. Bien qu'il en résulte une augmentation sensible du risque de change et de crédit, comme nous l'avons vu au chapitre premier, les taux d'intérêt extrêmement élevés offerts par certains de ces pays (surtout le Brésil) ont attiré des capitaux à court terme.

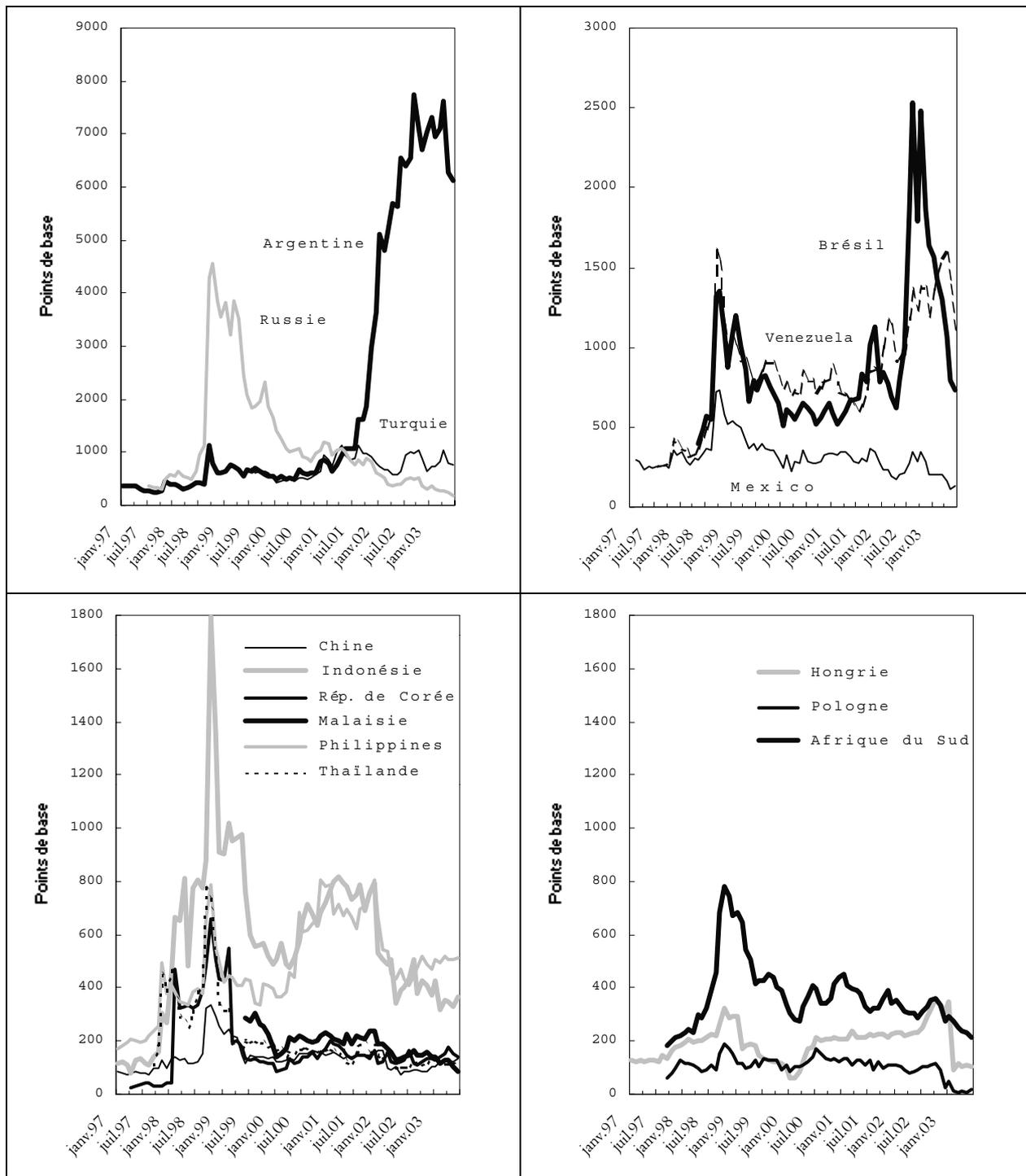
Enfin, la crise financière a incité de nombreux pays en développement à renforcer le contrôle et la surveillance du système financier afin de se prémunir contre une inversion des flux de capitaux. De nombreux pays d'Asie de l'Est et d'autres régions du monde ont durci la réglementation et le contrôle de leur système bancaire afin d'éviter la prise de risques excessifs. Ils ont appliqué plus rigoureusement certaines normes prudentielles, telles que les ratios de fond propres, et adopté des restrictions plus efficaces pour limiter les positions de change à découvert. Le renforcement du contrôle, la baisse de la rentabilité de l'arbitrage et l'accroissement du risque de change ont certainement contribué à freiner les flux spéculatifs à court terme vers les pays émergents ces dernières années.

Cela dit, les pays en développement diffèrent beaucoup les uns des autres en ce qui concerne les causes et les effets des flux de capitaux privés, ainsi que le volume et la composition de ces flux. Dans le cas de l'Amérique latine, la confiance s'est considérablement dégradée, la prime de risque a augmenté et le volume des flux de capitaux privés s'est contracté. En 2002, le solde des flux de capitaux privés vers cette région a été quasiment nul alors que l'année précédente l'Amérique latine avait été la

Figure 2.1

PRIMES DE RENDEMENT SUR LES OBLIGATIONS INTERNATIONALES DE CERTAINS PAYS ÉMERGENTS^a, JANVIER 1997 À JUIN 2003

(En points de base^b)



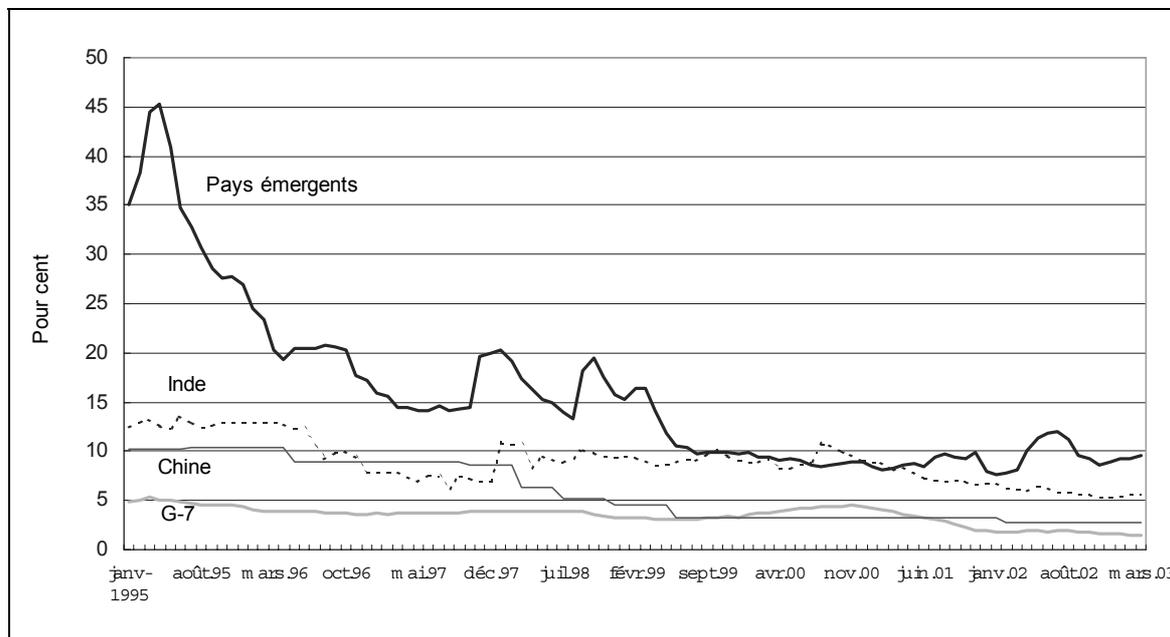
Source: Thomson Financial Datastream.

^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 %.

Figure 2.2

TAUX D'INTÉRÊT RÉELS À COURT TERME DANS LES PAYS DU G-7, DANS LES PAYS ÉMERGENTS, EN CHINE ET EN INDE ^a, JANVIER 1995 - MARS 2003
(En pour cent)



Source : FMI, Statistiques financières internationales; Banque mondiale, World Development Indicators, 2003; et Thomson Financial Datastream.

principale destination de ces flux. Le montant des obligations internationales émises par les pays de cette région a diminué de moitié par rapport à 2001 et la prime de risque sur ces obligations, qui avait brutalement augmenté, d'abord en raison du moratoire argentin puis à cause des incertitudes politiques au Brésil, a beaucoup baissé dans les derniers mois et est tombée à un niveau très bas pour certains pays, notamment le Mexique. Toutefois, elle est demeurée très élevée en Argentine, au Brésil et au Venezuela (fig. 2.1). La tendance à la baisse des flux d'investissement de portefeuille qui s'était amorcée après 1997 n'a pas été enrayée et en 2002 le solde de ces flux est devenu négatif. Le solde des flux d'IED a baissé de près de moitié par rapport à 2001, après cinq ans de stabilité (un peu plus de 50 milliards de dollars par an).

En Amérique latine, sauf dans quelques pays, l'évolution récente des flux de capitaux internationaux et des transferts de ressources rappelle ce qui s'est produit juste avant la crise de la dette des années 80. En 2002, pour l'ensemble de la région, la production s'est contractée, l'excédent commercial a été dû uniquement à la compression des importations et les exportations de biens et de services n'ont pas

En Amérique latine, l'évolution récente des flux de capitaux internationaux et des transferts de ressources rappelle ce qui s'est produit juste avant la crise de la dette des années 80.

augmenté, après avoir diminué entre 2000 et 2001 (FMI, 2003, tableau 31). Malgré cela, le solde des opérations courantes est resté déficitaire, car les paiements nets au titre du revenu des investissements étrangers ont dépassé l'excédent commercial. Comme le solde des flux de capitaux privés et les variations des réserves ont été négligeables, une grande proportion des flux officiels, en plus de l'excédent commercial, a servi à financer un transfert net en faveur d'investisseurs privés étrangers, à hauteur de 30 milliards de dollars en 2002 (tableau 2.2)². En d'autres termes, comme dans les années 80, les transferts de ressources de cette région se sont caractérisés par une contraction des flux de capitaux privés, accompagnés d'un durcissement de la contrainte de la balance des paiements, d'une baisse du taux de croissance et d'un alourdissement de la dette envers les créanciers officiels.

La situation de l'Asie est très différente : les capitaux privés ont afflué en 2002. Les flux de capitaux privés ont atteint quelque 70 milliards de dollars, soit plus de quatre fois plus que l'année précédente. Le solde des flux privés vers l'Inde et la Chine, estimé à quelque 59 milliards de dollars,

représente plus de quatre cinquièmes du total des flux des capitaux vers la région. En particulier, l'investissement étranger direct en Chine a considérablement augmenté, comme nous l'avions prévu dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 2002*, suite à l'accession de ce pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les nouveaux pays industriels de la première vague (à l'exclusion de Hong Kong, Chine) ont absorbé 16 milliards de dollars de capitaux étrangers et, dans le reste de l'Asie, le solde des flux privés a été négatif.

Contrairement à l'Amérique latine, l'Asie a obtenu un important excédent des opérations courantes grâce à une forte expansion des exportations. L'excédent des opérations courantes de la région a dépassé les 100 milliards de dollars, dont 28 milliards de dollars environ pour la Chine et l'Inde ensemble et 51 milliards de dollars pour les quatre nouvelles économies industrielles de la première vague (sauf Hong Kong, Chine). Comme les flux officiels vers la région ont été négatifs en raison des remboursements au FMI, les flux de capitaux privés ont été employés, de même que l'excédent des opérations courantes, pour rembourser les créanciers officiels et accroître les réserves internationales, qui ont atteint un niveau sans précédent de 167 milliards de dollars; les réserves combinées de la Chine et de l'Inde se montaient à quelque 94 milliards de dollars et celles des nouvelles économies industrielles de la première vague à 55 milliards de dollars. En Chine et en Inde, les réserves ont été alimentées principalement par les flux de capitaux tandis que dans les nouveaux pays industriels la l'augmentation des réserves a été due avant tout à l'excédent des opérations courantes. En d'autres termes, alors que la dette extérieure de l'Amérique latine s'est alourdie, en Asie de l'Est et du Sud le résultat global des transferts de ressources financières, qui sont récapitulés au tableau 2.2, a été une augmentation des créances sur l'étranger.

En Asie, notamment parmi les nouvelles économies industrielles, l'évolution récente du volume et de la composition des flux de capitaux privés est due autant au comportement et aux orientations adoptés par les pays destinataires qu'à l'évaluation du risque et des perspectives de rendement faites par les investisseurs internationaux. En effet, comme leur balance des paiements est très solide, les pays de cette région n'ont pas besoin de capitaux étrangers pour la financer. À cet égard il convient de signaler que les statistiques des flux de capitaux privés du tableau 2.1 ont été établies sur la base de la balance des paiements, y compris les opérations internationales en capital des résidents et des non-résidents. Comme les régimes du compte de capital des pays de la région ne restreignent guère les entrées de fonds sous forme d'IED et

d'investissements de portefeuille de non-résidents, les flux correspondants dépendent surtout de l'appréciation des investisseurs. Toutefois, plusieurs pays de la région sont eux-mêmes devenus sources d'IED et les sorties de capitaux enregistrées à ce titre sont déduites des entrées de capitaux de non-résidents dans le tableau 2.1. Le comportement des emprunteurs est aussi déterminant pour les flux créateurs de dettes et notamment les émissions d'obligations internationales et les emprunts bancaires. Ces dernières années, de nombreux pays d'Asie de l'Est ayant une bonne note de crédit et dont la prime de risque était faible n'ont pas eu besoin d'émettre des obligations. Au contraire, ils ont choisi de rembourser les dettes bancaires internationales qu'ils avaient hérité de la période de surendettement qui a débouché sur la crise de 1997. De même, de nombreuses entreprises ont décidé de se financer sur le marché local, en empruntant en monnaie nationale plutôt qu'en devises, alors qu'elles auraient pu avoir accès au marché international.

Globalement, la situation des pays en transition a été similaire à celle de l'Asie de l'Est : l'augmentation des flux de capitaux privés sous forme d'IED et l'excédent des opérations courantes, dans un contexte caractérisé par une croissance assez soutenue, leur a permis d'accroître sensiblement leurs réserves internationales et leurs avoirs extérieurs. Il y a toutefois des différences importantes selon les pays. Alors que les petits pays en transition ont un déficit courant relativement élevé, financé par des flux de capitaux privés, le solde des opérations courantes de la Fédération de Russie s'est beaucoup amélioré grâce à la hausse des recettes pétrolières. En conséquence, sa note de crédit a été revue à la hausse et sa prime de risque a diminué, ce qui a nettement amélioré son accès au marché obligataire international.

Pour ce qui est de l'Afrique subsaharienne, y compris l'Afrique du Sud, le déficit des opérations courantes a beaucoup augmenté en 2002. Les soldes des flux de capitaux privés et officiels ont tous deux augmenté, mais cela n'a pas suffi à couvrir le déficit courant. En conséquence, les réserves internationales de la région ont nettement diminué. Dans les pays du Moyen-Orient et en Turquie, le solde des flux de capitaux privés a été négatif en raison du retrait des investisseurs de portefeuille et de la contraction des créances des banques internationales sur la région, qui n'ont pas été compensés par des flux d'IED relativement modestes. Pour l'ensemble de la région, le solde des opérations courantes a été positif, mais cela a été dû à des facteurs différents selon les pays. Dans le cas des pays exportateurs de pétrole du Moyen-Orient, la balance commerciale et le solde des opérations courantes se sont nettement améliorés en raison de la hausse du prix du pétrole et des recettes d'exportation, tandis qu'en Turquie,

l'amélioration du compte extérieur a été obtenue de la même façon que dans les pays d'Amérique latine surendettés : l'échec du programme de stabilisation fondé sur un taux de change fixe, abandonné en février 2001 et la crise financière qui s'en est suivie, ont plongé la Turquie dans une profonde récession qui a entraîné une forte contraction des importations. Sa prime de risque a considérablement augmenté et il lui est devenu difficile de se financer sur le marché international des capitaux, si bien qu'elle a dû recourir de plus en plus au financement du FMI (Akyüz et Boratav, 2003).

Par conséquent, si au cours des deux dernières années la situation financière mondiale s'est globalement détériorée, les effets de cette détérioration sur les pays en transition et en développement ont été très variables en fonction de la solidité de leur économie réelle, et en particulier de leur commerce extérieur, ainsi que de leur endettement. Aux yeux des investisseurs internationaux, il y a des différences entre les pays

émergents pour ce qui est du risque et de la rentabilité attendus. Cela ressort clairement des primes de risque et des conditions d'accès au marché international des capitaux, qui varient beaucoup selon les pays. De nombreux pays d'Asie de l'Est ont réussi à concilier une forte expansion et une balance des paiements saine et n'ont pas eu besoin de capitaux étrangers pour alimenter leur croissance, et ce sont justement ces pays qui ont attiré des montants relativement élevés de capitaux privés car ils offraient de bonnes perspectives de rendement sans risque excessif. Plusieurs d'entre eux ont profité de cet afflux de capitaux privés pour accroître leurs réserves. En revanche, la plupart des pays d'Amérique latine n'ont pas pu attirer suffisamment de capitaux privés pour couvrir leur facture d'importation et la rémunération des investissements étrangers. Ils ont donc été obligés de prendre des mesures d'austérité, de réduire leurs importations, de faire appel aux créanciers officiels ou d'épuiser leurs réserves de change.

B. Les perspectives d'évolution des flux de capitaux vers les pays en développement : analyse historique

Les perspectives d'évolution à court terme des flux de capitaux vers les pays en développement sont influencées par plusieurs faits nouveaux, tant positifs que négatifs, apparus depuis la deuxième moitié de 2002. Pour de nombreux pays en développement, qui auparavant avaient le plus grand mal à obtenir un financement extérieur, les primes de risque ont commencé à diminuer, parfois très fortement, dans la deuxième moitié de 2002. L'évolution récente de la situation économique et politique en Argentine, au Brésil et en Turquie a contribué à rétablir la confiance des investisseurs, qui était tombée au plus bas en 2001 et 2002, ce qui s'est traduit non seulement par une réduction de la prime de risque sur les obligations internationales, mais aussi par une baisse des taux d'intérêt sur les monnaies de ces pays et par une hausse de leur taux de change. En outre, les notes de crédits de plusieurs pays émergents,

en particulier le Mexique, la République de Corée et la Fédération de Russie, ont été revues à la hausse, et les créances sur ces deux derniers pays ne sont plus considérées comme spéculatives.

Toutefois, au-delà de ces progrès, il faut tenir compte d'un certain nombre de facteurs négatifs apparus au début de 2003. Premièrement, comme nous l'avons vu au chapitre précédent, le rebond de l'économie des pays industriels se fait attendre, ce qui n'est pas sans répercussions sur les recettes d'exportation et les paiements des pays en développement, en particulier ceux d'Asie de l'Est qui sont très tributaires de l'exportation vers les pays développés. Deuxièmement, les fortes fluctuations des taux de change, et notamment l'appréciation rapide de l'euro par rapport au dollar et au yen, de même que les tensions au Moyen-Orient, accroissent

l'incertitude et encouragent les investisseurs à rechercher les placements les plus liquides. Enfin, l'épidémie de SRAS a beaucoup perturbé les transports internationaux de marchandises et de personnes, particulièrement en Asie de l'Est.

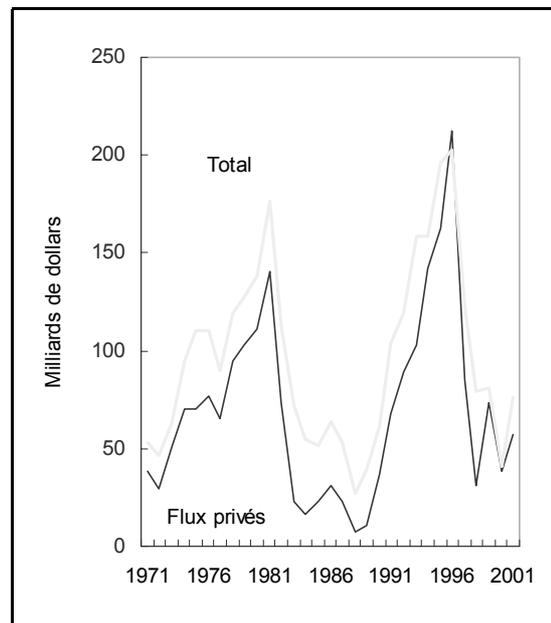
Plus fondamentalement, il faut se demander dans quelle mesure la récente contraction des flux de capitaux vers les pays en développement est un phénomène conjoncturel qui devrait être suivi d'un rebond similaire à celui que l'on a observé dans le précédent cycle qui a commencé au début des années 70. Les flux de capitaux vers les pays en développement paraissent être arrivés au terme d'un deuxième cycle décennal d'expansion et de contraction : le premier a commencé au début des années 70 et s'est terminé avec la première crise de la dette et le second a commencé au début des années 90 et s'est terminé avec le récent ralentissement de l'économie mondiale (voir fig. 2.3). La nature et la composition des flux de capitaux n'ont pas été les mêmes durant ces deux périodes, mais les ordres de grandeur sont similaires : entre 1974 et 1981, le montant net des flux a atteint 1 155 milliards de dollars et entre 1992 et 2001 il a atteint 1 243 milliards de dollars (en dollars constants de 2000). Les ordres de grandeur sont aussi similaires au niveau de la région de l'Amérique latine (fig. 2.4), puisque le montant total des flux a été de 523 milliards de dollars dans le premier cycle et de 683 milliards de dollars dans le second.

Toutefois, une analyse détaillée des circonstances qui ont provoqué ces deux grandes vagues de capitaux vers les pays émergents donne à penser que l'on n'est pas en présence d'un phénomène récurrent. Les flux de capitaux semblent avoir été plutôt dus à des mesures ad hoc prises en réaction à des circonstances mondiales particulières, accompagnées d'une déréglementation des marchés financiers et d'une libéralisation des mouvements de capitaux internationaux. De plus, ces deux cycles de l'après-guerre ne sont pas les premiers épisodes d'expansion rapide puis de contraction des flux de capitaux vers les pays en développement. En fait, on a déjà observé des phénomènes similaires, plus ou moins fréquents et dans des circonstances diverses, depuis que les colonies d'Amérique latine ont accédé à l'indépendance durant le premier quart du XIX^e siècle. Les afflux de capitaux ont été dus à des motifs différents selon les cas, mais la plupart des cycles se sont terminés en catastrophe financière, comme on l'avait déjà fait observer durant l'entre-deux-guerres :

L'histoire des finances publiques en Amérique latine fourmille d'exemples de faillites des États. L'emprunt et la faillite se succèdent avec une régularité presque parfaite. Lorsque les paiements reprennent, on oublie facilement le passé et l'on recommence à emprunter sans compter. Ce processus a commencé au début du XIX^e siècle et n'a pas cessé jusqu'à ce jour (Winkler, 1933 : 41).

Figure 2.3

FLUX RÉELS NETS DE CAPITAUX VERS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 1971-2001



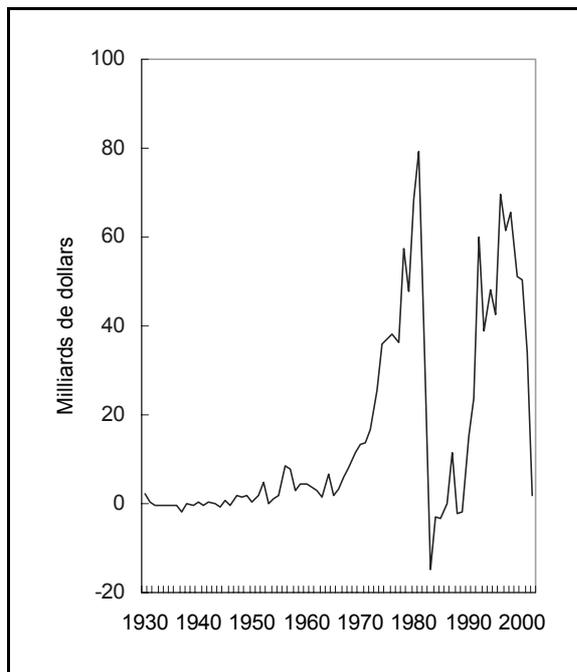
Source : FMI, World Economic Outlook, base de données 2003; Banque mondiale, Global Development Finance, 2003.

Note : Les flux réels sont obtenus en corrigeant les flux nominaux des variations de l'indice implicite du PIB des États-Unis.

Comme nous le verrons plus en détail au chapitre VI, l'accession à l'indépendance des colonies espagnoles en Amérique latine autour de 1820 a été suivie d'une augmentation rapide des flux de capitaux, puis de faillites généralisées une dizaine d'années plus tard, après quoi les investisseurs internationaux ont totalement cessé de prêter à cette région jusqu'aux environs de 1850 (voir chap. VI, encadré 6.1). Durant le reste du XIX^e siècle, les flux de capitaux vers cette région ont été assez importants, mais cette période a été ponctuée de faillites de différents pays emprunteurs. Les excès de la spéculation boursière aux États-Unis dans les années 20 se sont aussi répercutés sur l'Amérique latine. Entre 1924 et 1929, les banquiers des États-Unis ont prêté à l'Amérique latine 1,2 milliard de dollars, rivalisant pour offrir de nouveaux crédits sur lesquels ils touchaient de fortes commissions, en donnant parfois des informations mensongères sur la solvabilité des emprunteurs (Winkler, 1933 : 48). Mais avec la grande dépression les exportations se sont contractées et les crédits internationaux se sont taris et les emprunteurs n'ont pas pu honorer leurs engagements. À la fin de 1933, le montant des obligations latino-américaines dont le service n'était plus assuré était d'environ 3 milliards de dollars, ce qui représentait quelque 60 % de l'ensemble des obligations de débiteurs insolubles

Figure 2.4

AMÉRIQUE LATINE : FLUX RÉELS NETS DE CAPITAUX PRIVÉS, 1930-2002



Source : FMI, World Economic Outlook, base de données 2003.

Note : Les flux réels sont obtenus en corrigeant les flux nominaux des variations de l'indice implicite du PIB des États-Unis.

(autres que les emprunts russes) cotées à New York³. En 1935, 85 % des obligations latino-américaines libellées en dollars et plus de 50 % des obligations libellées en monnaies européennes ne valaient plus grand chose (ONU, 1955)⁴. Après cela, plus aucun investisseur privé n'a été disposé à prêter à l'Amérique latine jusqu'à la fin des années 50 (fig. 2.4).

L'expérience de l'entre-deux-guerres a conduit à repenser le rôle des mouvements internationaux de capitaux dans l'architecture financière mondiale. Pour reprendre les mots du Secrétaire au Trésor des États-Unis, les architectes du système financier de l'après-guerre voulaient chasser les usuriers du temple de la finance internationale, pour que le système réponde aux besoins et aux intérêts des États et non aux intérêts financiers privés⁵. Jusqu'au début des années 70, la quasi-totalité des prêts aux pays en développement et en particulier à ceux d'Amérique latine émanait de créanciers bilatéraux et multilatéraux officiels, tandis que l'essentiel des flux privés correspondait aux investissements étrangers directs d'entreprises des États-Unis (fig. 2.5).

La situation avait déjà commencé à changer dans les années 60 avec l'expansion rapide du marché de l'eurodollar, stimulée par l'aggravation du déficit extérieur des États-Unis et par la déréglementation et la libéralisation du marché financier nord-américain. À

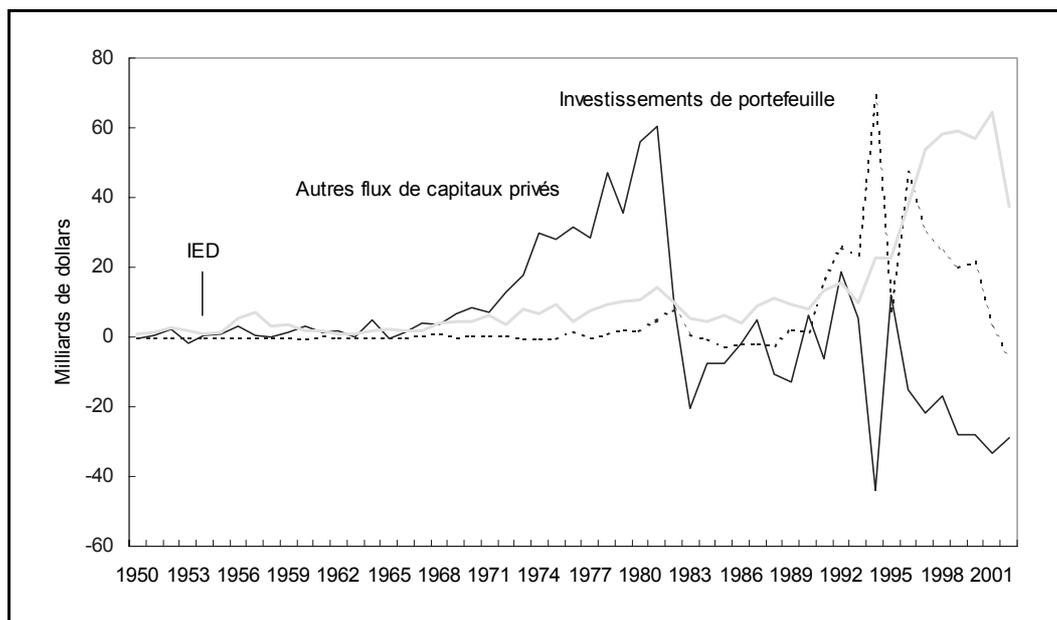
la fin des années 60, plusieurs pays d'Amérique latine avaient libéralisé les emprunts en devise de leurs banques et autorisé l'entrée des banques des pays développés sur leur marché. Au début des années 70, les excédents des pays exportateurs de pétrole ont gonflé les mouvements de capitaux internationaux, ce qui a donné encore plus d'importance au marché de l'eurodollar et a incité les créanciers privés à recommencer à prêter à l'Amérique latine (fig. 2.4 et 2.5). Une grande partie de ces prêts ont pris la forme de crédits consortiaux, accordés essentiellement à des entreprises privées ou à des entreprises publiques associées à des programmes d'industrialisation. En revanche, les flux d'IED ont été minimes et les investissements de portefeuille négligeables⁶.

Les pays d'Amérique latine semblaient particulièrement attrayants pour les créanciers internationaux car ils avaient réussi à obtenir une forte croissance tout au long des années 50 et 60 et étaient résolus à préserver cette croissance en ajustant leurs politiques pour compenser l'impact de la hausse du prix du pétrole sur leur balance des paiements⁷. De façon générale, ce processus a été encouragé par les institutions de Bretton Woods et par certains des grands pays créanciers, notamment les États-Unis, pour éviter un effondrement de la demande mondiale. Toutefois, le montant des flux de capitaux a été déterminé moins par les besoins de financement extérieur de la région que par l'expansion rapide des liquidités internationales, due à l'excédent des pays pétroliers et au déficit de plus en plus important des opérations courantes des États-Unis⁸. Par conséquent, l'afflux de capitaux a été exceptionnellement important et, dans de nombreux cas, supérieur à la capacité d'absorption des pays destinataires. Les pays d'Asie ont moins participé à cette première phase d'expansion du crédit international (fig. 2.6), bien que certains d'entre eux, comme la République de Corée, aient cherché à soutenir leur croissance en empruntant à l'étranger et en prenant des mesures pour stimuler l'exportation.

Cette période d'afflux massif de capitaux privés a amené les créanciers privés à se substituer de plus en plus aux créanciers multilatéraux pour financer les pays en développement ayant des difficultés de paiement. La plupart des emprunteurs d'Amérique latine avaient réussi à prendre des mesures d'ajustement efficaces, mais le financement privé leur laissait une plus grande marge de manœuvre que les prêts multilatéraux assortis de conditions. De toute façon, le montant des prêts multilatéraux avait toujours été limité par les ressources et les politiques des institutions internationales de financement. En conséquence, la création de liquidités internationales a fini par dépendre de plus en plus des prêts accordés par les grandes banques actives sur le plan mondial, dont les décisions se fondaient sur leur appréciation du risque et des perspectives de rendement,

Figure 2.5

AMÉRIQUE LATINE : FLUX RÉELS NETS DE CAPITAUX PRIVÉS, PAR TYPE, 1950-2002

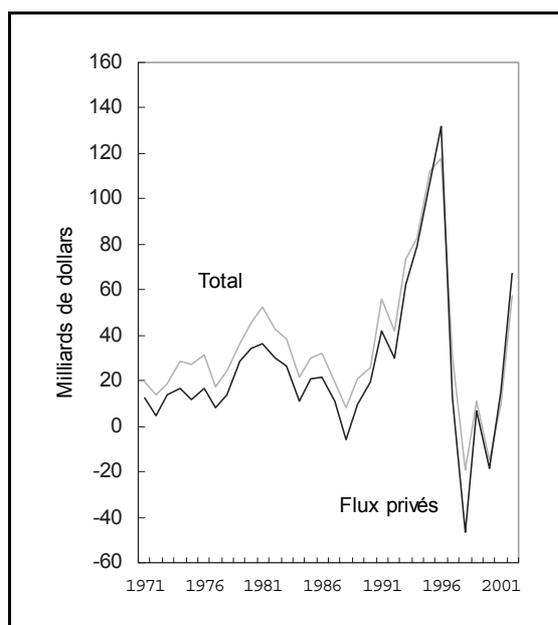


Source : CEPALC, Division de statistique; FMI, *World Economic Outlook*, base de données 2003; et Banque mondiale, *Global Development Finance*, 2003.

Note : Les flux réels sont obtenus en corrigeant les flux nominaux des variations de l'indice implicite du PIB des États-Unis. Les "autres flux de capitaux privés" comprennent des autres flux d'investissements nets à court et à long terme, notamment les emprunts privés et les éléments résiduels qui ne sont pas intégrés dans les autres postes; en raison des lacunes des données, ces éléments résiduels peuvent comprendre une partie des flux officiels nets.

Figure 2.6

PAYS EN DÉVELOPPEMENT D'ASIE: FLUX RÉELS NETS DE CAPITAUX, 1971-2002



Source : FMI, *World Economic Outlook*, base de données 2003.

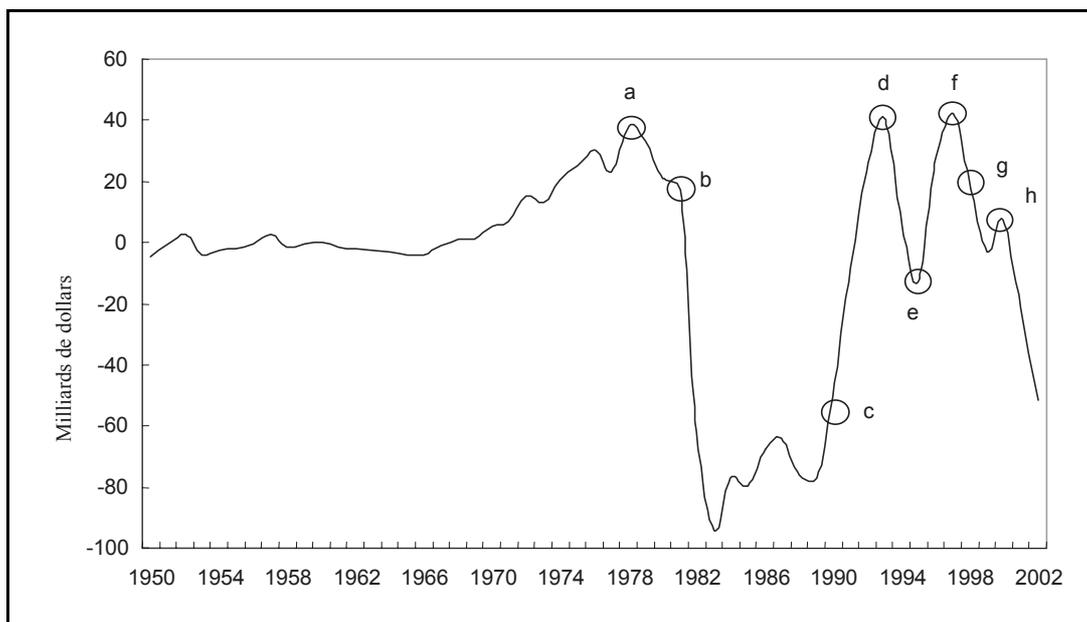
Note : Les flux réels sont obtenus en corrigeant les flux nominaux des variations de l'indice implicite du PIB des États-Unis.

et non sur une évaluation des liquidités nécessaires pour accompagner les politiques d'ajustement des différents pays ou pour préserver la stabilité des paiements internationaux.

Cette substitution du financement privé au financement officiel a ouvert la voie à une série de cycle de surendettement : l'afflux de capitaux permettait souvent de différer des mesures douloureuses, mais assez rapidement, sans lien avec la situation économique fondamentale des emprunteurs, les capitaux prêtés étaient retirés, ce qui imposait un ajustement brutal. La soudaine modification de la politique monétaire décidée aux États-Unis à la fin des années 70 pour enrayer l'inflation était typiquement le genre de facteur extérieur susceptible de provoquer une crise de liquidité et un transfert net de ressources des pays d'Amérique latine vers les pays créanciers (fig. 2.7)⁹. Ce n'était pas la première fois depuis les années 30 qu'il y avait eu un tel transfert négatif de ressources, mais son ampleur a été sans précédent. Nul ne sait pendant combien de temps des transferts négatifs aussi considérables auraient pu continuer avant que la dépression de l'activité économique nécessaire pour les financer provoque des troubles sociaux et fasse tomber les gouvernements. Une répudiation de la dette aurait été politiquement inacceptable pour les créanciers, et un remboursement intégral aurait été

Figure 2.7

AMÉRIQUE LATINE : TRANSFERT RÉEL NET DE RESSOURCES, 1950-2002



Source : CEPALC, Division de statistique

Note : À l'exclusion des transferts nets du FMI. Les transferts réels sont les transferts nominaux corrigés des variations de l'indice implicite du PIB des États-Unis.

a Forte hausse des taux d'intérêt sur le dollar.

b Crise de la dette mexicaine de 1982.

c Introduction du Plan Brady; baisse du taux d'intérêt sur le dollar.

d Crise financière mexicaine de 1994.

e «Plan Real» au Brésil.

f Crise financière d'Asie de l'Est de 1997.

g Crise financière de la Russie et du Brésil en 1998 et 1999.

h Début de la crise argentine.

politiquement inacceptable pour les débiteurs; il fallait donc trouver un compromis. C'est ainsi qu'est né en 1989 le Plan Brady, dispositif complexe permettant aux pays débiteurs de refinancer leurs dettes envers les banques commerciales au moyen de l'émission d'"obligations Brady" sur le marché international. Cette nouvelle approche internationale du problème de la dette a incité les principaux pays emprunteurs à revoir leur politique économique pour mieux attirer les investisseurs. La nouvelle orientation a consisté à enrayer rapidement l'hyperinflation qui avait été la plaie de la région dans les années 80, à ouvrir les marchés à la concurrence étrangère, à privatiser les entreprises publiques et à libéraliser le système financier. L'effet initial du Plan Brady sur la composition des flux financiers a été de remplacer les crédits consortiaux par des investissements de portefeuille (fig. 2.5). Toutefois, avec la multiplication des ventes d'entreprises publiques à des investisseurs étrangers et la participation croissante des pays en développement aux réseaux de production internationaux, dès la deuxième moitié des années 90, l'IED avait supplanté l'investissement de portefeuille

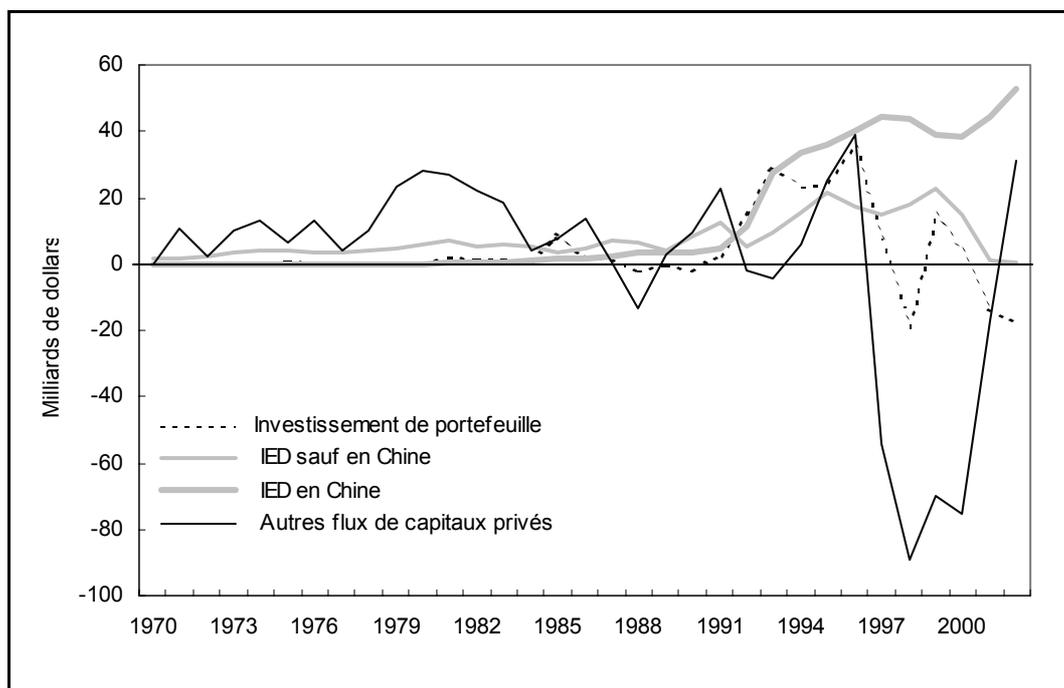
et le crédit bancaire en tant que principale source de capitaux extérieurs.

Les capitaux ont commencé à affluer en Asie à la fin des années 80 (fig. 2.6 et 2.8) car les nouvelles économies industrielles très dynamiques de la région paraissaient plus attrayantes que les économies d'Amérique latine en stagnation. Toutefois, l'Asie a attiré beaucoup moins d'investissements de portefeuille que l'Amérique latine (124 milliards de dollars pour l'Asie et 270 milliards de dollars pour l'Amérique latine entre 1991 et 1998) parce qu'elle n'était pas concernée par le Plan Brady.

Le succès du Plan Brady et des politiques de stabilisation qui ont maîtrisé l'inflation a rapidement recommencé à attirer des flux de capitaux privés qui ont vite retrouvé les sommets atteints antérieurement. Comme dans la période précédente, une hausse inattendue des taux d'intérêt aux États-Unis et des problèmes politiques ont provoqué une nouvelle crise financière, cette fois-ci au Mexique en 1994, qui a contaminé l'Argentine et a fait chuter les entrées de capitaux de plus de moitié. Cela a fourni une raison

Figure 2.8

**PAYS EN DÉVELOPPEMENT D'ASIE : FLUX RÉELS NETS
DE CAPITAUX PRIVÉS, PAR TYPE, 1970-2002**



Source : FMI, *World Economic Outlook*, base de données 2003; et Banque mondiale, *Global Development Finance*, 2003.

Note : Les flux réels sont obtenus en corrigeant les flux nominaux des variations de l'indice implicite du PIB des États-Unis. Les "autres flux de capitaux privés" comprennent des autres flux d'investissements nets à court et à long terme, notamment les emprunts privés et les éléments résiduels qui ne sont pas intégrés dans les autres postes; en raison des lacunes et données, ces éléments résiduels peuvent comprendre une partie des flux officiels nets.

supplémentaire d'investir en Asie de l'Est, malgré la chute des actions des entreprises de la région et les premiers signes d'un ralentissement de la croissance et d'une détérioration de la situation macroéconomique. De plus, en raison de l'important écart entre les taux d'intérêt des pays en développement d'Asie d'une part et ceux du Japon et des États-Unis d'autre part, les banques internationales, qui avaient réduit leurs prêts aux pays émergents depuis les années 80, se sont mises à exploiter la possibilité d'emprunter à des taux très bas en dollars et en yen et de prêter à des taux nettement plus élevés dans les pays émergents d'Asie de l'Est qui étaient en forte croissance. En conséquence, ces pays ont rapidement accumulé d'importants engagements à court terme (fig. 2.8).

Malgré une situation macroéconomique plus saine, le gonflement des emprunts a eu les mêmes effets en Asie de l'Est qu'en Amérique latine 15 ans auparavant. Le deuxième afflux de capitaux a brutalement cessé en 1997/98; les banques n'ont pas renouvelé les prêts venus à échéance et les investisseurs de portefeuille se sont retirés, ce qui a entraîné des transferts nets négatifs d'une ampleur similaire à ceux que l'on avait observé en Amérique latine dans les années 80. Plus récemment, comme

nous l'avons déjà indiqué, cette région a enregistré des excédents courants d'un niveau sans précédent, qui ont été employés pour rembourser les prêts bancaires et accumuler d'importantes réserves de change. En outre, la composition des flux de capitaux a changé, avec une augmentation de la part de l'investissement étranger direct, notamment sous forme de fusions et acquisitions.

On voit donc que ces deux cycles d'expansion rapide des flux de capitaux internationaux ont répondu à des besoins très précis : dans le premier cas, il s'agissait de recycler les pétrodollars pour éviter l'effondrement de la demande mondiale et, dans le second, de débarrasser les banques des États-Unis de leurs créances improductives, héritage de la période d'optimisme précédente, d'une manière qui permettrait d'éviter la stagnation économique et des bouleversements politiques en Amérique latine. Dans les deux cas, les flux de capitaux ont été gonflés par des mesures et des mécanismes de financement spécifiques. La première période d'expansion a été rendue possible par la déréglementation des marchés financiers des pays industriels et l'expansion rapide du marché de l'eurodollar. La seconde a été due en grande partie au succès du Plan Brady et à la libéralisation et à la privatisation menées dans les

pays en développement, qui ont enclenché un processus auto-entretenu mais en définitive non viable¹⁰.

Ces cycles n'ont pas été causés par une réponse autonome des forces du marché aux perspectives à long terme des pays destinataires des flux financiers et se sont tous deux terminés par une crise de surendettement et par de nombreuses cessations de paiement, ce qui donne à penser que l'ampleur et l'orientation des flux dans les années 70 et 90 s'expliquent plutôt par l'influence de facteurs et de politiques spécifiques sur le comportement des créanciers et des débiteurs. On peut donc penser qu'il est peu probable que de tels phénomènes se reproduisent en tant qu'effets naturels de la liberté des mouvements internationaux de capitaux. Néanmoins, l'histoire de la finance internationale

en période de laisser-faire donne à penser que les marchés financiers ont bien une tendance naturelle à provoquer des cycles de surendettement dans différents pays, et que ces cycles se terminent inévitablement de temps à autres par des cessations de paiement. Par conséquent, à moyen terme, il se pourrait que les capitaux retrouvent le chemin des pays en développement, mais il est peu probable que les flux atteignent les sommets du début des années 80 et du milieu des années 90, et ils ne prendront pas nécessairement la même forme et n'iront pas nécessairement vers les mêmes pays.

L'ampleur et l'orientation des flux de capitaux dans les années 70 et 90 s'expliquent plutôt par l'influence de facteurs et de politiques spécifiques et il est peu probable que de tels phénomènes se reproduisent en tant que cycles "naturels".

Notes

1. Ces 14 pays sont les suivants : Argentine, Brésil, Chili, Mexique, Pérou, Province chinoise de Taiwan, République de Corée, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Hongrie, Pologne, République tchèque et Fédération de Russie. Les chiffres sont des moyennes pondérées. Sur la base des moyennes non pondérées, l'écart est encore plus faible.
2. Ces pays ont aussi versé des intérêts sur la dette officielle, mais leur montant était beaucoup moins élevé que celui du revenu des investissements étrangers privés.
3. Winkler, 1933 : 204-205. Le principal des emprunts russes répudiés était de 17 milliards de dollars.
4. Maddison (1985) indique la proportion d'obligations répudiées en 1935 pour différents pays : 100 % pour le Chili, la Colombie et le Mexique, 93,2 % pour le Brésil, 62,9 % pour Cuba, 87,1 % pour le reste de l'Amérique latine et 23,6 % pour l'Argentine.
5. Cité dans Gardner, 1969 : 76.
6. Pour une description détaillée de l'expansion des flux de capitaux privés vers les pays en développement depuis les années 50 jusqu'à la crise de la dette, voir le Rapport sur le commerce et le développement 1984, chapitre IV.
7. Voir Cohen et Basagni (1981) pour plus de précisions sur les politiques d'ajustement appliquées dans divers pays d'Amérique latine en réponse à la hausse du prix du pétrole.
8. En acceptant les excédents pétroliers sous forme de dépôts en eurodollars, le système bancaire international a pu créer beaucoup plus de liquidités que ce que rendait nécessaire la hausse du prix du pétrole.
9. Pour une analyse détaillée des événements qui ont provoqué la crise de la dette des années 80, voir le Rapport sur le commerce et le développement 1985, deuxième partie.
10. Selon Soros (1987), ce processus a consisté à appuyer la surévaluation du dollar dans la première moitié des années 80, et ce qui c'est passé dans des pays comme l'Argentine et le Brésil semble très similaire à ce qu'il décrit. De même que, dans les années 80, on justifiait la surévaluation du dollar par l'augmentation de la rentabilité due aux politiques de l'offre menées aux États-Unis, dans le cas de l'Amérique latine, on soutenait que l'afflux de capitaux et la surévaluation des monnaies étaient justifiés par les gains de productivité résultant des réformes orientées vers le marché.

Bibliographie

- Akyuz Y and Boratav K (2003). The making of the Turkish financial crisis. *World Development*. À paraître.
- Banque mondiale (2003a). *Global Economic Finance*. Washington.
- Banque mondiale (2003b). *World Development Indicators*. Washington.
- CNUCED (diverses parutions). *Bulletin mensuel des prix des produits de base*. Genève.
- CNUCED (diverses parutions). *Rapport sur le commerce et le développement*. Publication des Nations Unies, New York et Genève.
- Cohen BJ and Basagni F (1981). *Banks and the Balance of Payments : Private Lending in the International Adjustment Process*. A research volume from the Atlantic Institute for International Affairs. Montclair, New Jersey, Allanheld Osmun & Co.
- FMI (2003). *World Economic Outlook*. Washington, Fonds monétaire international, avril.
- FMI (diverse parutions). *Balance-of-Payments Statistics Yearbook*. Washington, Fonds monétaire international.
- FMI (diverse parutions). *Statistiques financières internationales*. Washington, Fonds monétaire international.
- Gardner RN (1969). *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*. New expanded edition. New York, McGraw-Hill.
- Maddison A (1985). *Two Crises : Latin America and Asia 1929–38 and 19737–83*. Paris, OECD Development Centre Studies.
- OCDE (2003). *OECD Economic Outlook No. 73*. Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development, June.
- ONU, Département des affaires économiques et sociales (1955). *Foreign Capital in Latin America*. New York.
- Soros G (1987). *The Alchemy of Finance : Reading the Mind of the Market*. New York, John Wiley & Sons, Inc.
- Winkler M (1933). *Foreign Bonds, an Autopsy : A Study of Defaults and Repudiations of Government Obligations*. Washington, Roland Swain Company.

FLUX D'ÉCHANGES ET BALANCES COMMERCIALES

A. Évolution récente

Le commerce mondial a progressé de plus de 6 % par an tout au long des années 90, ce qui est nettement plus que le taux de croissance de la production mondiale. Cette expansion a gardé un rythme soutenu en 2000, le volume du commerce mondial augmentant de plus de 10 % (tableau 3.1). Elle est imputable essentiellement aux échanges de produits manufacturés et notamment des produits électroniques et informatiques associés avec la "nouvelle économie" (voir le *Rapport sur le commerce et le développement 2002*, première partie). Toutefois, l'éclatement de la bulle des technologies de l'information et le fléchissement du rythme de croissance de la production mondiale ont entraîné une décélération encore plus prononcée du commerce international en 2001. La situation a été aggravée par les attentats du 11 septembre et la "guerre contre le terrorisme". Le commerce des services, en particulier le tourisme et le transport aérien, a été durement affecté par ce sentiment généralisé d'insécurité; le durcissement des formalités et des mesures de sécurité et le renforcement de l'inspection des cargaisons dans les ports et aéroports ont freiné les mouvements de marchandises et de personnes. Pour la première fois depuis la récession de 1980-1982, le volume du commerce mondial a diminué. Il a ensuite légèrement augmenté en 2002. En 2002, son taux de croissance a de nouveau été supérieur à celui de la production mondiale, mais l'écart a été beaucoup moins grand qu'au cours des 10 années précédentes.

Dans presque tous les pays, au cours des trois dernières années, le volume des exportations et des

importations a connu des hauts et des bas, avec des disparités considérables suivant les régions, en particulier depuis le fléchissement conjoncturel de l'économie mondiale en 2001. En 2000, la forte expansion du commerce mondial a touché presque toutes les régions en développement, dont les importations comme les exportations ont progressé de plus de 10 %. Les échanges ont été particulièrement dynamiques aux États-Unis, dans l'UE et au Japon. Le retournement de 2001 a affecté certains pays et régions beaucoup plus que d'autres les variations des importations et des exportations ont aussi été très disparates. Les exportations des États-Unis ont diminué pendant deux années consécutives, ce qui est dû en partie à l'appréciation du dollar et en partie à la stagnation ou à la récession des principaux partenaires commerciaux industrialisés des États-Unis et de l'Amérique latine. Toutefois, en 2002, les importations des États-Unis ont augmenté de près de 4 %, après avoir diminué d'environ 3 % en 2001. Comme les États-Unis sont le premier importateur mondial (un cinquième des importations mondiales de marchandises), cette expansion de leurs importations a été la principale cause du redressement du commerce mondial en 2002, expliquant la moitié de l'expansion des échanges (OMC, 2003 : 6).

Au cours des deux dernières années, le volume des exportations et des importations de l'UE n'a guère augmenté. Cela n'est pas étonnant car le taux de croissance de la région a été très décevant et le commerce intrarégional représente deux tiers du commerce extérieur des pays de l'UE. En 2002, les

Tableau 3.1

**VOLUME DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS, PAR RÉGION
ET PAR CATÉGORIE D'ÉCONOMIE, 2000-2002**
(Pourcentage de variation par rapport à l'année précédente)

Région/pays	Volume des exportations			Volume des importations		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Ensemble du monde	10,8	-0,9	2,0	10,2	-1,0	1,6
Pays développés	9,2	-1,2	0,1	6,4	-1,6	0,0
<i>dont :</i>						
Japon	9,0	-10,9	9,6	11,1	-1,9	1,6
États-Unis	11,3	-5,9	-3,6	13,5	-3,3	3,9
Europe occidentale	10,0	2,1	0,0	2,4	0,0	0,0
Pays en développement	13,9	-1,5	5,8	19,6	-1,1	4,4
<i>dont :</i>						
Afrique	2,6	2,3	2,6	18,2	-2,2	2,6
Amérique latine	9,7	-0,1	0,7	4,1	2,7	-8,3
Asie occidentale	9,7	3,2	-1,9	14,4	4,6	4,8
Asie de l'Est et du Sud	15,4	-5,4	4,8	19,4	-7,4	4,0
Chine	25,8	7,6	23,6	52,6	12,3	20,1
Pays en transition	13,0	8,7	7,8	15,0	12,7	9,3

Source : ONU/DAES, sur la base des données de la Division de statistique de l'ONU, de la CEE, de la CEPALC et du FMI; et Perspectives économiques de l'OCDE n° 73, juin 2003.

importations du Japon ont progressé de 1,6 %, après avoir diminué l'année précédente, tandis que les exportations, qui avaient décliné en 2002, ont rebondi pour atteindre le même niveau qu'en 2000. Cela s'explique notamment par la dépréciation du yen par rapport au dollar et par un bond de 20 % des exportations vers la Chine.

En Asie, plusieurs pays, comme la Malaisie, la Thaïlande et les Philippines, dont les exportations avaient augmenté de plus de 10 % par an dans les années 90, ont subi une forte contraction du volume de leurs exportations en 2001 en raison de la baisse de la demande de produits informatiques. Toutefois, d'autres pays dont les exportations étaient plus diversifiées, comme la Chine, l'Inde et la République de Corée, ont échappé à cette tendance et ont pu accroître leurs exportations en dépit d'une évolution globale défavorable. En 2002, l'Asie de l'Est et du Sud sont devenues les régions les plus dynamiques en termes de commerce international. Elles ont bénéficié à la fois d'une forte augmentation de leur production et du redressement

Dans presque tous les pays, au cours des trois dernières années, le volume des exportations et des importations a connu des hauts et des bas, avec des disparités considérables suivant les régions.

du secteur des technologies de l'information à l'échelle mondiale et de l'expansion du commerce intrarégional. Le taux de croissance des exportations de la Chine a triplé en 2002, et ses importations, notamment en provenance des autres pays en développement de la région, ont considérablement augmenté suite à son accession à l'OMC. Les pays en développement de la région autres que la Chine et l'Inde ont enregistré une croissance de leurs exportations et de leurs importations d'environ 5 % et ont réussi à préserver un excédent commercial confortable.

En Amérique latine, alors que les exportations et les importations avaient progressé de plus de 10 % en 2000, la situation économique s'est rapidement dégradée en 2002, qui a été une des pires années depuis la crise de la dette. Les entrées de capitaux et les réserves de change se sont brutalement contractées et les importations de l'ensemble de la région ont diminué de plus de 8 %. Avec l'aggravation de la crise financière, les importations de l'Argentine sont tombées à moins de la moitié du

niveau qu'elles avaient atteint en 2001. Les exportations de la région ont légèrement augmenté, ce qui s'explique en partie par la dépréciation des monnaies par rapport au dollar et en partie par la vigueur de la demande des États-Unis, qui absorbe environ 60 % des exportations de la région. Ce mouvement de ciseaux a entraîné une variation de la balance commerciale de la région d'environ 25 milliards de dollars, ce qui a transformé le déficit de 2001 en un excédent en 2002.

En Afrique, le volume des importations et des exportations a augmenté de 2,6 % malgré la faiblesse de la demande de l'Europe occidentale, principal partenaire commercial de la région. Les termes de l'échange se sont détériorés pour la deuxième année consécutive et, en valeur, la croissance des importations a été largement supérieure à celle des exportations. D'après les données du FMI, les termes de l'échange de l'Afrique subsaharienne se sont légèrement améliorés en 2002 grâce à la hausse des prix des produits primaires autres que le pétrole exporté par la région, mais cela n'a pas compensé le manque à gagner des années précédentes (FMI, 2003, tableau 25). Les importations ont progressé plus vite que les exportations tant en volume qu'en valeur.

En 2001, les pays en transition ont échappé à la tendance générale et leurs importations comme leurs exportations ont fortement progressé. Le rythme a quelque peu baissé en 2002, mais il est resté nettement plus élevé que la moyenne mondiale. Plusieurs candidats à l'UE ont poursuivi leur intégration dans le marché unique dans le cadre du processus d'accession. Toutefois, en raison de la baisse de la conjoncture dans l'UE, le rythme de croissance de leurs exportations a diminué vers la fin de 2002. Dans le cas de la plupart des pays membres de la Communauté d'États indépendants (CEI), et notamment de la Fédération de Russie, les recettes d'exportation ont augmenté en 2002 grâce à la hausse du prix du pétrole et du volume des exportations de pétrole, qui constituent une grande proportion du revenu national dans ces pays. Toutefois, dans la plupart d'entre eux, le déficit du commerce non pétrolier a eu tendance à augmenter, si bien qu'ils sont plus vulnérables en cas de chute du cours du pétrole.

Le commerce des services a aussi progressé en 2002. Les recettes touristiques sont une source majeure de revenus pour certains pays en développement comme la Malaisie et la Thaïlande (6 à 7 % du PIB). Après plusieurs décennies d'expansion ininterrompue et un record de près de 700 millions d'arrivées en 2000, les attentats du 11 septembre 2001 ont provoqué la crise la plus grave qu'ait subi le tourisme mondial depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Le déclin des arrivées de touristes a été particulièrement prononcé dans les

quatre derniers mois de 2001. La plupart des observateurs s'attendaient à une poursuite de ce déclin, qui aurait eu des conséquences graves pour certains pays et régions en développement. Toutefois, en dépit de nouveaux attentats (comme celui de Bali en octobre 2002), les arrivées de touristes internationaux ont augmenté de 3 % en 2002. Dans certaines régions, le rebond du tourisme a dépassé les attentes. Dans la région Asie-Pacifique, les arrivées ont augmenté de 8 % et au Moyen Orient elles ont augmenté de 11 %, en dépit des tensions politiques. L'Afrique subsaharienne et l'Europe ont pu défendre leurs parts de marché, mais l'Amérique et l'Afrique du Nord ont perdu du terrain. D'après les dernières projections de l'Organisation mondiale du tourisme, les arrivées internationales et les recettes touristiques devraient progresser encore en 2003. Toutefois, l'épidémie de SRAS s'est déjà répercutée sur les voyages internationaux vers les pays touchés. Il est trop tôt pour dire quand et comment on pourra la contenir et dans quelle mesure elle pénalisera le tourisme.

Les prix des produits qui entrent dans le commerce international ont été influencés par les variations du rythme de croissance, par la situation de l'offre et par les fluctuations des taux de change des principales monnaies. La valeur unitaire des produits manufacturés exportés par les pays développés a atteint un maximum au milieu des années 90, mais depuis elle est en déclin. Alors que les baisses antérieures avaient été provoquées par des gains de productivité dans des secteurs en expansion rapide tels que ceux des machines de bureau et des équipements de télécommunication, ces dernières années elles ont été dues avant tout à la crise d'Asie de l'Est puis au fléchissement de la conjoncture mondiale. Au cours des deux dernières années, la baisse des prix a été plus prononcée en dollars qu'en euros du fait de l'appréciation du dollar par rapport à l'euro. Toutefois, il est probable que ce sera le contraire à l'avenir en raison de la brutale dépréciation récente du dollar.

L'indice des prix des produits primaires dont l'exportation présente de l'intérêt pour les pays en développement a aussi continué de baisser après le sommet atteint au milieu des années 90. En 2002, les prix d'un grand nombre de produits ont fléchi, principalement à cause de la faiblesse de l'activité économique mondiale. La moyenne annuelle des prix des produits non pétroliers a baissé de 2 %, avec d'importantes variations selon les catégories de produits. Les prix de certains produits, en particulier les matières premières agricoles et les métaux et minéraux, se sont légèrement redressés en début d'année, en raison de l'optimisme des prévisions de croissance, mais ensuite ils ont rebaisé en raison des incertitudes et risques qui sont apparus dans la deuxième moitié de l'année. Le nouveau

fléchissement de la croissance des principaux pays développés a affecté la demande de la plupart des produits primaires et fait baisser les prix. Toutefois, la baisse a généralement été moins forte en 2002 qu'en 2001. De plus, dans le cas de certains produits, comme le cacao, les céréales, les huiles végétales

et les graines oléagineuses et le caoutchouc, la contraction de l'offre a entraîné une hausse des prix. À la différence de la plupart des autres produits primaires, le prix du pétrole brut s'est stabilisé en 2002 après une forte baisse l'année précédente (pour plus de précisions, voir annexe).

B. Perspectives : dans quelle mesure le commerce international peut-il augmenter plus vite que la production ?

La plupart des prévisionnistes font preuve d'un optimisme prudent en ce qui concerne les perspectives à court terme du commerce mondial. D'après les dernières projections du FMI, le commerce mondial devrait croître de plus de 4 % en 2003 et de 6 % en 2004, parallèlement à l'accélération de la croissance de la production mondiale (FMI, 2003, tableau 1.1). On prévoit une expansion beaucoup plus rapide du commerce extérieur des pays en développement que de celui des pays industriels, la croissance de leurs exportations devant être supérieure à celle de leurs exportations tant en volume qu'en valeur. Les projections de la Banque mondiale concernant le volume du commerce international sont encore plus optimistes, avec un taux de croissance de 7 % en 2003 et de 8 % en 2004 (Banque mondiale, 2003a, tableau 1.1).

À l'évidence, l'évolution du commerce mondial dépendra essentiellement de la vigueur de la reprise dans les grands pays industriels. Comme nous l'avons vu au chapitre premier, à cet égard la conjoncture du début de 2003 n'est pas très encourageante. En l'absence d'un rebond rapide dans les pays industriels, il sera très difficile aux pays en développement d'apporter une contribution majeure à l'expansion du commerce mondial.

Comme nous l'avons vu précédemment, depuis 2000, la dynamique du commerce mondial a été préservée à la fois par l'expansion des importations des États-Unis et par celle du commerce intrarégional en Asie de l'Est et notamment par la forte hausse des importations de la Chine associée à son accession à l'OMC. Il est peu probable que ces facteurs puissent continuer d'avoir les mêmes effets si l'économie du reste du monde – Japon, Union européenne et pays en développement d'Amérique latine et d'Afrique – continue de stagner. On peut voir les signes avant-coureurs d'un ralentissement du commerce extérieur de l'Asie de l'Est, où les perspectives à court terme dépendent beaucoup de l'expansion des marchés des pays industriels, si bien que les exportations de cette région sont très étroitement liées à la conjoncture des pays développés (FMI, 2003 : 35).

On prévoit une expansion beaucoup plus rapide du commerce extérieur des pays en développement que de celui des pays industriels.

Les brutales fluctuations des taux de change devraient avoir d'importantes répercussions sur la structure des échanges et la balance commerciale des différents pays.

Les brutales fluctuations des taux de change des principales monnaies de réserve, et en particulier la dépréciation du dollar par rapport à l'euro, ainsi que les mouvements disparates des monnaies des pays émergents par rapport au dollar et donc les unes par rapport aux autres devraient avoir d'importantes répercussions

sur la structure des échanges et la balance commerciale des différents pays. Ces facteurs pourraient avoir assez rapidement des effets sur les échanges entre les États-

Unis et l'UE, mais il est peu probable qu'ils en aient autant sur les échanges entre les États-Unis et l'Asie de l'Est. Comme nous l'avons vu au chapitre premier, cela est dû au fait que la dépréciation du dollar est beaucoup moins prononcée par rapport au yen et que plusieurs économies de la région, notamment la Chine, Hong Kong (Chine) et la Malaisie, continuent de maintenir une parité fixe entre leur monnaie et le dollar.

De plus, de nombreux pays qui ont opté pour un taux de change flottant après la crise d'Asie de l'Est sont intervenus sur les marchés ces derniers mois afin d'éviter une appréciation rapide par rapport au dollar. En revanche, ces derniers temps, les monnaies de l'Argentine, du Brésil et de la Turquie se sont appréciées par rapport au dollar, et donc par rapport aux monnaies d'Asie de l'Est, ce qui a annulé une grande partie des gains de compétitivité consécutifs à la forte dépréciation des deux dernières années.

À moyen terme, les perspectives d'expansion du commerce mondial dépendent non seulement de la croissance du revenu mondial, mais aussi de plusieurs autres facteurs tels que l'évolution du système commercial international, le rythme de l'intégration mondiale et le niveau des flux de capitaux vers les pays en développement. Comme nous l'avons vu, dans les années 90 l'expansion du commerce mondial a été très soutenue et nettement plus rapide que celle de la production mondiale. Les échanges internationaux ont progressé plus vite que la production mondiale tous les ans entre 1985 et 2000, avec un écart qui a atteint jusqu'à 7 points de pourcentage (en 1994, 1997 et 2000). Cependant, ce n'était pas la première fois depuis la dernière guerre que le commerce mondial a progressé plus vite que la production mondiale sur une assez longue période : il y a eu un épisode similaire entre 1961 et 1974, après quoi, pendant une décennie, l'expansion du commerce et de la production mondiale a été beaucoup plus erratique et lente (fig. 3.1A). Toute la période de l'après-guerre a été caractérisée

par une tendance à la hausse du ratio commerce mondial/production mondiale, mais cette tendance s'est accentuée après la fin des années 80. Cela vaut aussi pour l'expansion du commerce international de marchandises comparée à celle de la production mondiale des produits de l'agriculture, de l'industrie manufacturière et des industries extractives (fig. 3.1B).

Au début, l'expansion des échanges paraît avoir été due essentiellement à un certain nombre de transformations structurelles et institutionnelles,

notamment en Europe occidentale, puisque les deux tiers de la progression du commerce mondial durant cette période correspondent à l'expansion des échanges intraeuropéens. Par conséquent, l'expansion des échanges mondiaux a été surtout due à celle du commerce intraeuropéen et notamment du commerce intrabranche dans les industries manufacturières, auquel on estime que sont imputables les trois quarts de la croissance du commerce intraeuropéen de produits manufacturés (Rayment, 1983).

L'essor du commerce européen en général et du commerce intraeuropéen en particulier dans les années 60 a été dû non seulement à la reconstruction de l'Europe, mais

aussi au fait que, dans les années 50, on avait réglé une grande partie des problèmes structurels qui s'étaient accumulés depuis le début des années 30. Cela, s'ajoutant aux nouveaux mécanismes institutionnels d'intégration européenne, a ouvert la voie à une forte croissance des échanges commerciaux dans les années 60, qui était en grande partie un phénomène de rattrapage. Rappelons qu'en 1935 le commerce intraeuropéen représentait 57 % du commerce total des pays européens et que ce chiffre était tombé à 53 % en 1952 ; en 1973, il était remonté à 70 %.

Ce processus d'intégration a été facilité par toute une série d'initiatives prises entre la fin des années 40 et la fin des années 50, qui ont contribué à réduire des obstacles qui entravaient depuis longtemps le commerce intraeuropéen. Ces initiatives sont notamment les programmes de reconstruction de l'après-guerre eux-mêmes, appuyés par le Plan Marshall qui était subordonné aux efforts

d'intégration européenne et à la réduction des obstacles au commerce dans le cadre de l'Organisation européenne de coopération économique (OECE); l'établissement de l'Union européenne de paiements (UEP) (1956-1961), qui a supprimé les incitations monétaires à pratiquer des

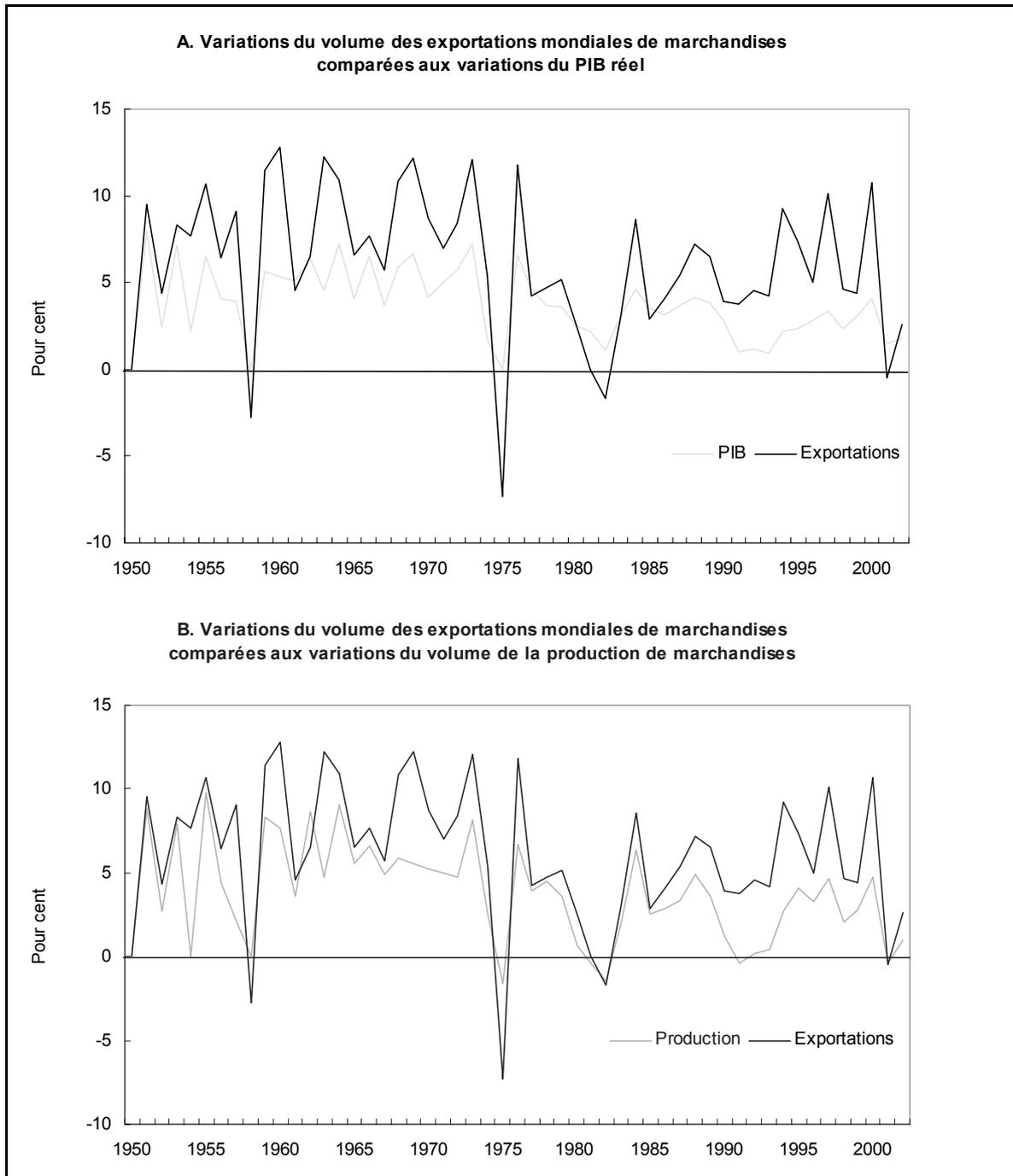
politiques commerciales discriminatoires à l'égard des pays membres; et enfin, les cycles successifs de réduction des droits de douane sous les auspices du GATT (Genève 1947, Annecy 1949, Torquay 1950/51, Genève 1956). Après une forte augmentation des quotes-parts du FMI en octobre 1958, la plupart des pays européens ont opté pour la convertibilité de leur monnaie pour les opérations courantes, décision qui s'est accompagnée d'une dévaluation du franc français et d'une libéralisation considérable du commerce avec les membres

Dans les années 90 l'expansion du commerce mondial a été très soutenue et nettement plus rapide que celle de la production mondiale...

...mais ce n'était pas la première fois depuis la dernière guerre que le commerce mondial a progressé plus vite que la production mondiale sur une assez longue période.

Figure 3.1

VARIATIONS DU VOLUME DES EXPORTATIONS MONDIALES DE MARCHANDISES COMPARÉES AUX VARIATIONS DU PIB ET DE LA PRODUCTION, 1950-2002
(Pourcentage de variation par rapport à l'année précédente)



Source : OMC, Statistiques du commerce international, 2002.

de l'OECE. En 1960 a été créé le Marché commun européen (des six), début d'un long processus d'élimination des droits de douane et autres restrictions au commerce entre ses membres, avec l'établissement d'un tarif extérieur commun. Cette même année a été créée l'Association européenne de libre-échange (AELE), dont les membres ont décidé immédiatement de réduire de 20 % leurs droits sur

leurs échanges réciproques de produits industriels, et a été lancé un nouveau cycle de négociations (le Dillon Round) sous les auspices du GATT. Tout cela a contribué à stimuler la croissance et a ouvert la voie à une période d'expansion exceptionnelle du commerce intraeuropéen, si bien que l'expansion du commerce mondial a été nettement plus rapide que celle des revenus et de la production mondiaux.

Un certain nombre de transformations structurelles similaires qui se sont produites depuis la fin des années 80 paraît expliquer en grande partie l'accélération de l'expansion du commerce mondial par rapport à la production de marchandises et au PIB mondial dans les années 90. L'un des facteurs les plus importants a probablement été la libéralisation rapide du régime d'importation des pays en développement. Entre 1990 et 2000, les exportations des pays en développement ont progressé de plus de 9 % par an en moyenne et leurs importations de plus de 8 %, alors que le taux de progression des importations et des exportations des pays industriels n'a pas dépassé 6 %. En conséquence, le ratio exportations et importations/PIB des pays en développement a rapidement augmenté, de même que la part de ces pays dans le commerce international des marchandises, qui est passée d'environ 23 % à quelque 30 % (tableau 3.2)¹.

À moyen terme, le rythme de la libéralisation du commerce et de l'intégration sera un des grands facteurs déterminants de l'expansion des échanges internationaux. Il est certainement possible de libéraliser encore davantage, mais on estime qu'une libéralisation intégrale ne ferait croître le commerce mondial que de 20 % (Hertel, 2000). En outre, actuellement, les possibilités de libéralisation sont beaucoup plus limitées dans les pays en développement que dans les pays industriels. De nombreux pays en développement qui appliquent des droits de douane relativement élevés aux produits manufacturés, en particulier ceux d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie du Sud, n'ont guère de chance d'accroître rapidement leurs exportations, sont soumis à une contrainte de balance des paiements assez rigoureuse et souffrent de déficits commerciaux chroniques : dès que leur taux de croissance augmente, leurs importations ont tendance à progresser beaucoup plus vite que leurs exportations. En revanche, la plupart des pays en développement qui obtiennent d'excellents résultats à l'exportation et dont les exportations représentent une grande proportion de la part du commerce mondial de l'ensemble des pays en développement appliquent déjà des droits assez bas ; dans certains cas (notamment dans les nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est), la moyenne des droits de douane est encore plus basse que celle des pays industriels (*Rapport sur le commerce et le développement 2002*, tableaux 4.2 et 4.3). Comme nous l'avons montré de façon assez détaillée dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1999* (chapitre IV), les grands pays industriels ont encore de la marge pour libéraliser l'importation des produits manufacturés des industries de main-d'œuvre, telles que les textiles, les vêtements, les chaussures et les articles de voyage, ce qui pourrait améliorer les

perspectives d'expansion du commerce international et remodeler la spécialisation internationale dans un sens plus favorable au développement. D'après une estimation faite par le secrétariat de la CNUCED, sur la base de postulats prudents, les exportations additionnelles de produits des industries de main-d'œuvre des pays en développement pourraient atteindre 700 milliards de dollars, ce qui représente plus de 12 % du commerce mondial de marchandises.

Les flux de capitaux vers les pays en développement sont un autre facteur connexe qui influe sur les perspectives d'expansion du commerce mondial. Comme nous l'avons déjà indiqué, ces flux ont rapidement augmenté dans les années 90, ce qui a permis à de nombreux pays d'accroître leurs importations beaucoup plus vite que leurs exportations. Cela a été particulièrement vrai dans le cas de l'Amérique latine, dont les importations ont progressé plus vite que celles de toute autre région, y compris l'Asie de l'Est et du Sud, ce qui a apporté une grande contribution à l'expansion du commerce mondial (tableau 3.2). Toutefois, les flux de capitaux se sont taris et il est peu probable qu'ils retrouvent le niveau atteint au sommet des précédents cycles de l'après-guerre, ce qui serait nécessaire pour permettre aux pays concernés d'accroître leurs importations plus rapidement que leurs exportations. En revanche, l'afflux de capitaux dans les pays d'Asie de l'Est n'a eu pour effet que d'accroître leurs réserves de change ou de leur permettre de rembourser leurs dettes, plutôt que d'importer davantage. Quoi qu'il en soit, les pays en développement qui ont subi de graves crises financières et une régression au cours de la dernière décennie considèrent de plus en plus qu'une stratégie tributaire des flux de capitaux privés n'est pas viable.

Enfin, la multiplication des réseaux internationaux de production et la croissance du commerce intra-branche, que nous avons examinées en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2002*, sont une autre transformation structurelle intervenue au cours de la dernière décennie qui a contribué à l'expansion rapide des échanges internationaux. Comme les échanges entre des pays qui participent à un réseau de production international sont souvent comptés deux fois, l'expansion de ces réseaux se traduit par une croissance plus rapide du commerce international des marchandises concernées que de leur production et de leur consommation mondiale. De nombreux produits pour lesquels le commerce international est particulièrement dynamique (produits électroniques et électriques ou vêtements par exemple) sont de plus en plus fabriqués par de tels réseaux et donc comptabilisés à double dans les statistiques commerciales (*Rapport sur le commerce et le*

Tableau 3.2

**PART DU MARCHÉ MONDIAL ET CROISSANCE DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS,
PAR RÉGION, 1990-2000**
(En pourcentage)

	Exportations				Importations			
	1990	2000	Variation de la part de marché	Taux de croissance annuel moyen	1990	2000	Variation de la part de marché	Taux de croissance annuel moyen
			1990– 2000	1990– 2000			1990– 2000	1990– 2000
Ensemble du monde	.	.	.	6,6	.	.	.	6,5
Pays développés	71,5	64,0	-7,5	5,5	72,5	67,3	-5,2	5,7
<i>dont :</i>								
Europe occidentale	45,9	37,6	-8,3	5,1	45,8	36,1	-9,7	4,2
États-Unis	11,3	12,3	1,0	7,3	14,4	19,3	5,0	9,5
Japon	8,3	7,6	-0,7	4,1	6,5	5,8	-0,7	4,6
Pays en développement	23,9	32,0	8,1	9,1	22,6	29,1	6,5	8,3
<i>dont :</i>								
Asie	16,9	24,2	7,3	9,5	15,9	21,1	5,2	8,2
Asie de l'Est et du Sud	13,0	20,0	7,0	10,3	12,9	18,0	5,1	8,7
Amérique latine	4,2	5,6	1,4	10,2	3,7	5,9	2,2	11,4
Afrique ^a	2,3	1,8	-0,5	3,5	2,4	1,6	-0,8	3,2
Afrique subsaharienne ^a	1,2	1,0	-0,2	4,1	1,1	0,8	-0,4	2,6
Pays en transition	4,6	4,0	-0,6	8,8	4,9	3,6	-1,3	8,7

Source : CNUCED, *Handbook of Statistics*, 2002.

^a À l'exclusion de l'Afrique du Sud

développement 2002, tableau 3.1). Cela explique en grande partie pourquoi les importations et exportations de produits manufacturés augmentent beaucoup plus vite que la valeur ajoutée dans des pays comme la Chine, la Malaisie et le Mexique, qui sont très intégrés dans les réseaux de production internationaux (voir chap. V).

Dans les années 90, l'expansion de ces réseaux a été relativement rapide, car une grande partie des flux IED vers les pays en développement était associée à la délocalisation d'établissements de production dans des pays disposant d'une main-d'œuvre peu coûteuse, en vue de l'exportation vers les pays d'origine des sociétés transnationales ou vers des pays tiers. Il y a certainement encore des possibilités d'expansion, mais il est également certain que ce processus

d'intégration verticale ne peut pas continuer au rythme qu'il a atteint après la libéralisation accélérée du commerce et de l'investissement internationaux. D'ailleurs, les récents flux d'IED vers les pays

en développement et notamment la Chine paraissent avoir pour objectif d'implanter en Chine des établissements de production qui se substitueront à ceux existants dans d'autres pays en développement, notamment en Amérique centrale, ce qui se traduira donc par un détournement des échanges Nord-Sud plutôt que par la création de nouveaux échanges.

Ces flux d'investissements sont aussi motivés par l'expansion rapide de la consommation intérieure chinoise. Il y a sans aucun doute encore des possibilités considérables d'intégration verticale et de spécialisation accrue au sein des pays en développement, mais il est plus probable que cette

***La libéralisation des échanges
et l'intégration dans l'économie
mondiale sont considérablement
facilités par l'expansion de
l'activité économique et de
l'emploi et par l'élévation des
niveaux de vie.***

intégration et cette spécialisation interviendront après et non avant une période de croissance rapide et de transformation structurelle.

La libéralisation des échanges, l'intégration verticale et l'augmentation des flux de capitaux peuvent permettre au commerce international de croître plus rapidement que la production et les revenus mondiaux, mais en fait, elles dépendent bien de l'évolution de la production et des revenus. L'histoire a montré que la libéralisation des échanges et l'intégration dans l'économie mondiale sont considérablement facilités par l'expansion de l'activité économique et de l'emploi et par l'élévation des niveaux de vie. De même, les capitaux à long terme, en particulier les investissements étrangers directs de création, vont en priorité dans les pays qui ont déjà obtenu une croissance rapide et qui améliorent constamment leurs infrastructures et leur capital humain. C'est justement pour cette raison que

C'est l'expansion rapide du commerce et la poursuite de la libéralisation des échanges qui dépendent d'un redressement rapide de l'économie mondiale et non le contraire.

les architectes du système économique international de l'après-guerre ont insisté sur le plein emploi et la croissance en tant que condition préalable de l'expansion du commerce mondial et de l'intégration économique par le biais de la libéralisation. Comme les effets autonomes du commerce international sur la croissance sont limités et subordonnés à un certain nombre d'autres facteurs et que, pour reprendre l'expression de Schumpeter, dans le processus de "destruction créatrice", l'effet destructeur du libre-échange est souvent ressenti bien avant que ses effets créateurs se manifestent, le fait de donner la priorité au commerce international en période de faible croissance et d'augmentation du chômage risque de favoriser la réapparition de la tentation mercantiliste. C'est l'expansion rapide du commerce et la poursuite de la libéralisation des échanges qui dépendent d'un redressement rapide de l'économie mondiale et non le contraire.

Note

1. Pour une analyse plus approfondie de la participation des pays en développement au commerce mondial, voir le Rapport sur le commerce et le développement 1999, chap. IV et le Rapport sur le commerce et le développement 2002, chap. III.

Bibliographie

- Banque mondiale (2003). Global Economic Prospects. Washington.
- CNUCED (2002). Manuel de statistiques. Publication des Nations Unies, No de vente E/F.02.II.D.22, New York et Genève.
- CNUCED (diverses parutions). Rapport sur le commerce et le développement. Publication des Nations Unies, New York et Genève.
- FMI (2003). World Economic Outlook. Washington, Fonds monétaire international, avril.
- Hertel TW (2000). Potential gains from reducing trade barriers in manufacturing, services and agriculture. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 82: 77-99.
- OCDE (2003). Perspectives économiques No 73. Paris, Organisation de coopération et de développement économiques, juin.
- OMC (2002). Statistiques du commerce international 2002. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- OMC (2003). World Trade Figures 2002. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- Rayment PBW (1983). Intra-'Industry' specialisation and the foreign trade of industrial countries. In: Frowen SF, ed. Controlling Industrial Economies: Essays in Honour of Christopher Thomas Saunders. Londres, MacMillan Press Ltd.

LES PRIX DES PRODUITS PRIMAIRES

La tendance globale à la baisse des prix des produits primaires qui s'est amorcée en 1996-1997 s'est poursuivie jusqu'en 2001-2002, mais avec d'importantes divergences selon les produits, dues essentiellement à des facteurs influents sur l'offre (tableau 2.A1)¹ La principale cause de la baisse des prix de nombreux produits, notamment le café, les bananes et certains métaux et minéraux, a été le fléchissement de la demande, qui est venu aggraver une situation de pléthore chronique. En revanche, la contraction de l'offre a permis de compenser la baisse de la demande de plusieurs produits comme le cacao, les céréales, les huiles végétales et graines oléagineuses, ce qui a stabilisé leur cours ou l'a même fait augmenter. En ce qui concerne un certain nombre d'autres produits agricoles, notamment le coton et le sucre, les mesures de soutien appliquées par les pays développés, telles que la nouvelle loi sur l'agriculture adoptée par les États-Unis en mai 2002, ont accentué la faiblesse des cours mondiaux.

En 2002, l'indice des prix des boissons tropicales est monté après avoir chuté pendant quatre années consécutives. Cela s'explique essentiellement par une forte hausse du prix du cacao. Le prix du café est resté au même niveau qu'en 2001, c'est-à-dire au plus bas depuis 30 ans. La principale cause de la crise du café est l'excédent persistant de l'offre dû à l'accroissement rapide de la production de nouveaux fournisseurs tels que le Viet Nam, à l'expansion des plantations au Brésil et aux gains de rendement. Depuis le troisième trimestre de 2002, le prix du café s'est légèrement raffermi en raison de la spéculation liée à une éventuelle contraction de la production du Brésil et du Viet Nam. Le programme d'amélioration de la qualité des cafés lancé par l'Organisation internationale du café en octobre 2002, dans le but de retirer du marché les cafés de qualité inférieure, paraît aussi avoir contribué à rééquilibrer l'offre et la demande sur le marché mondial.

La situation du marché du cacao a été déterminée essentiellement par les incertitudes dues à la crise politique de la Côte d'Ivoire, dont la

production et les exportations de cacao représentent environ 45 % du total mondial. En 2002, l'offre mondiale de cacao a été inférieure à la demande pour la deuxième année consécutive, ce qui a fait monter les prix de 63,3 %. En revanche, le cours du thé a chuté en raison de l'importance des stocks et de la stagnation de la demande mondiale.

Les prix moyens des produits alimentaires ont encore baissé en 2002, de 4 % en moyenne sur l'année, ce qui a annulé les gains des deux années précédentes. Toutefois, il y a eu de fortes divergences selon les produits: le prix du sucre a considérablement baissé, celui des bananes un peu moins et celui de la viande de bœuf a à peine fléchi. La production de sucre du Brésil a continué de croître à un rythme soutenu et elle a doublé au cours de la dernière décennie. L'augmentation de la production de la Chine et de l'Afrique du Sud et le fait que la production de l'UE a été supérieure aux prévisions ont fait baisser les cours de plus de 20 %, à un niveau proche du plus bas enregistré en 1999. L'offre de sucre devrait rester excédentaire à court terme, mais la baisse des prix pourrait être atténuée par une augmentation de la consommation des pays émergents d'Asie de l'Est et de la Fédération de Russie. Une des grandes caractéristiques du marché du sucre est qu'il est très faussé, essentiellement à cause des subventions versées par les États-Unis et l'UE, qui mettent leurs producteurs à l'abri des pressions de la concurrence internationale.

Après être beaucoup monté en 2001, le prix des bananes a chuté en 2002. La production et les exportations ont légèrement diminué, mais la demande mondiale a elle aussi diminué, malgré une légère progression de la consommation des États-Unis. La consommation de viande de bœuf s'est redressée grâce au rétablissement de la confiance envers ce produit, mais l'offre mondiale a aussi augmenté car la hausse du prix des aliments pour animaux a incité les éleveurs à abattre davantage de bovins; cela s'est traduit par une légère baisse du prix de la viande de bœuf. Les cours des céréales se sont

Tableau 3.A1 de l'annexe

COURS MONDIAUX DES PRODUITS PRIMAIRES, 1997-2002

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

Groupe de produits	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ensemble des produits ^a	-0,5	-13,1	-13,9	2,0	-2,9	-2,0
Produits alimentaires et boissons tropicales	2,3	-14,9	-18,5	1,0	0,0	-2,0
<i>Boissons tropicales</i>	33,3	-17,3	-20,9	-13,2	-22,0	8,7
Café	54,7	-28,5	-23,2	-16,2	-28,5	0,0
Cacao	11,2	3,7	-32,1	-22,2	22,7	63,3
Thé	35,1	4,3	-7,0	6,8	-20,2	-9,5
<i>Produits alimentaires</i>	-4,2	-14,1	-18,3	5,3	5,0	-4,0
Sucre	-4,9	-21,2	-30,0	30,5	5,6	-20,3
Viande de bœuf	4,0	-7,0	6,1	5,7	10,0	-0,2
Maïs	-25,3	-13,4	-5,5	-1,0	4,2	0,3
Blé	-22,6	-19,9	-10,9	3,5	9,2	16,2
Riz	-10,7	1,3	-18,6	-18,1	-15,2	11,0
Bananes	4,3	-3,1	-9,9	-2,3	38,8	-9,6
Graines oléagineuses et huiles végétales	-0,9	7,1	-23,3	-22,8	-8,5	26,2
Matières premières agricoles	-10,3	-10,8	-10,3	1,9	-1,9	-6,7
Cuir et peaux	-19,8	-22,7	-27,6	73,8	41,1	-9,2
Coton	-8,9	-8,3	-22,9	3,5	-20,9	-3,3
Tabac	15,6	-5,5	-7,0	-3,3	-0,3	-8,5
Caoutchouc	-28,3	-29,8	-12,6	7,9	-14,1	33,1
Grumes de bois tropicaux	-5,5	-1,2	-7,2	3,8	6,3	-10,5
Minéraux, minerais et métaux	0,0	-16,0	-1,8	12,0	-9,9	-1,8
Aluminium	6,2	-15,1	0,3	13,8	-6,8	-6,5
Phosphate	7,9	2,4	4,6	-0,4	-4,5	-3,3
Minerai de fer	1,1	2,8	-9,2	2,6	4,5	-1,0
Étain	-8,4	-1,9	-2,5	0,6	-17,5	-9,4
Cuivre	-0,8	-27,3	-4,9	15,3	-13,0	-1,2
Nickel	-7,6	-33,2	29,8	43,7	-31,2	13,9
Minerai de tungstène	-9,3	-6,4	-9,3	12,1	45,5	-41,8
Plomb	-19,4	-15,3	-5,0	-9,7	4,9	-4,9
Zinc	28,4	-22,2	5,1	4,8	-21,5	-12,1
Pétrole brut	-6,0	-31,8	38,7	55,6	-13,3	2,0

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

^a Sauf le pétrole brut.

raffermis en raison de la diminution de l'offre due à la sécheresse et aux intempéries dans les grandes régions de production d'Amérique du Nord et d'Australie, qui n'a pas été compensée par un déstockage ou une production accrue dans d'autres régions du monde. L'aide alimentaire fournie aux pays d'Afrique touchés par la sécheresse semble aussi avoir eu une certaine influence sur les cours. Le prix du maïs est resté inchangé, en dépit des pressions exercées par les grandes quantités de blé de qualité inférieure vendues à bas prix par la Chine. Les cours des graines oléagineuses et des huiles végétales ont beaucoup augmenté en raison de conditions climatiques qui ont fait baisser la production des principaux pays exportateurs. Les prix des matières premières agricoles et des minerais,

minéraux et métaux sont les plus sensibles à la conjoncture. En raison du niveau élevé des stocks et du fléchissement de la demande industrielle, les prix de tous les produits de ces catégories, sauf le caoutchouc et le nickel, ont baissé. Le prix moyen du coton a continué de diminuer en 2002 en raison de l'atonie de la demande mondiale, de l'abondance des stocks et de la forte concurrence des fibres synthétiques et artificielles. Toutefois, la chute de la production de la campagne 2002/03 et la vigueur de la demande de la Chine ont permis un certain redressement des cours dans la deuxième moitié de l'année. Les subventions versées aux producteurs de coton des États-Unis et de la Chine ont continué d'aggraver l'excédent de l'offre et expliquent le fait que le prix du coton est tombé au plus bas durant la

campagne 2001/02. Les pays les plus durement touchés par les effets de ces subventions sont les producteurs et exportateurs d'Afrique de l'Ouest et d'Asie, dont beaucoup sont parmi les pays en développement les plus pauvres du monde. Les prix des cotons de qualité supérieure ont mieux résisté que ceux des qualités inférieures.

Le prix du caoutchouc naturel a augmenté en raison d'une forte demande, de l'appréciation des monnaies des pays producteurs et d'une insuffisance de l'offre qui a fait diminuer les stocks. Cela a incité les gouvernements de certains pays producteurs comme la Thaïlande à intervenir sur le marché. Les intempéries ont aussi contribué à la diminution de la production de caoutchouc. La création de l'Organisation internationale tripartite du caoutchouc, réunissant les trois premiers producteurs mondiaux (Indonésie, Malaisie et Thaïlande) dans le but de rationaliser et de coordonner la production, a eu une certaine influence sur le prix de ce produit.

Les cours des métaux et minéraux sont très étroitement liés au dynamisme de l'économie mondiale. En raison de la faiblesse conjoncturelle, la demande de la plupart des métaux n'a progressé que très légèrement. Les prix se sont quelque peu redressés au début de 2002, mais globalement la tendance a été à la baisse et, malgré quelques mesures de réduction des capacités de production, à court terme les producteurs ne sont pas très optimistes, car le niveau des stocks reste relativement élevé et la demande incertaine. La Chine est un nouveau marché de plus en plus important pour de nombreux métaux et minéraux. L'expansion de l'industrie chinoise est essentielle pour le raffermissement de la demande et des cours mondiaux des minerais de fer, d'aluminium et de cuivre. Il en va de même pour le nickel, principal métal d'alliage pour la production d'acier inoxydable, qui absorbe deux tiers de la consommation mondiale de nickel primaire. Comme il est peu probable que la production puisse suivre la demande, les stocks

devraient continuer de baisser et les prix d'augmenter.

Après avoir chuté en 2001, le prix du pétrole a été relativement stable depuis le début de 2002 grâce à la discipline imposée par l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP). Les quotas de production, fixés de façon à maintenir le prix du baril entre 22 et 24 dollars, et la coordination de la production avec les pays exportateurs non-membres de l'OPEP ont été efficaces. La hausse du prix du brut en 2002 a été due essentiellement à l'instabilité politique au Moyen-Orient et au Venezuela. En définitive, le prix n'a pas augmenté autant qu'on le craignait. Après une réduction en début d'année, lorsque l'OPEP a abaissé son plafond de production, la production mondiale a augmenté. Les quotas ont été revus à la hausse en décembre afin d'ajuster l'offre à l'augmentation de la demande due à un hiver exceptionnellement froid dans l'hémisphère Nord et à l'emploi de pétrole de préférence à d'autres sources d'énergie au Japon et aux États-Unis. Cela a entraîné un certain déstockage, particulièrement aux États-Unis.

Lorsque la guerre en Irak a été déclenchée en mars 2003, la volatilité du prix du pétrole a augmenté. Même après la guerre, il reste très hasardeux de faire des pronostics en ce qui concerne le prix du pétrole à court terme car on ne voit pas encore très bien quel rôle jouera l'Irak sur le marché pétrolier. Durant le deuxième trimestre 2003, certaines des causes de la hausse du prix se sont estompées, et en particulier la production du Venezuela et du Nigéria s'est progressivement rétablie tandis que la fin de l'hiver dans l'hémisphère Nord a entraîné une réduction saisonnière de la demande. Le manque de dynamisme de l'économie mondiale et la contraction des voyages provoquée par le SRAS pourraient faire diminuer encore le taux de croissance de la demande. À l'évidence, l'évolution du prix du pétrole dépend beaucoup de la capacité de l'OPEP d'imposer une certaine discipline compte tenu de la nouvelle situation géopolitique.

Note

1. Il y a d'importants écarts entre les statistiques sur les prix des produits primaires publiés par différentes organisations internationales et notamment par la CNUCED, le FMI et la Banque mondiale. Ces différences sont dues principalement au fait que les catégories de produits ne sont pas identiques (par exemple dans le cas de la viande), de même que les groupes de produits (produits alimentaires, minéraux ou engrais), et que les organisations n'emploient pas toutes les mêmes coefficients de pondération. La CNUCED tient compte de l'importance relative des différents produits pour les pays en

développement pour définir les catégories de produits et les coefficients de pondération. Par conséquent, dans ses statistiques, les coefficients de pondération dépendent de la part de chaque produit dans le total des exportations de produits primaires des pays en développement, alors que dans d'autres statistiques (comme celles du FMI), le coefficient de pondération correspond à la part de chaque produit dans les exportations mondiales de produits primaires. De plus, les prix employés ne sont pas les mêmes: la CNUCED emploie les prix à l'exportation des pays en développement.

DEUXIÈME PARTIE

**ACCUMULATION DE CAPITAL, CROISSANCE
ÉCONOMIQUE ET TRANSFORMATION
STRUCTURELLE**

CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET ACCUMULATION DE CAPITAL

A. Les disparités en matière de croissance : évolution récente

Les spécialistes et les historiens de l'économie ont reconnu depuis longtemps que les disparités en matière de revenu et sur le plan technologique qui ont été creusées par les pays les plus avancés ménagent des possibilités de croissance aux pays qui sont en retard. Toutefois, les pays les plus pauvres n'ont pas par nature tendance à croître plus vite que les pays riches. En réalité, il ressort globalement de l'expérience acquise au fil du temps que les retardataires ont plus souvent tendance à aggraver leur retard qu'à le combler (Pritchett, 1995). Durant les trois premières décennies après la Seconde Guerre mondiale, de fortes disparités de revenu ont persisté entre les pays alors que la croissance s'accélérait dans presque toutes les régions, au nord comme au sud. Ces disparités se sont encore accentuées durant la période qui a suivi, où la croissance a marqué le pas dans de nombreux pays pauvres, en particulier après la crise de la dette des années 80 (fig. 4.1) (*Rapport sur le commerce et le développement, 1997*; et Milanovic, 2002). Selon l'*Economic Report of the President* :

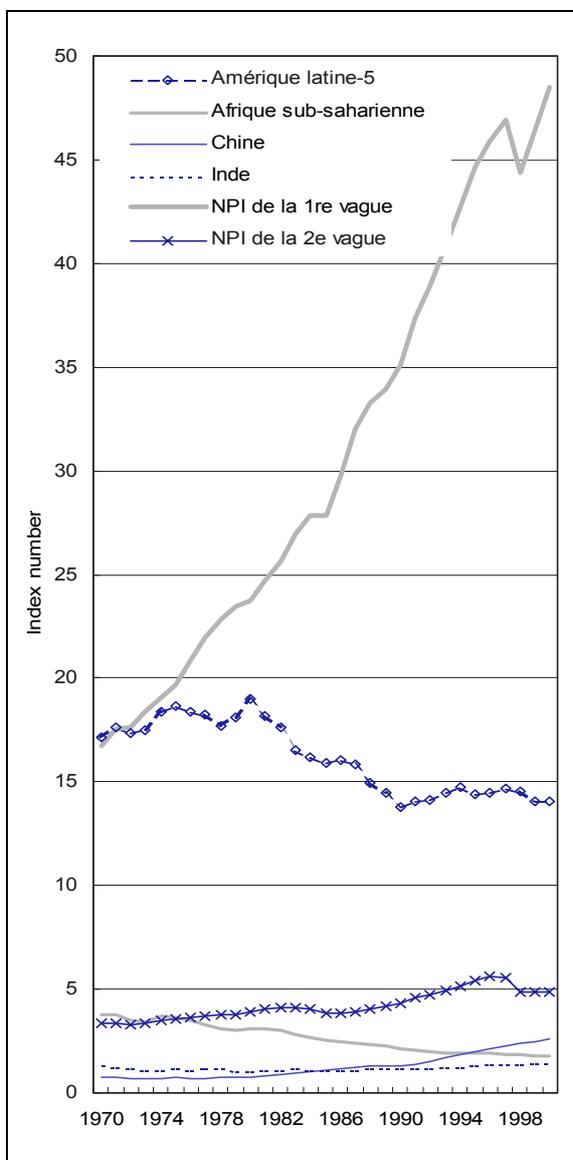
Dans 28 pays sur les 134 pour lesquels on dispose de données cohérentes et complètes, la croissance annuelle moyenne du PIB par habitant a été de 0 à 1 % entre 1980 et 2000. Le PIB par habitant a reculé durant cette période pour 41 autres pays de l'échantillon – dans un certain nombre de cas, dans une proportion de plus de 30 % sur l'ensemble de la période. (United States, 2003 : 218-219)

Toutefois, il y a eu aussi des épisodes de croissance très forte et soutenue dans un certain

nombre de pays pauvres. Depuis le début des années 60, les réussites les plus notables ont été observées en Asie de l'Est, dans les nouveaux pays industriels (NPI) de la première vague et de la deuxième vague¹. Jusqu'à la crise financière de 1997, les pays de cette région avaient bénéficié d'une croissance rapide et ininterrompue, qui chez certains s'est même accélérée durant les années 80. Cela leur a permis non seulement de dépasser d'autres pays en développement, mais aussi de réduire l'écart de revenu par rapport aux grands pays industriels (fig. 4.1). Dans tous les cas, la croissance s'est accompagnée d'une expansion rapide de l'activité industrielle et d'une profonde transformation politique et sociale. Malgré la rapidité de cette transformation, la croissance dans la région a été remarquablement stable (fig. 4.2A)². Les NPI de la première vague ont combiné en particulier un rythme de croissance rapide et un degré élevé de stabilité durant la période 1960-1990; l'instabilité a même pu y être réduite alors que la croissance s'accélérait. Durant les années 90, la croissance s'est quelque peu ralentie et l'instabilité s'est accrue, en raison de cycles expansion-récession marqués, conjugués à des flux de capitaux instables touchant les pays de l'ensemble de la région. Toutefois, la plupart de ces pays ont réussi à redémarrer assez rapidement après la crise, et les prévisions de croissance pour la région à long terme restent optimistes, même si tous les problèmes sociaux et structurels dus à la crise n'ont pas été résolus (*Rapport sur le commerce et le développement, 2000*, chap. IV) et que des risques persistent à court terme (voir la première partie).

Figure 4.1

**PIB PAR HABITANT DANS CERTAINS PAYS
ET RÉGIONS EN DÉVELOPPEMENT COMPARÉ
AU G-7, 1970-2000
(G-7 = 100)**



Source : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2002*.

Note : L'Amérique latine-5 comprend l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie et le Mexique; les NPI de la première vague comprennent Hong Kong (Chine), la province chinoise de Taiwan, la République de Corée et Singapour; les NPI de la deuxième vague comprennent l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande. L'Afrique subsaharienne n'inclut pas l'Afrique du Sud.

Depuis le début des années 80, la Chine est devenue le dernier nouveau pays industriel d'Asie de l'Est, ce qui a stimulé la croissance dans toute la région.

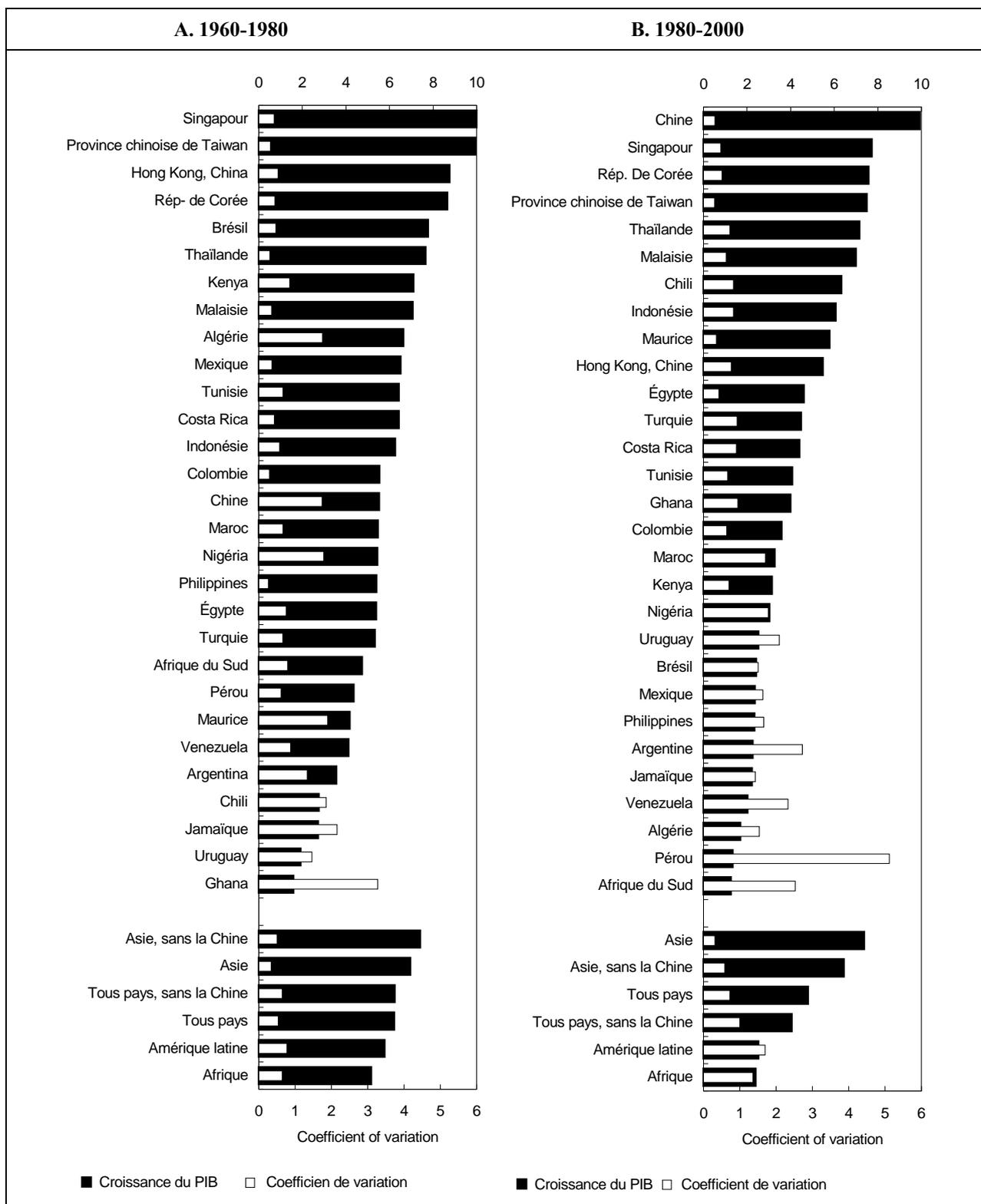
La performance de l'Amérique latine en matière de croissance est radicalement différente de celle de l'Asie de l'Est. Les deux régions ont progressé à peu près au même rythme entre 1960

et 1973, où elles avaient aussi des niveaux similaires de revenu par habitant. Le PIB réel a progressé en moyenne de 6,8 % par an dans les NPI de la première et de la deuxième vagues considérés ensemble, contre 5,9 % pour les cinq plus grands pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil, Chili, Colombie et Mexique), et en 1973 le revenu réel par habitant dans les quatre NPI de la première vague était de 3 735 dollars contre 4 574 dollars dans les cinq pays d'Amérique latine précités (Maddison, 2001). Par la suite, les taux de croissance moyens ont commencé à diverger fortement, avec une croissance de 6,3 % par an en Asie de l'Est entre 1974 et 2000, contre 2,8 % en Amérique latine. En outre, le ralentissement de la croissance en Amérique latine s'est accompagné d'une instabilité importante et, dans certains pays, grandissante (fig. 4.2B). L'intensité de ces deux tendances dans les années 80 a abouti à une "décennie de développement perdue", suivie par quelques améliorations dans la première moitié des années 90. Mais comme la croissance a marqué le pas dans la seconde moitié de la décennie quand les flux de capitaux se sont inversés, certains ont qualifié la période écoulée depuis 1997 de "demi-décennie perdue" (Ocampo, 2002). Parmi les pays de la région ayant le mieux réussi, le Mexique a connu une croissance supérieure à la moyenne régionale dans la seconde moitié des années 90, grâce à son accès amélioré à un marché des États-Unis en expansion rapide et à des entrées d'IED accrues induites par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Toutefois, dans la période 1990-2002, le taux moyen de croissance annuelle du revenu par habitant au Mexique, à 1,4 %, n'a été que légèrement supérieur à la moyenne régionale et bien inférieur au taux que ce pays avait obtenu dans les années 60 et 70, sans parler du taux de l'Asie de l'Est. Seul le Chili, où la croissance du revenu par habitant après les années 80 a été en moyenne nettement supérieure à celle des années 60 et 70, a bénéficié d'une période plus durable de rattrapage de croissance assortie d'une plus grande stabilité (fig. 4.2A et B). Mais aucun de ces scénarios n'a égalé ceux des "tigres" d'Asie de l'Est. De ce fait, les disparités de revenu entre les pays ayant le mieux réussi dans les deux régions se sont accentuées (fig. 4.3). Globalement, la plupart des pays d'Amérique latine ont connu une croissance plus lente et moins stable durant la période 1980-2000 que durant les deux décennies précédentes.

En Afrique subsaharienne aussi, les succès en matière de croissance ont été plus rares et de moindre ampleur après la crise de la dette, avec pour résultats une exacerbation de la pauvreté et une aggravation de l'écart de revenu par rapport aux pays avancés. (Berthelemy et Soderling, 2001, tableau 3; Akyüz et Gore, 2001; et CNUCED, 2001)³. Comme en Amérique latine, la décennie perdue des années 80 a été caractérisée par une croissance par habitant

Figure 4.2

CROISSANCE ET INSTABILITÉ DU PIB DANS CERTAINS PAYS ET RÉGIONS EN DÉVELOPPEMENT, 1960-2000
(En pourcentage)

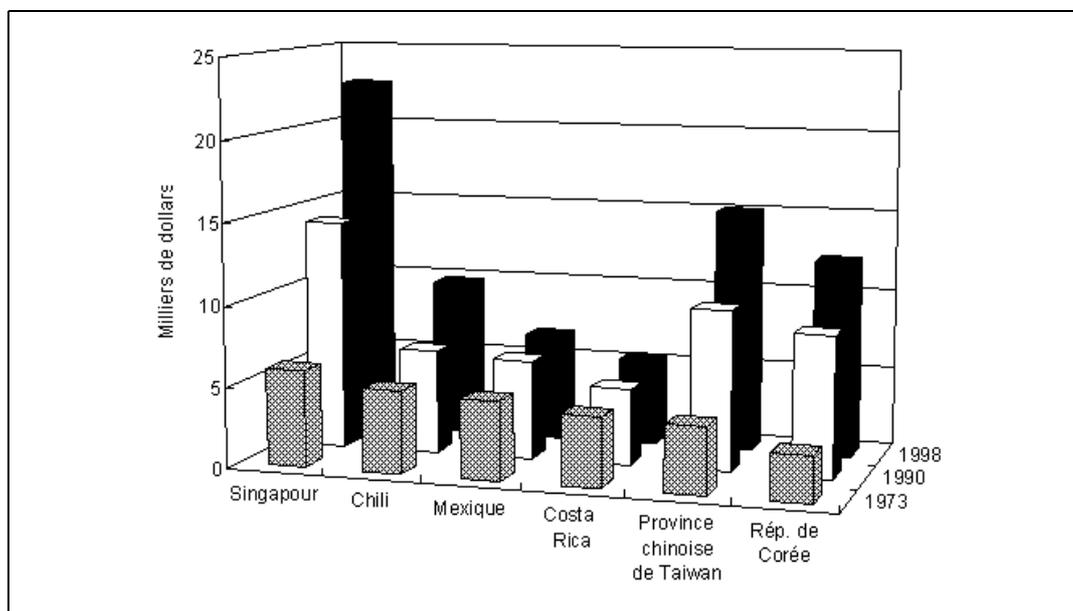


Source : Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde, 2002.

Note : Les calculs sont fondés sur le PIB en dollars constants de 1995. Les coefficients de variation pour l'ensemble des pays et régions en développement sont des moyennes pondérées des données pour les pays mentionnés.

Figure 4.3

**"TIGRES" ET "PUMAS": REVENU PAR HABITANT DANS CERTAINS PAYS
D'ASIE DE L'EST ET D'AMÉRIQUE LATINE, 1973-1998**
(En dollars de 1990)^a



Source: Maddison, 2001.

^a PIB par habitant après conversion des monnaies nationales en dollars en utilisant les parités de pouvoir d'achat multilatérales de 1990.

négative suivie par un faible redressement dans les années 90, en grande partie sous l'effet de contraintes externes toujours fortes dues aux cours peu élevés

des produits de base, à une aide publique au développement stagnante et, pour la plupart des pays africains, à l'absence d'entrées de capitaux privés.

B. Le rôle de l'investissement dans l'élaboration des stratégies de développement

On admet généralement qu'un rythme rapide d'accumulation de capital ainsi que des modifications de la structure de l'activité économique au profit de l'industrie et de la mise à niveau technologique sont des atouts essentiels pour toute accélération durable de la croissance dans les cas de rattrapage réussis. Dans tous ces cas-là, de fortes complémentarités et des relations synergiques entre accumulation de capital, progrès technologique et mutations structurelles ont favorisé une croissance rapide et durable de la productivité, une élévation des niveaux

de vie et une intégration réussie à l'économie internationale. Dans la synergie qui contribue à un régime de croissance vertueux, l'accumulation de capital occupe une place centrale. Simultanément, l'investissement génère du revenu et accroît la capacité de production, et il implique aussi d'étroites complémentarités avec d'autres éléments du processus de croissance tels que le progrès technologique, l'acquisition de compétences et le renforcement des institutions. En outre, comme les décisions d'investissement sont sensibles au niveau et

à la stabilité de l'activité économique, l'investissement est important pour faire le lien entre éléments cycliques et éléments à long terme du développement économique. Mais, tout aussi important, comme le niveau de l'investissement est influencé par les décisions de politique, il offre un objectif clairement identifiable autour duquel les stratégies de développement peuvent être articulées, ainsi que des critères tangibles pour mesurer le succès de ces stratégies.

Un certain rythme d'accumulation de capital peut certainement générer des taux de croissance différents, en fonction de sa nature et de sa composition ainsi que de l'utilisation plus ou moins officieuse des capacités de production. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles les études économétriques portant sur les déterminants de la croissance n'ont pas réussi à établir une relation univoque entre niveau de l'investissement et croissance économique⁴. Cependant, parmi les nombreuses variables intégrées dans les équations de la croissance, l'investissement demeure l'une des rares qui ait un impact important et indépendant sur la croissance économique, en particulier pour les pays à revenu moyen en croissance rapide (Levine et Renelt, 1992; Sala-i-Martin, 1997; FMI, 1997 : 80-81; et Ros, 2000). Une analyse du secrétariat de la CNUCED concernant certains pays développés et en développement durant la période 1960-2000 a également confirmé l'existence d'une relation positive solide entre les taux de croissance de la formation brute de capital fixe (FBCF) et du PIB (fig. 4.4). Il est même généralement admis que la croissance ne peut pas être assurée durablement sans un niveau d'investissement adéquat permettant des complémentarités et des synergies entre différents secteurs et domaines d'activité. Les seuils à atteindre seront naturellement déterminés en fonction de facteurs propres à chaque pays, mais il a été retenu comme objectif une proportion pour l'investissement de 20 % par rapport au revenu pour les pays les plus pauvres et une proportion de 25 % pour les pays en développement à revenu moyen (CNUCED, 2001 et CEPALC, 2000).

Le lien étroit entre l'investissement et la croissance de la productivité implique que l'accumulation de capital pourrait demeurer un déterminant essentiel de la croissance même si elle n'intervient pas pour beaucoup dans les différences de taux de croissance observées d'un pays à l'autre (Easterly et Levine, 2001 : 191). Comme la mutation technologique revêt en grande partie la forme d'équipements nouveaux, c'est encore dans le contexte de l'accumulation de capital que son rôle dans la croissance pourrait être le mieux examiné :

...même si l'innovation technologique était la vedette incontestée du scénario (ce qui n'est nullement certain), il aurait probablement fallu une accumulation de capital substantielle pour concrétiser les inventions et pour généraliser leur utilisation. Si, en outre, l'épargne et l'investissement ont en eux-mêmes un rôle fondamental à jouer, il est d'autant plus important d'examiner la nature de ce rôle, en reconnaissant que compte tenu des interactions inévitables entre les taux d'innovation et d'investissement, toute tentative pour séparer les deux éléments risque de se révéler artificielle, voire d'être vouée à l'échec à terme. (Baumol *et al.*, 1991 : 164)

Compte tenu du rôle clef de l'investissement dans l'expansion de la capacité de production et dans la croissance de la productivité, il est indispensable de définir les facteurs qui gouvernent les décisions d'investissement pour formuler une stratégie de développement efficace. Cela a été pleinement reconnu par les pères fondateurs de l'économie du développement :

...toute théorie du développement doit partir d'un examen des forces qui régissent l'investissement dans les pays sous-développés, en particulier si l'on considère que l'épargne n'est nullement le seul facteur limitatif, et qu'elle est peut-être faible parce que les investissements sont faibles, et non le contraire ... [D]ans les études actuelles consacrées au développement, il n'est presque rien fait pour construire un cadre théorique permettant de répondre à cette question. On y trouve beaucoup d'indications valables sur le processus d'investissement et sur les critères d'investissement qui sont utiles pour les responsables des politiques, mais peu d'arguments systématiques sur les forces qui régissent le processus d'accumulation de capital. (Hirschman, 1958 : 35)

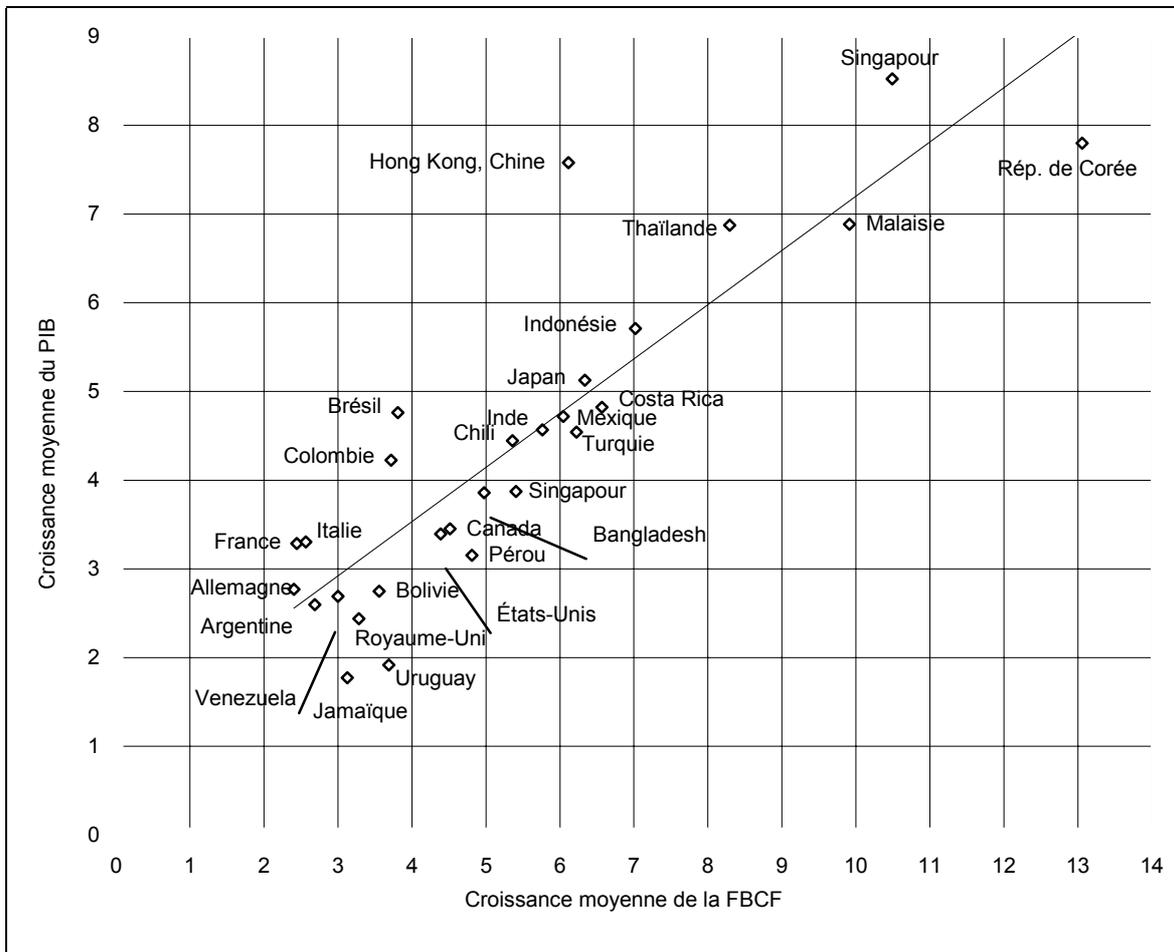
À ce propos, on a l'impression très réelle que le débat consacré à l'investissement et à la stratégie de développement est revenu à la case départ. Après

***Dans la synergie qui contribue
à un régime de croissance
vertueux, l'accumulation de
capital occupe une place
centrale.***

la crise de la dette, la focalisation sur l'investissement en tant qu'objectif de politique générale a cédé le pas au souci d'éliminer les distorsions de politique, devenu le leitmotiv d'une approche nouvelle de la stratégie de développement. Dans cette optique, le renforcement du niveau de l'investissement a été subordonné à l'objectif plus large qui consistait à améliorer l'efficacité de la répartition et il a été spécifiquement mis en rapport avec la mobilisation de l'épargne intérieure en dérégulant et libéralisant le secteur financier et en attirant l'investissement étranger direct (IED) (Conable, 1987 : 5; et Banque mondiale, 1991). Toutefois, étant donné qu'une première vague de réformes n'a pas tenu ses promesses, on a cherché récemment à "favoriser un climat propice à l'investissement" en combinant stabilité macroéconomique, meilleure

Figure 4.4

**CROISSANCE MOYENNE DU PIB ET DE LA FORMATION BRUTE
DE CAPITAL FIXE DANS CERTAINS PAYS, 1960-2000**
(En pourcentage)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, sur la base de Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2002*; FMI, *Statistiques financières internationales, 2002*; et Thomson Financial Datastream.

organisation des affaires, amélioration de la gouvernance et mesures de promotion de la concurrence, dans le but non seulement de générer un niveau adéquat d'investissement, mais aussi d'en assurer la qualité⁵. En particulier, on a résolument mis l'accent sur le rôle de la concurrence dans la promotion de l'investissement et de la croissance économique, non seulement à travers la déréglementation des marchés intérieurs, mais aussi à travers une intégration plus étroite à l'économie mondiale et à une plus large ouverture au commerce international et à l'investissement.

Il est certain que dans une économie mondiale plus ouverte et plus intégrée,

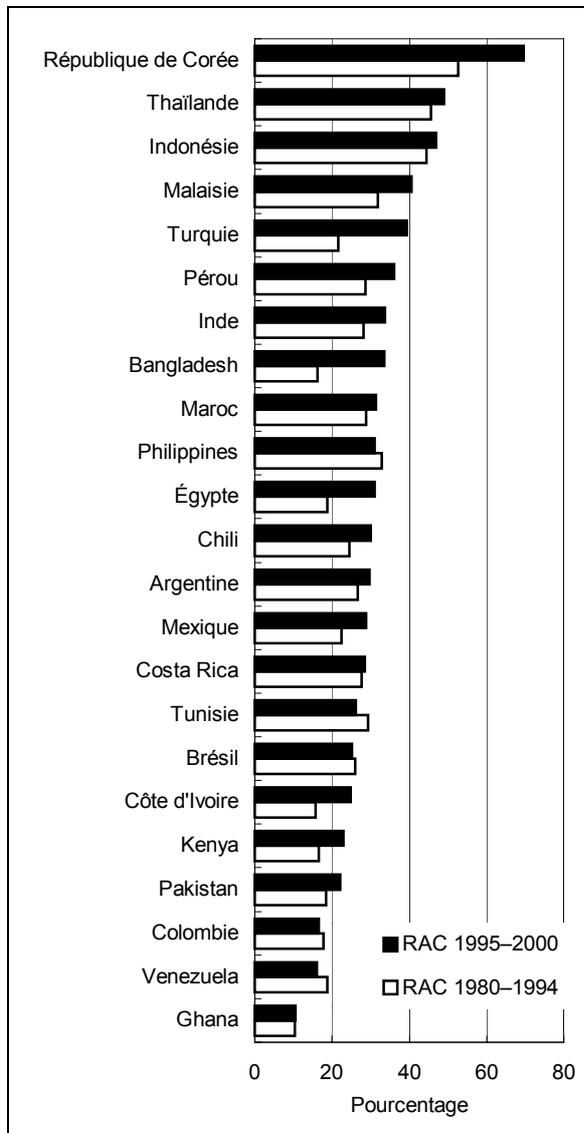
l'investissement dépend de plus en plus, quantitativement et qualitativement, de facteurs externes. Toutefois, la question de l'existence d'un lien inconditionnel entre ouverture accrue et croissance économique continue à être l'objet de controverses théoriques et empiriques, et les tentatives faites récemment pour renforcer ce lien en soulignant les avantages potentiels d'une concurrence internationale accrue n'ont pas été concluantes. Il a été par exemple reconnu dans une étude de la Banque mondiale

sur le miracle de l'Asie de l'Est que dans les pays en question il n'y avait pas une concurrence maximum sur les marchés des produits, des capitaux ou de la main-d'œuvre, mais qu'on s'efforçait plutôt d'y parvenir à un degré optimal de coopération et de

***Il est indispensable de définir
les facteurs qui gouvernent les
décisions d'investissement pour
formuler une stratégie de
développement efficace.***

Figure 4.5

**RATIO ACCUMULATION/CONCENTRATION
DANS CERTAINS PAYS
EN DÉVELOPPEMENT, 1980-2000**



Source : Everhart et Sumlinski, 2001; Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde*, 2002; *Rapport sur le commerce et le développement*, 1997.

Note : Part de l'investissement privé dans le PIB exprimée en pourcentage de la part du quintile de population le plus riche dans le revenu total. Comme on ne dispose de données dans la répartition du revenu que pour certaines années à intervalles variables, les données présentées pour les deux périodes correspondent à des années individuelles différentes, ou bien sont des moyennes de certaines années à l'intérieur de chacune des deux périodes.

concurrence (Banque mondiale, 1993). En réalité, beaucoup de pays de la région, notamment le Japon et la République de Corée, appliquaient des mesures sélectives de contrôle des importations, encourageaient des relations étroites entre

gouvernement, entreprises et milieux financiers et décourageaient l'investissement étranger tout en important des technologies de l'étranger par d'autres moyens (Amsden, 1989; Rodrik, 1995; Singh, 1995; et Wade, 1990). L'exemple de l'Asie de l'Est ne confirme pas à première vue ce qui est affirmé quant aux vertus d'une concurrence illimitée pour le développement économique⁶. L'expérience de la Chine, qui a connu ces deux dernières décennies l'un des taux de croissance les plus rapides du monde, est également conforme au scénario de l'Asie de l'Est.

Lorsqu'on examine les forces régissant le processus d'accumulation de capital, la façon dont le groupe le plus riche de la société – la classe des entrepreneurs nationaux – acquiert et utilise son revenu semble jouer un rôle clef. Selon de nombreuses indications, il semble qu'après les phases initiales d'industrialisation, où les revenus tirés de l'agriculture constituent la principale source de l'investissement, l'accumulation de capital soit financée essentiellement par les profits sous la forme de bénéfices non distribués par les entreprises, plutôt que par l'épargne des ménages (*Rapport sur le commerce et le développement*, 1994; Akyüz et Gore, 1996). À long terme, un taux élevé de rétention de bénéfices par les entreprises va presque toujours de pair avec un taux élevé d'investissement des entreprises et un grand dynamisme des entreprises. Ce dynamisme justifie à son tour, du point de vue social et aussi économique, la concentration d'une part importante du revenu national sous la forme de bénéfices dans les mains d'une petite minorité de la population. Les problèmes statistiques qui se posent pour mesurer les parts des bénéfices dans les pays en développement rendent difficiles les analyses empiriques. Il ressort toutefois d'une étude récente fondée sur un échantillon de 30 pays en développement à la fin des années 80 et au début des années 90 qu'il existe une relation étroite entre un taux d'épargne élevé, une forte part de la production manufacturière dans le PIB et une part importante de bénéfices dans la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier en Asie de l'Est (Ros, 2000 : 79-83). En outre, la hausse rapide des taux d'épargne dans les pays d'Asie de l'Est est étroitement associée à des parts de bénéfices en forte hausse et à une augmentation rapide de la part des articles manufacturés dans le PIB. L'étude révèle que les pays d'Amérique latine, en revanche, ont des taux d'épargne inférieurs aux anticipations sur la base de la part des bénéfices dans le revenu national, et la contraction des taux d'épargne dans la région a été associée à la stagnation ou au déclin des parts du secteur manufacturier. La politique d'investissement résolue des élites en Asie de l'Est, qui a été maintenue sur une durée considérable, est illustrée dans la figure 4.5, qui compare la part de l'investissement privé dans le PIB exprimée en

pourcentage de la part de revenu du quintile le plus riche. Selon la figure, il y aurait eu aussi très peu de changement dans la position relative des différents pays au cours des deux dernières décennies⁷.

Les pays qui ont pu dégager des ressources importantes pour le développement et tirer parti avec succès de l'accumulation de capital pour favoriser un processus de développement économique durable, ne s'en sont pas remis uniquement aux forces du marché pour en déterminer le rythme ou l'orientation. Les stratégies de développement réussies ont plutôt été caractérisées par l'élaboration de mécanismes de contrôle efficaces destinés à encourager et à encadrer à la fois les investisseurs privés en permettant des profits supérieurs à ceux générés par les forces de la concurrence, ainsi que par des politiques actives afin que ces profits trouvent des débouchés qui renforcent la capacité de production, créent des emplois et

contribuent au progrès technologique (Amsden, 2001). Il a été recouru à des instruments à la fois budgétaires et monétaires, et en particulier à une politique de taux d'intérêt bas – élément important pour les entreprises pour se doter de ressources d'autofinancement – ainsi qu'à des mesures de contrôle de la consommation de produits de luxe. Mais il a aussi été recouru à des mesures de politique commerciale, financière et industrielle pour créer et augmenter les rentes et pour coordonner les décisions d'investissement, afin d'éviter les "courses à l'investissement" entre grands oligopoles⁸. Ces politiques s'appuyaient sur l'existence entre les banques et les grandes entreprises de liens durables qui atténuaient les chocs, facilitaient la coordination des décisions d'investissement, amélioraient la prévisibilité et réduisaient le coût du financement (Akyüz, 1993; Singh, 1995; Stiglitz et Uy, 1996; et Amsden, 2001)⁹.

C. La formation de capital : tendances récentes

1. Niveaux d'investissement

La crise de la dette du début des années 80 a marqué un tournant dans le régime d'investissement de nombreux pays en développement. La crise a empêché beaucoup de pays de poursuivre sur la voie de la croissance durable. Parmi les 25 pays en développement où les tendances en matière de croissance ont fléchi entre 1950 et 1990, 14 ont été touchés entre 1979 et 1983, passant dans tous les cas d'une tendance positive à une tendance négative (Ben-David et Papell, 1995). Parmi un groupe plus restreint de 18 pays en développement examinés par le secrétariat de la CNUCED, y compris 14 pays appartenant au groupe dit des 15 pays du plan Baker (*Rapport sur le commerce et le développement, 1988*)¹⁰, tous à l'exception du Chili, du Ghana et du Pakistan ont enregistré un recul de leurs taux de croissance par habitant dans les années 80 par rapport aux périodes antérieures, avec pour neuf de ces pays des taux de croissance par habitant négatifs. Presque tous les pays ont enregistré une contraction de la part de l'investissement, à un

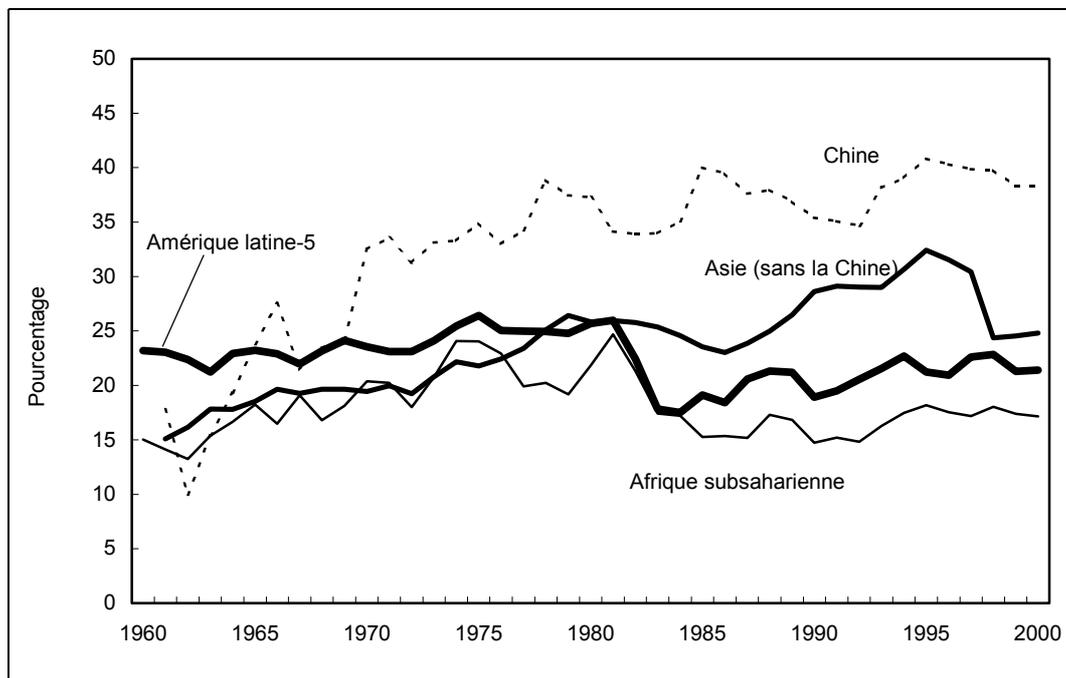
moment ou à un autre, entre 1979 et 1985, cette part devenant chez certains insuffisante pour remplacer le capital amorti (Serven et Solimano, 1992). Souvent, les politiques ont alors été radicalement modifiées pour tenter de réduire les niveaux d'endettement et de rétablir une dynamique de croissance durable. Un

La crise de la dette du début des années 80 a marqué un tournant dans le régime d'investissement de nombreux pays en développement; elle a empêché beaucoup de pays de poursuivre sur la voie de la croissance durable.

certain nombre de pays ont appliqué des mesures d'austérité monétaire et budgétaire pour restreindre le volume de crédit et réduire les dépenses publiques. Ils ont abaissé le taux de change réel pour accroître les recettes d'exportation et ont introduit des politiques structurelles pour corriger les distorsions de prix, libérer les forces du marché, promouvoir le profil du secteur privé et améliorer l'efficacité de la répartition globale. Bien que l'objectif ultime de ces ajustements ait été de préparer le terrain à un redressement grâce à l'investissement privé, il a aussi été admis que certaines de ces mesures pouvaient avoir temporairement un effet négatif sur l'investissement, en particulier parce que la hausse des coûts des produits importés, la surcapacité dans les secteurs en concurrence avec des importations et la compression des bénéfices induisaient une pause de l'investissement dans le cadre de la "transition

Figure 4.6

**FORMATION BRUTE DE CAPITAL DANS CERTAINES RÉGIONS
EN DÉVELOPPEMENT ET EN CHINE, 1960-2000**
(En pourcentage du PIB)



Source : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde*, 2002.

Note : Voir la figure 4.1 pour les définitions des groupes régionaux. Les ratios sont calculés sur la base des valeurs en dollars constants de 1995.

vers un nouveau régime de prix relatifs" (Banque mondiale, 1992 : 34-35). Toutefois, pour la plupart des pays ayant entrepris des réformes, une reprise rapide et durable de l'accumulation de capital et de la croissance s'est révélée illusoire.

Les tendances à long terme en ce qui concerne la formation brute de capital en pourcentage du PIB sont présentées dans la figure 4.6 et dans le tableau 4.1 pour divers pays et régions. D'importantes disparités entre les régions apparaissent clairement. En Amérique latine, il y a eu un recul marqué de l'accumulation de capital au moment de la crise de la dette du début des années 80, et le redressement de la fin des années 80 n'a pas été suffisant pour permettre un retour aux niveaux antérieurs. La reprise ne s'est pas non plus révélée durable, puisque après 1998 l'investissement a de

nouveau fléchi presque partout dans la région. Il apparaît ainsi que l'Amérique latine a en général un régime d'accumulation dans lequel 20 % environ de sa production va à la formation de capital, ce qui est très en deçà du niveau jugé nécessaire pour permettre à la région d'arriver à des taux de croissance économique de rattrapage. En outre, une comparaison des relations entre investissement et croissance en Amérique latine au cours de chacune des quatre dernières décennies montre que l'efficacité de l'investissement a diminué durant la période ayant suivi la crise de la dette. Malgré de vastes réformes axées sur le marché et visant à améliorer la répartition et l'utilisation des ressources, chaque augmentation d'un point de pourcentage de la formation brute de capital a correspondu à une croissance plus lente du revenu dans les années 90 que dans les années 1960 et 1970 (fig. 4.7A).

Toutefois, pour la plupart des pays ayant entrepris des réformes, une reprise rapide et durable de l'accumulation de capital et de la croissance s'est révélée illusoire.

Il apparaît ainsi que l'Amérique latine a en général un régime d'accumulation dans lequel 20 % environ de sa production va à la formation de capital, ce qui est très en deçà du niveau jugé nécessaire pour permettre à la région d'arriver à des taux de croissance économique de rattrapage.

Tableau 4.1

**FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE DANS CERTAINS PAYS
ET RÉGIONS EN DÉVELOPPEMENT, 1970-2000**
(En pourcentage du PIB)

	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000
Argentine	23,9	25,9	21,7	19,1	19,0	20,0
Bolivie	15,3	16,4	11,2	12,4	15,1	19,6
Brésil	28,9	30,3	24,0	21,8	19,5	20,5
Chili	17,1	14,8	15,0	16,1	20,4	23,4
Chine	25,1	28,8	28,7	29,1	30,5	35,4
Colombie	18,4	17,9	19,4	17,6	18,5	18,3
Côte d'Ivoire	22,7	30,3	23,9	12,6	10,1	13,4
Égypte	17,0	28,7	33,2	25,7	16,7	17,9
Équateur	26,3	29,4	23,5	18,7	17,8	17,3
Ghana	15,1	15,3	11,3	11,2	16,8	20,6
Inde	17,6	18,9	19,4	20,6	22,0	23,5
Indonésie	22,4	22,9	26,5	26,1
Kenya	20,7	21,3	16,1	15,5	16,3	14,8
Malaisie	19,7	22,0	28,8	24,3	36,2	34,7
Maroc	22,5	31,7	25,6	21,4	21,8	21,6
Mexique	21,9	22,9	21,4	17,6	19,8	20,1
Nigéria	21,3	26,0	17,5	15,4	19,8	19,7
Pakistan	18,8	19,1	18,4	17,9	17,3	15,6
Pérou	16,1	16,7	17,0	15,1	19,1	22,9
Philippines	16,2	22,0	23,9	18,4	21,4	22,1
Prov. chinoise de Taiwan	19,6	22,5	21,2	19,1	23,4	24,9
Rép. de Corée	16,3	24,0	25,6	29,0	35,7	32,0
Thaïlande	27,9	28,1	28,7	30,3	39,6	28,8
Turquie	14,0	16,5	15,1	21,5	24,2	24,0
Uruguay	11,1	18,6	15,4	9,6	12,7	14,2
Venezuela	21,1	29,4	22,4	18,2	17,8	16,4
Afrique subsaharienne	23,3	24,6	21,3	17,9	17,1	17,2
Amérique latine	24,0	26,0	21,7	19,1	19,0	20,0
Asie	19,3	22,7	23,5	24,7	29,0	29,5
Asie, sans la Chine	17,7	21,2	22,2	23,4	28,4	27,0

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, sur la base de Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2002*; et Thomson Financial Datastream.

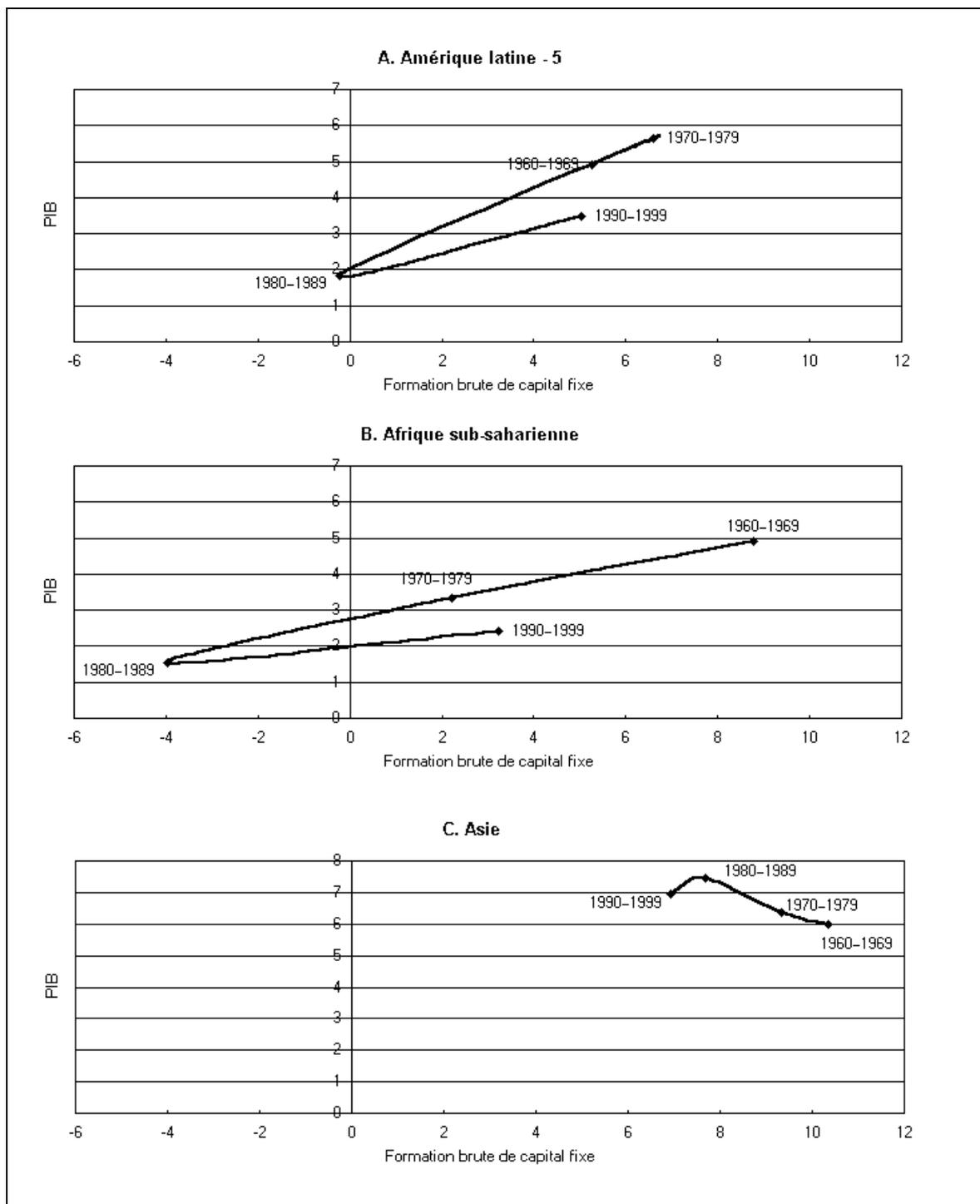
Note : La formation brute de capital fixe par pays a été calculée sur la base des chiffres réels de la FBCF et du PIB, sauf pour le Kenya, le Nigéria et la Turquie. Les chiffres pour les régions sont des moyennes pondérées des valeurs pour les pays mentionnés, sauf pour l'Afrique subsaharienne, où ils correspondent à la moyenne pour l'ensemble des pays de la région.

Les tendances par pays confirment ce scénario, bien qu'avec des variantes. Parmi les grands pays d'Amérique latine c'est en Argentine, au Brésil et au Venezuela que l'investissement a le plus diminué et le plus longtemps dans les années 80, et la reprise dans les années 90 n'a été que partielle; dans les trois cas, le niveau moyen pour la période 1995-2000 est resté inférieur à celui pour la période 1980-1985. Le comportement de l'investissement a été moins irrégulier au Mexique et en Colombie, bien que dans l'un et l'autre cas, il n'y ait pas eu de retour aux pics atteints antérieurement et que la Colombie ait connu

une contraction très forte à la fin des années 90. Ainsi, alors que dans l'ensemble de la région il y a eu après la crise de la dette une reprise de la croissance, qui est devenue assez marquée dans certains pays au début des années 90, cette reprise n'a pas été accompagnée par un processus de formation de capital robuste et durable. L'exception notable à ce propos est le Chili, où l'investissement a repris dans la seconde moitié des années 80 et est resté orienté à la hausse durant la plupart des années 90, en se rapprochant du seuil de 25 %. D'autres pays richement dotés en ressources naturelles, en

Figure 4.7

**CROISSANCE DE LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE EN AMÉRIQUE LATINE,
EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE ET EN ASIE, 1960-1999**
(Variation annuelle moyenne en pourcentage)



Source : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde*, 2002.

Note : Voir la figure 4.1 pour les définitions des groupes régionaux. Les chiffres sont des moyennes pondérées.

particulier le Pérou et la Jamaïque, ont connu une évolution similaire à celle du Chili après la crise de la dette, mais sans une accélération comparable de la croissance.

L'Afrique a connu une amélioration marquée de son taux d'accumulation de capital dans les années 60 et au début des années 70. Il ressort de certains travaux de calcul de la croissance que

l'accumulation de capital physique a représenté environ deux tiers de la croissance en Afrique subsaharienne durant la période 1960-1975 – soit autant que dans les pays d'Asie de l'Est (Collins et Bosworth, 1996). Le niveau de l'investissement matériel a progressé dans de nombreux pays. Parmi les 47 épisodes de "transition de l'investissement", ou de poussées de l'investissement (selon la définition, une hausse rapide du taux d'investissement qui se poursuit pendant cinq années au moins), observés dans les pays en développement entre 1960 et 1980, 21 concernaient l'Afrique subsaharienne (Rodrik, 1999, tableau 3.2). Toutefois, ces épisodes d'expansion de l'investissement après l'ère coloniale ont trop souvent été suivis par des épisodes de recul de l'investissement, au lieu de se transformer en processus de croissance vertueux. Dans les années 70, l'investissement était déjà sur une voie incertaine avant d'enregistrer un recul important et persistant à partir du début des années 80 et de tomber à son niveau le plus bas au début des années 90, entre 15 et 18 % du PIB, soit largement en deçà du seuil désiré (fig. 4.6). Et dans une grande mesure comme en Amérique latine, il semble que le lien entre formation de capital et croissance de la production se soit distendu dans les années 90 (fig. 4.7B). L'investissement et la croissance en Afrique dépendent en grande partie de conjonctions d'éléments erratiques impliquant les fluctuations des cours des produits de base, les apports d'aide et les contraintes de la balance des paiements, tous facteurs qui ont fortement influencé le comportement de l'investissement et de la croissance dans cette région¹¹. Une comparaison récente des épisodes de croissance robuste en Afrique entre 1960 et 1996 confirme que ces épisodes ont été en général plus marqués avant la crise de la dette qu'après, en raison des taux élevés d'accumulation de capital; dans les cas de réussite exemplaire après la crise de la dette, l'accumulation de capital n'a représenté que 13 % de la croissance, en moyenne, contre plus de deux tiers durant la période antérieure (Berthelemy et Soderling, 2001)¹². Une autre étude récente sur les réformes des politiques et l'accumulation de capital en Afrique a conclu que "même lorsque les politiques d'ajustement ont été mises en œuvre avec rigueur, elles n'ont pas permis d'établir un processus d'accumulation durable" (Akyüz et Gore, 2001 : 272).

L'Asie de l'Est a mis en place un régime d'investissement très différent de celui des autres régions en développement. La croissance de la part de l'investissement dans le PIB dans les années 70 n'a été interrompue que brièvement par la crise de la dette du début des années 80 (fig. 4.6). Un certain

nombre de pays d'Asie de l'Est avec d'importants secteurs travaillant pour l'exportation et une capacité industrielle substantielle ont pu recourir à de modestes dépréciations de la monnaie et à des mesures de limitation temporaire des salaires pour induire une reprise par les exportations. Cela a été le cas en République de Corée où, après une forte contraction initiale de la croissance et de l'investissement, il y a eu reprise de la croissance grâce aux liens étroits entre investissement et exportations¹³. Ce scénario s'est reproduit, à des degrés divers, dans la province chinoise de Taiwan, en Indonésie, en Malaisie et en Thaïlande (*Rapport sur le commerce et le développement, 1989*, première partie, chap. V). Dans tous ces pays, les niveaux d'investissement ont été maintenus, alors même qu'il y avait des fluctuations importantes des transferts de ressources. Entre 1979-1981 et 1985-1987, la part moyenne de l'investissement dans le PIB dans ces cinq pays est tombée de 29,2 % à 26,3 %, alors que dans les 15 pays du plan Baker elle tombait en moyenne de 24 % à 15,5 %¹⁴. L'investissement dans l'ensemble de la région a commencé à se redresser fortement durant la seconde moitié des années 80 puis il s'est accéléré brutalement dans la première moitié des années 90, pour dépasser plus de 30 % du PIB. Cette tendance à la hausse a pris fin avec la crise financière asiatique en 1997, même si l'investissement est toujours resté, dans la plupart des pays, à un niveau de seuil élevé, voire au-dessus. Mais à l'intérieur de ces régimes d'investissement élevé en Asie de l'Est, il y a des variations d'un pays à l'autre (tableau 4.1). Les grands NPI de la première vague ont connu une augmentation régulière après le milieu des années 80, cette tendance étant plus prononcée en République de Corée où des pics très élevés ont été atteints au milieu des années 90, alors que dans la province chinoise de Taiwan la progression a été plus régulière et à partir d'un niveau plus bas que dans le reste de la région. Dans les NPI de la deuxième vague, l'accroissement de l'investissement à partir de

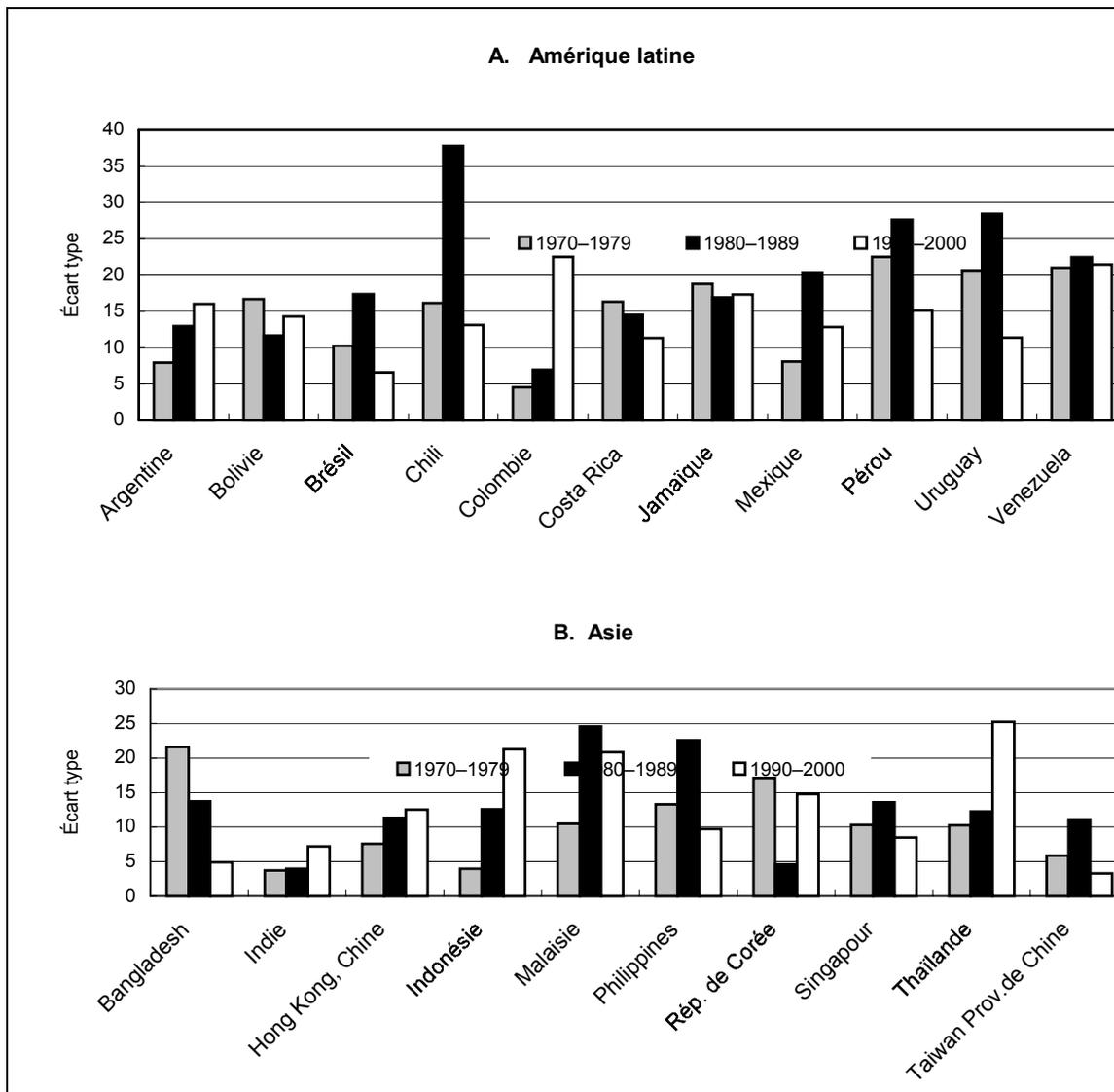
la seconde moitié des années 80 a été plus prononcé, et les niveaux atteints dépassaient de très loin les niveaux antérieurs, mais la chute qui a suivi la crise de 1997 a été plus brutale aussi.

Bien que les pays d'Asie du Sud aient également maintenu un niveau d'investissement dynamique après la crise de la dette, ils partaient d'un niveau inférieur à celui de l'Asie de l'Est et l'accélération a été de moindre ampleur durant les années 90. La Chine avait conservé un taux d'accumulation très élevé au cours des trois précédentes décennies, et ce taux a encore progressé à la fin des années 90. Toutefois, la contribution de l'accumulation de capital à la croissance économique ne s'est notablement améliorée qu'au cours des deux dernières

L'Asie de l'Est a mis en place un régime d'investissement très différent de celui des autres régions en développement.

Figure 4.8

VOLATILITÉ DE LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE DANS CERTAINES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT D'AMÉRIQUE LATINE ET D'ASIE, 1970-2000



Source : Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde*, 2002; et Thomson Financial Datastream.

Note : Sur la base de la valeur en dollars constants de 1995.

décennies. Le taux d'accumulation en Inde a été supérieur au seuil de 20 % dès la fin des années 80, et à la fin des années 90 il se rapprochait du seuil de 25 %.

En résumé, à quelques exceptions près, les taux d'investissement ont été globalement similaires dans les années 60 et 70 dans les différents pays et régions. Depuis, le ratio investissement intérieur brut/PIB dans les NPI d'Asie de l'Est ayant le mieux réussi a continué à progresser, pour atteindre parfois 30 à 40 % dans les années 90. Ces pays ont été rejoints par la Chine et, dans une moindre mesure,

par l'Inde, qui ont toutes deux enregistré des améliorations considérables de leurs résultats en matière d'investissement et de croissance ces 20 dernières années. En revanche, dans une grande majorité de pays d'Afrique et d'Amérique latine, les taux d'investissement ne se sont pas redressés après les fortes baisses des années 80. En particulier, alors que certains grands pays d'Amérique latine, dont l'Argentine et le Brésil, ont eu un revenu par habitant très supérieur à celui de pays d'Asie comme l'Inde, l'Indonésie et la Thaïlande, leurs taux d'investissement ont été systématiquement inférieurs de 5 à 10 points de pourcentage du PIB. À cet égard,

la "pause de l'investissement" accompagnant les politiques d'ajustement structurel est devenue une caractéristique permanente de ces pays.

2. Stabilité de l'investissement

Un environnement macroéconomique stable est indispensable pour une performance robuste en matière d'investissement. Un climat conjoncturel imprévisible risque d'accroître l'incertitude des investisseurs et de les rendre plus réticents à développer les capacités, ce qui peut à son tour freiner la croissance de la productivité et aggraver les risques d'incertitude économique et d'instabilité. D'un autre côté, un rythme d'investissement rapide est rarement stable; il peut s'accompagner de pressions très déstabilisantes et créer des déséquilibres, d'où une vulnérabilité accrue aux chocs et une plus grande instabilité. En cas de rythme rapide d'accumulation de capital, il faut des arrangements institutionnels et des mesures de politique générale permettant non seulement de lisser les fluctuations cycliques de l'activité économique, mais aussi de prévenir les cycles expansion-récession en matière d'investissement, comme ceux qu'on a connus durant la dernière décennie, aussi bien dans des pays avancés comme les États-Unis que dans des pays d'Asie de l'Est ayant obtenu de bons résultats¹⁵.

Ensemble, le mécanisme d'accélération et un calcul attentiste font de l'investissement un facteur fondamental du cycle conjoncturel. Il est aussi raisonnablement bien établi que l'investissement est également un élément plus imprévisible du cycle conjoncturel dans les pays en développement que dans les pays développés. Selon une étude récente, l'investissement et les importations sont deux fois plus imprévisibles dans le Sud que dans le Nord (Kouparitsas, 2001), même si selon d'autres auteurs cela n'est valable que pour l'investissement privé (Rand et Tarp, 2002). L'absence de facteurs de stabilisation automatiques dans la plupart des pays les plus pauvres, ou leur caractère insuffisant, et le fait que l'investissement y dépend fortement à la fois de sources de financement extérieures et d'importations de biens d'équipement – ce qui rend son évolution plus étroitement tributaire de l'économie internationale – sont des explications plausibles de cette situation. Alors que dans les pays en développement à revenu moyen ce sont les entrées de capitaux qui ont tendance à déterminer les cycles intérieurs (Banque mondiale, 2003), dans les pays les plus pauvres, en particulier en Afrique subsaharienne, l'imprévisibilité de l'investissement a été étroitement liée aux fluctuations des prix des produits de base.

Bien que la vulnérabilité aux chocs extérieurs soit depuis longtemps une caractéristique de l'investissement dans les pays en développement, il

semble qu'une forte imprévisibilité ait persisté même après que les perturbations immédiatement consécutives à la crise de la dette se soient apaisées (fig. 4.8). Il ressortait d'une étude du secrétariat de la CNUCED sur les cycles expansion-récession en Asie de l'Est dans les années 80 et 90 (*Rapport sur le commerce et le développement, 2000*: 61, tableau 4.1) que les poussées d'entrées de capitaux coïncidaient particulièrement avec des phases d'expansion de l'investissement privé. Les ratios investissement/PIB au sommet du cycle financier en Indonésie, en Malaisie, en République de Corée et en Thaïlande étaient supérieurs de 3 à 14 points de pourcentage à leur niveau au début de la période d'expansion, niveau qui dans tous les cas était déjà élevé. Toutefois, dans d'autres cas examinés, où les entrées de capitaux coïncidaient plutôt avec une expansion de la consommation privée, l'investissement pouvait encore jouer un rôle important en faveur de l'expansion. En Argentine, en Turquie et au Venezuela, la part de l'investissement est passée de 3,7 à 6 points de pourcentage, et ce sur une période de temps plus brève qu'en Asie de l'Est. Les baisses de l'investissement consécutives aux crises financières ont été particulièrement spectaculaires en Asie de l'Est, où elles ont dépassé la proportion de 15 points de pourcentage, alors qu'ailleurs, à l'exception de la Turquie, la récession a entraîné une contraction de la consommation.

Ces cas révèlent des variations importantes dans le cycle d'investissement d'une région en développement à l'autre, ce qui pourrait bien avoir des incidences sur le comportement de la croissance à plus long terme. Pour mieux appréhender ces différences, le secrétariat de la CNUCED a tenté de définir des cycles "typiques", pour la conjoncture et l'investissement, pour différentes régions. Un examen plus attentif de ces cycles confirme l'existence de différences importantes entre l'Amérique latine et l'Asie, différences qui se sont encore accentuées depuis la crise de la dette (encadré 4.1). Dans les cycles pour les pays d'Asie examinés, en raison du redressement marqué de l'activité d'investissement, les taux de croissance annuelle atteignent en moyenne 10 % dans les deux premières années qui suivent la récession, et ils se maintiennent à des niveaux élevés du fait que l'investissement demeure robuste pendant un certain temps après le début de la reprise. En outre, les prix restent étonnamment stables tout au long du cycle dans la plupart des cas, et les déficits du budget et des transactions avec l'étranger restent sous contrôle. En Amérique latine, le cycle fait apparaître de plus fortes variations et le scénario de redressement satisfaisant est beaucoup moins net: les taux de croissance ne représentent que la moitié de ceux enregistrés en Asie, le redressement est de plus brève durée et le ralentissement, quand il survient, est beaucoup plus prononcé. Cela est dû en grande partie

ENCADRÉ 4.1

Comparaison des cycles d'investissement en Amérique latine et en Asie

Pour mieux comprendre les différences de cycles conjoncturels dans les pays en développement, on a essayé de définir des cycles conjoncturels types pour l'Amérique latine et pour l'Asie du Sud et de l'Est (ou en abrégé Asie). En prenant la période de 1960 à 2000 et en utilisant un filtre Hodrick-Prescott pour épurer la tendance en matière d'investissement et de production, on a élaboré un cycle stylisé en neuf phases qui représentent chacune une année, la phase zéro correspondant au creux du cycle. En faisant la moyenne des pics et des creux pour chaque pays durant la période, on a établi les périodes de redressement et de ralentissement respectives.

Sur l'ensemble de la période, le cycle en Amérique latine semble être nettement plus instable qu'en Asie. En Asie, même dans les épisodes de creux la croissance reste positive et si le redressement atteint son point culminant dans la première phase, le rythme reste très rapide durant les quatre premières phases. Il est clair que l'investissement est un élément en forte progression durant toute la phase du redressement. En Amérique latine, par contre, l'épisode de creux est caractérisé par une croissance négative et le redressement est de bien plus faible ampleur même s'il se poursuit durant la deuxième phase, avant de chuter considérablement. L'investissement est particulièrement instable, puisqu'il baisse fortement dans l'année précédant l'épisode de creux et qu'il ralentit déjà dans la troisième phase du redressement.

Quand on considère séparément les périodes 1960/79 et 1980/2000, d'autres conclusions se dégagent. Dans les deux régions, le cycle devient manifestement plus instable au cours de la seconde période. En Amérique latine, le cycle semble être plus dynamique dans la première période, sans phase de croissance négative, et avec un redressement soutenu pendant les quatre phases suivantes. Au cours de la seconde période, par contre, la croissance devient négative au moment de l'épisode de creux et le redressement commence à fléchir visiblement après la deuxième phase. Il est clair que l'instabilité de l'investissement est beaucoup plus grande dans cette seconde période, avec une forte baisse après la deuxième phase de ce dernier cycle. En Asie, la croissance reste positive au moment de l'épisode de creux durant la seconde période, mais la contraction est plus importante et le redressement est aussi de plus faible ampleur que dans le premier cycle. L'investissement connaît une croissance négative au cours de la seconde période, mais le redressement est plus vigoureux et plus durable qu'en Amérique latine.

aux coupes dans l'investissement, dont la progression a chuté brutalement dans la quatrième phase du retournement, après avoir augmenté de plus de 10 % par an. Par voie de conséquence, les politiques anticonjoncturelles sont vues de plus en plus favorablement en Amérique latine, mais leur portée est très limitée en raison des déséquilibres structurels (voir chap. V).

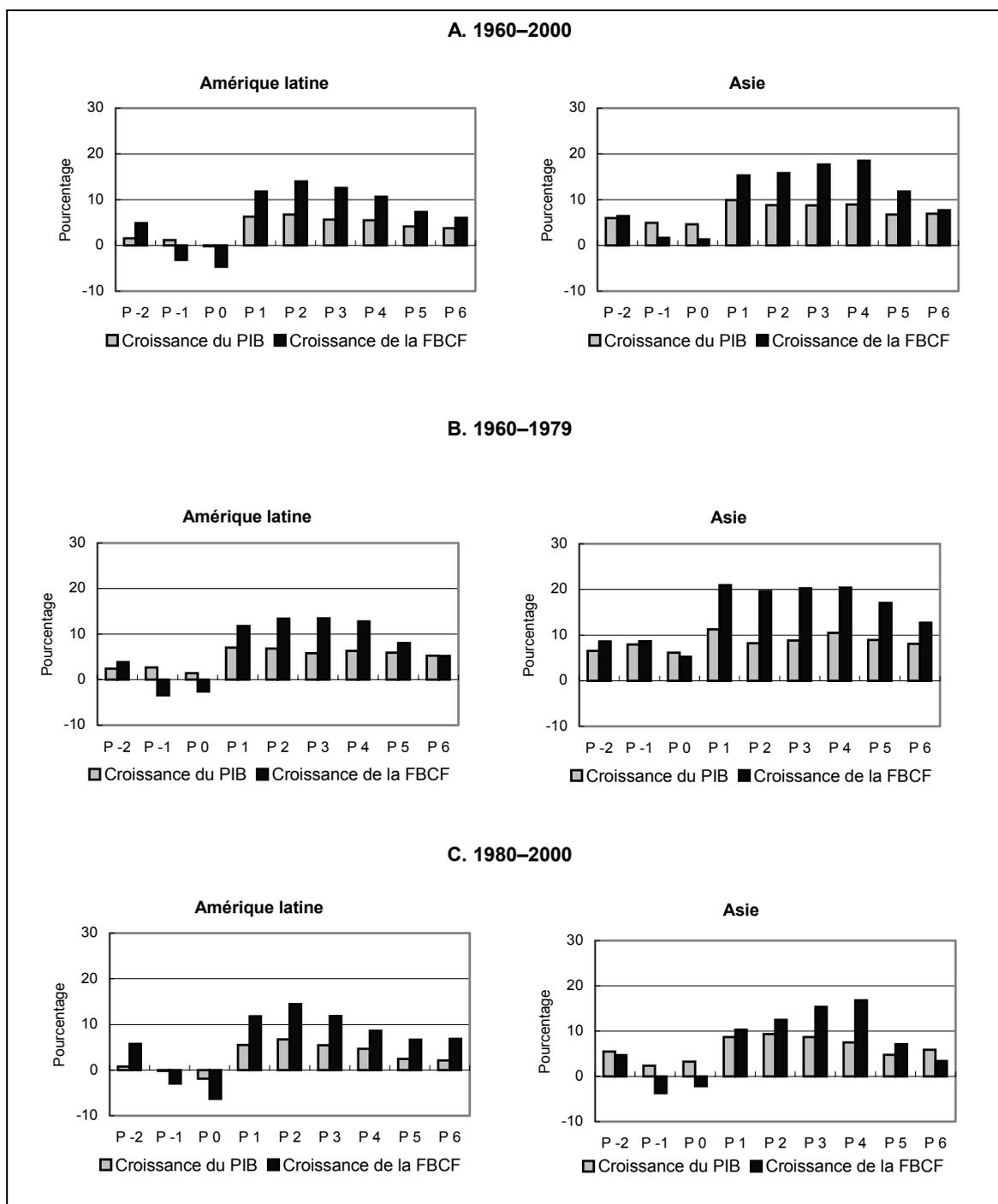
3. Composition de l'investissement

Le fait que beaucoup de pays en développement, en particulier en Amérique latine et en Afrique, soient passés, depuis la crise de la dette,

en deçà des seuils d'investissement nécessaires pour une croissance rapide et durable laisse penser que les réformes n'ont pas permis, jusqu'à présent, d'améliorer comme anticipé cette dimension essentielle de la performance économique. Toutefois, des pays de différentes régions ont obtenu des taux de croissance assez différents même avec des niveaux d'investissement similaires, et différentes régions ont obtenu des résultats différents en matière de croissance avec un niveau d'investissement identique à différents moments. Cela laisse penser qu'il convient de s'intéresser également à la composition de l'investissement dans tout examen du comportement de l'investissement en général.

Figure encadré 4.1

**CYCLES DE LA CROISSANCE ET DE L'INVESTISSEMENT
EN AMÉRIQUE LATINE ET EN ASIE, 1960-2000**



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, sur la base de Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2002*; et Thomson Financial Datastream.

Note : L'Amérique latine comprend l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, la Jamaïque, le Mexique, le Pérou, l'Uruguay et le Venezuela. L'Asie comprend le Bangladesh, la Chine, Hong Kong (Chine), l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, la République de Corée, Singapour et la Thaïlande. Pour de plus amples explications, se reporter au texte.

a) Investissement public et privé

Dans la plupart des pays en développement, la formation de capital relève essentiellement des entreprises privées nationales. Bien qu'il ait eu dans les années 70 une réorientation nette et généralisée vers l'investissement public, qui est passé de 6,3 % du PIB au début de la décennie à 10,1 % au début des années 80, l'investissement privé a lui aussi représenté une part croissante du PIB durant cette période. L'équivalence a été étroite en Afrique subsaharienne, avec de brefs épisodes où l'investissement public a représenté une part plus élevée du PIB, et en Asie du Sud ainsi qu'en Afrique du Nord la part de l'investissement public a été supérieure à celle de l'investissement privé sur une période plus longue à partir du milieu des années 70 (Everhart et Sumlinski, 2001). Après la crise de la dette des années 80, la balance dans toutes les régions a penché en faveur de l'investissement privé, y compris par des sociétés étrangères (fig. 4.9). Mais le pic atteint en matière d'investissement privé avant la crise de la dette n'a été dépassé qu'en 1996 dans les pays en développement considérés dans leur ensemble. Ce niveau a été retrouvé un peu plus tôt en Asie de l'Est et plus tardivement en Amérique latine, et il n'a pas été retrouvé du tout en Afrique subsaharienne. En Chine, la part de l'investissement privé a fortement augmenté, passant de moins de 4 % du PIB en 1980 à 17 % en 2000.

En revanche, le déclin de la part de l'investissement public dans le PIB après la crise de la dette a été important et persistant dans la plupart des régions en développement, où cette part est tombée d'une moyenne globale de plus de 10 % du PIB au début des années 80 à 7 % en 2000. Toutefois, la Chine a résisté à cette tendance; l'investissement public est resté constamment supérieur à l'investissement privé durant la récente période de croissance très rapide de ce pays, même si par rapport à un niveau déjà élevé la progression globale affichée a été modeste. En Asie de l'Est, les années 90 ont vu un redémarrage vigoureux de l'investissement public qui dans certains pays, notamment la Thaïlande, a même dépassé les pics atteints antérieurement.

Le rôle prépondérant des entreprises privées pour ce qui est d'animer la connexion profit-investissement n'exclut pas un rôle

potentiellement important pour l'investissement public. De fait, trouver l'équilibre judicieux entre les deux constituera un défi important en matière de politique. On s'est beaucoup inquiété récemment que l'investissement public risque d'évincer l'investissement privé. On entend par éviction, strictement parlant, les divers processus qui font que des dépenses publiques additionnelles peuvent avoir un effet limité, voire négatif, sur la production totale en raison de leurs effets adverses sur les composantes des dépenses privées qui sont sensibles aux différences de taux d'intérêt. Mais dans le contexte des pays en développement, ce phénomène fait également référence, dans un sens plus large, à la possibilité pour les entreprises d'État de s'engager dans des activités qui pourraient offrir sinon des rendements acceptables à des investisseurs privés. Les programmes d'ajustement structurel reposaient sur l'hypothèse centrale que le redimensionnement du secteur public améliorerait de façon significative le climat d'investissement et encouragerait l'investissement privé qui, du fait qu'il serait plus efficient, accélérerait la croissance.

Ni la théorie ni les faits ne présentent de conclusions décisives dans ces domaines. Les études sur la question de l'éviction de l'investissement privé par l'investissement public envisagent tous les scénarios possibles. Un examen récent de ces travaux (y compris des études dans les pays développés comme dans les pays en développement) n'a pas permis de dégager de consensus, puisque dans cinq études seulement sur les 20 considérées il était avancé que bon nombre de faits portaient à croire qu'il y avait "éviction" (Everhart et Sumlinski, 2001, tableau 2.2), d'où l'idée qu'une analyse plus désagrégée de l'incidence possible d'un accroissement de l'investissement public (et de la dépense en général) est nécessaire, compte tenu des multiples activités incluses dans cette catégorie.

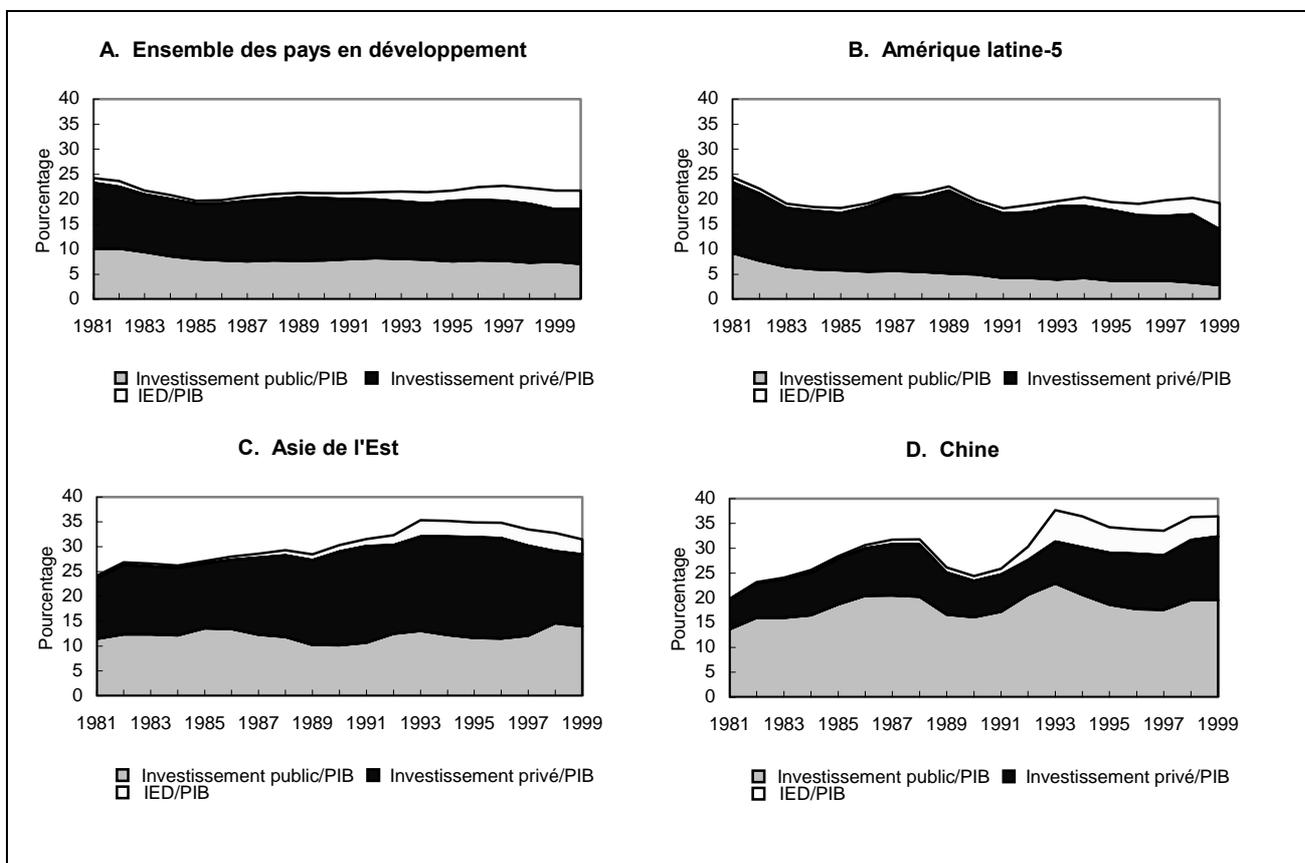
Un simple exercice de corrélation entre investissement public et investissement privé au niveau des pays faisait apparaître une répartition à parts presque égales entre épisodes d'attraction et épisodes d'éviction dans 63 pays en développement pour la période 1970-2000. Toutefois, l'investissement public dans les communications et les transports semblait effectivement évincer en général l'investissement privé (Everhart et Sumlinski, 2001, tableaux 2.2 et 2.3; et Banque mondiale, 2003 : 104).

Dans tout examen du comportement de l'investissement en général, il convient de s'intéresser également à la composition de l'investissement.

Beaucoup de pays qui sont parvenus à conserver un comportement de l'investissement dynamique après la crise de la dette ont également conservé une part stable ou croissante de l'investissement public dans le revenu total.

Figure 4.9

INVESTISSEMENT PUBLIC, INVESTISSEMENT INTÉRIEUR PRIVÉ ET INVESTISSEMENT ÉTRANGER DANS DIFFÉRENTS GROUPES DE PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 1981-1999
(En pourcentage du PIB)



Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Everhart et Sumlinski, 2001; CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2002*; et Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2002*.

Note : L'Amérique latine-5 comprend l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie et le Mexique; l'Asie de l'Est comprend l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, la République de Corée et la Thaïlande. Les pourcentages sont des moyennes pondérées des chiffres relatifs à ces pays. L'investissement privé est défini comme suit: total de l'investissement intérieur brut (extrait de la comptabilité nationale) moins total de l'investissement public et de l'IED.

Si cet exercice est répété pour la période 1985-2000, la situation évolue peu : quatre pays (Papouasie-Nouvelle-Guinée, Thaïlande, Tunisie et Uruguay) sont passés d'une situation d'attraction à une situation d'éviction, et deux pays (Brésil et Chili) ont connu une évolution en sens inverse.

Beaucoup de pays qui sont parvenus à conserver un comportement de l'investissement dynamique après la crise de la dette ont également conservé une part stable ou croissante de l'investissement public dans le revenu total, conjuguée à un effet d'attraction. Cela a été le cas du Chili en Amérique latine, de la Chine, de la Malaisie et de la République de Corée en Asie de l'Est et de Maurice en Afrique. En revanche, la forte tendance à la baisse de l'investissement public dans la plupart des pays d'Amérique latine depuis la crise de la dette

semble aller de pair avec une tendance à la désindustrialisation (voir chap. IV). En Afrique subsaharienne, cette même tendance est étroitement liée au comportement médiocre de l'agriculture et à l'absence de diversification (Berthelemy et Soderling, 2001, tableau 3; et Akyüz et Gore, 2001). Les difficultés inhérentes à une telle analyse de ces tendances sont illustrées par une étude récente de la situation en Amérique latine durant la période 1983-1993. Cette étude a fait apparaître un lien positif entre l'investissement public et la croissance économique, mais elle a montré aussi que l'investissement public évince effectivement l'investissement privé lorsque des entreprises d'État et des fondations publiques peu performantes se substituent aux investisseurs privés. En outre, il semblait que les dépenses de défense avaient un impact négatif important sur l'investissement privé (Ramirez et Nazmi, 2003).

b) Investissement étranger direct et accumulation de capital

Contrairement à l'investissement public, l'investissement étranger direct (IED) a constamment progressé en proportion du PIB dans toutes les régions en développement depuis la crise de la dette (fig. 4.9). La progression a été particulièrement marquée en Amérique latine où, en moyenne, l'IED atteignait près de 3 % du PIB dans les années 90, contre moins de 1 % dans les années 80. Les deux tiers environ de ces entrées dans les années 90 étaient liés à des privatisations (*Rapport sur le commerce et le développement, 1999 : 127-129*). Presque tous les pays de la région de l'Amérique latine ont attiré des flux accrus d'IED. En Asie, la progression moyenne a été du même ordre d'ampleur qu'en Amérique latine, mais moins uniformément répartie. La Chine et la Malaisie présentaient des ratios IED/PIB très élevés. Hormis ces cas, le rôle de l'IED était limité. En Afrique, les entrées d'IED étaient faibles en valeur absolue, mais pas par rapport à la formation intérieure de capital ni au PIB. Toutefois, dans cette région aussi l'accroissement était concentré dans un petit nombre de pays.

L'impact de l'IED sur l'accumulation de capital et la croissance économique est difficile à déterminer, et c'est peut-être là ce qui explique essentiellement l'absence de consensus quant au rôle de l'IED et des sociétés étrangères dans le développement économique¹⁶. La prise en compte à la fois des investissements en installations nouvelles et de l'acquisition d'actifs existants dans la définition de l'IED fait qu'il est difficile de relier ce dernier directement à la formation de capital fixe. En outre, comme dans le cas de l'investissement public, son effet sur l'investissement intérieur privé est ambigu. D'une part, même si l'IED prend la forme d'acquisition d'actifs existants¹⁷, plutôt que d'investissements matériels, il peut quand même induire une expansion de l'investissement intérieur dans les secteurs à la fois public et privé, en atténuant les contraintes de la balance des paiements, en contribuant à atténuer les contraintes budgétaires et en encourageant l'investissement public dans les infrastructures matérielles et humaines. Il peut également conduire à des gains de productivité ou à de nouveaux investissements réels aux fins de rationalisation et de mise à niveau technologique. D'autre part, des entrées importantes d'IED peuvent également freiner l'investissement dans les secteurs des biens marchands, dans la mesure où elles conduisent à une surévaluation de la monnaie. De même, à terme les rapatriements de bénéfices peuvent accentuer les contraintes de la balance de paiement, d'où la nécessité de réduire l'absorption interne et l'investissement public et privé. Enfin, une présence étrangère peut améliorer la performance économique globale en aidant à nouer des liens avec

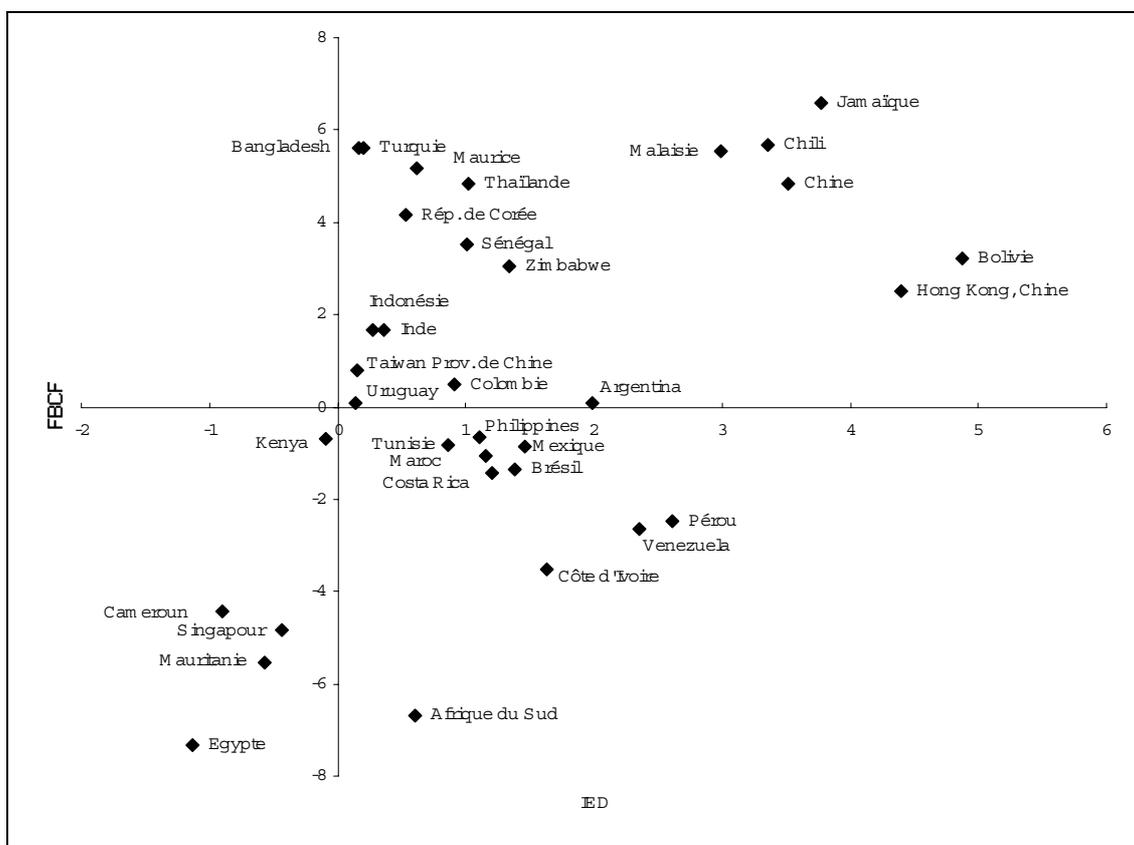
les marchés internationaux et en induisant des retombées technologiques positives. Mais ces avantages ne sont pas obtenus automatiquement, en partie parce que les sociétés transnationales opèrent sur des marchés hautement imparfaits, où leurs atouts sur les plans financier et technologique leur permettent d'évincer les producteurs nationaux ou de s'approprier leurs opportunités d'investissement¹⁸. En conséquence, la contribution de l'IED à la formation de capital, au progrès technique et à la croissance dépend fondamentalement des politiques appliquées par les pays bénéficiaires à l'endroit des investisseurs étrangers.

Un examen des tendances récentes en matière d'IED et de formation brute de capital fixe (FBCF) dans les pays en développement conforte ces idées. Pour les pays en développement dans leur ensemble, il existe une relation positive, mais faible, entre la part de l'IED dans le PIB et la part de la FBCF. Surtout, il y a des différences notables s'agissant de la relation entre l'évolution de l'IED et la formation intérieure de capital en Asie et en Amérique latine (fig. 4.10). À ce propos, la comparaison de l'évolution de la FBCF et de l'IED entre les années 80 et les années 90 est éloquent. Dans la figure 4.10, aux fins de la comparaison le ratio de l'investissement est mesuré en prix courants. Le résultat est que les fluctuations de ce ratio peuvent être différentes de celles reflétées dans le tableau 4.1, qui sont fondées sur des prix constants. Pour les pays considérés dans la figure 4.10, la différence est particulièrement importante pour le Costa Rica, le Pérou et Singapour. En Amérique latine, alors que l'IED exprimé en pourcentage du PIB était dans les années 90 supérieur en moyenne de plus de 1,7 point en pourcentage au chiffre des années 80, la part de la FBCF dans le PIB était inférieure de 0,6 point de pourcentage. Dans tous les grands pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil, Colombie et Mexique), l'IED exprimé en pourcentage du PIB a augmenté entre ces deux périodes, alors que la FBCF stagnait ou déclinait. Les seules exceptions notables ont été le Chili, où un fort accroissement des entrées d'IED est allé de pair avec un accroissement similaire de la FBCF, et la Bolivie, où l'augmentation de la FBCF a été modérée par rapport à celle de l'IED.

Ces faits montrent clairement qu'indépendamment de l'impact direct ou indirect de l'IED sur la formation intérieure de capital, les conditions qui ont attiré les entreprises étrangères dans ces pays n'ont pas favorisé la formation plus rapide de capital, et que les deux catégories de décisions d'investissement peuvent répondre à des motivations très différentes. La situation ne s'améliore que légèrement quand on compare les entrées d'IED avec l'investissement privé uniquement. Dans certains pays tels que le Brésil, le Paraguay et le Venezuela, l'investissement privé s'est contracté alors que l'IED

Figure 4.10

VARIATIONS DE LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE ET DE L'IED DANS DIFFÉRENTES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT ENTRE 1980-1990 ET 1990-2000
(En pourcentage du PIB)



Source : CNUCED, base de données du *Rapport sur l'investissement dans le monde*; Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2002*; et Thomson Financial Datastream.

Note : FBCF en pourcentage du PIB calculée sur la base des prix courants sauf pour l'Argentine (prix constants de 1995).

augmentait, et dans la plupart des autres pays d'Amérique latine, y compris l'Argentine et la Colombie, l'accroissement de l'IED exprimé en pourcentage du PIB a été très supérieur à l'accroissement de la FBCF privée. En revanche, dans aucun des NPI d'Asie de l'Est en croissance rapide l'augmentation de l'IED n'est allée de pair avec une contraction de la FBCF intérieure, à la seule exception des Philippines.

Les conditions qui ont attiré les entreprises étrangères en Amérique latine n'ont pas favorisé la formation plus rapide de capital.

Ces observations vont dans le même sens que les conclusions de diverses études économétriques sur le lien entre l'IED, l'accumulation et la croissance. En effet, plusieurs études ont établi que l'IED n'était pas un accélérateur indépendant de la croissance économique (Carkovic et Levine, 2002), et que ses effets positifs sur la croissance étaient tributaires d'autres variables propres au processus de croissance (Blomstrom *et al.*, 1992; Borensztein *et al.*, 1998; et Alfaro *et al.*, 2001). Il ressort d'une

étude récente portant sur 32 pays en développement pour la période 1970/96 que les signes d'effets d'éviction étaient prépondérants en Amérique latine, alors qu'en Asie les signes d'effets d'attraction l'emportaient et qu'en Afrique les effets étaient neutres (Agosin et Mayer, 2000). Dans une étude plus complète portant sur 98 pays en développement et couvrant la période 1980/99, une relation significative entre l'IED et l'investissement intérieur a été établie dans 52 pays; dans 29 il y avait eu un effet d'éviction net et dans 23 un effet d'attraction, les pays d'Amérique latine étant là encore les plus vulnérables à l'effet d'éviction (Kumar et Pradhan, 2002).

En particulier dans les pays où l'investissement intérieur privé était faible et tributaire d'apports de capitaux étrangers, attirer l'IED est considéré comme un facteur de stabilisation. L'idée que l'IED répond aux paramètres

économiques fondamentaux à long terme et le fait que l'IED soit resté dynamique après la crise financière asiatique sont souvent invoqués pour démontrer ce rôle stabilisateur. Or, s'agissant de l'instabilité des flux d'IED par rapport aux autres formes de flux de capitaux privés les faits ne sont pas concluants. Par exemple, au moment de la crise financière en Asie de l'Est, la Banque des règlements internationaux (BRI) a noté que l'IED participait et s'ajoutait à un comportement de l'investissement instable dans la région, en raison des incertitudes entourant le rapport risque/rendement (BRI, 1998 : 35). Il ne semble pas non plus s'agir là d'une caractéristique complètement nouvelle de l'IED. Selon une étude récente des cycles conjoncturels dans 15 pays en développement pour la période 1970/97, les entrées d'IED ont été une composante fortement instable de ces cycles, et nettement plus instable que l'investissement intérieur ou les apports d'aide (Rand et Tarp, 2002). Selon une autre étude portant sur 103 pays pour la période 1980/96, l'investissement de portefeuille n'était que légèrement plus instable que l'IED, et dans 85 pays à économie de marché émergente examinés sur la même période, les niveaux d'instabilité étaient en fait égaux¹⁹. Cette similarité entre l'instabilité de l'IED et celle des flux d'investissement de portefeuille est d'ailleurs mentionnée par le Gouvernement des États-Unis dans une communication à l'OMC comme étant l'une des raisons qui justifie qu'un cadre de l'OMC pour l'investissement englobe aussi l'investissement de portefeuille²⁰.

c) Structure de l'investissement

La structure de l'investissement est un autre facteur qui a une influence sur l'impact de l'accumulation de capital sur la croissance économique. À cet égard, il a été montré que les investissements dans le matériel et l'équipement étaient la clef d'une croissance durable. L'existence d'une relation positive entre les dépenses de matériel et la croissance semble pouvoir être confirmée pour toutes les régions en développement (De Long et Summers, 1993)²¹. Ces investissements impliquent souvent des technologies nouvelles et ils sont en rapport étroit avec les activités de recherche-développement ainsi qu'avec la quantité et la qualité des ressources humaines. Il sera sans doute difficile de déterminer le lien de causalité existant entre ces éléments d'un processus d'accumulation dynamique et l'importance relative de ces divers éléments pourra probablement évoluer selon les secteurs et les périodes. Toutefois,

des investissements dans tous ces domaines sont indispensables pour une croissance de la productivité durable (Temple et Voth, 1998).

En revanche, la construction résidentielle, qui est par essence un bien durable même si elle est considérée comme un investissement, est entreprise à l'initiative des ménages plutôt que des entreprises et est déterminée par un ensemble de facteurs différents de ceux qui régissent l'expansion de la capacité de production. Si les dépenses consacrées au matériel et à l'équipement jouent souvent un rôle autonome dans le processus de croissance, la construction résidentielle se développe généralement en même temps que les revenus. Toutefois, les pressions spéculatives peuvent influencer l'évolution du secteur de la construction résidentielle (et commerciale) en retardant ou évinçant des projets d'investissement productif parce qu'elles faussent les attentes en matière de profits (Hirschman, 1958 : 20) ou encouragent la consommation de produits de luxe. Même s'il y a aussi des cas de surinvestissement dans le matériel et l'équipement – comme on l'a observé, par exemple, lors de la poussée récente de l'investissement dans les produits des technologies de l'information aux États-Unis – les bulles d'investissement sont plus courantes sur les marchés immobiliers.

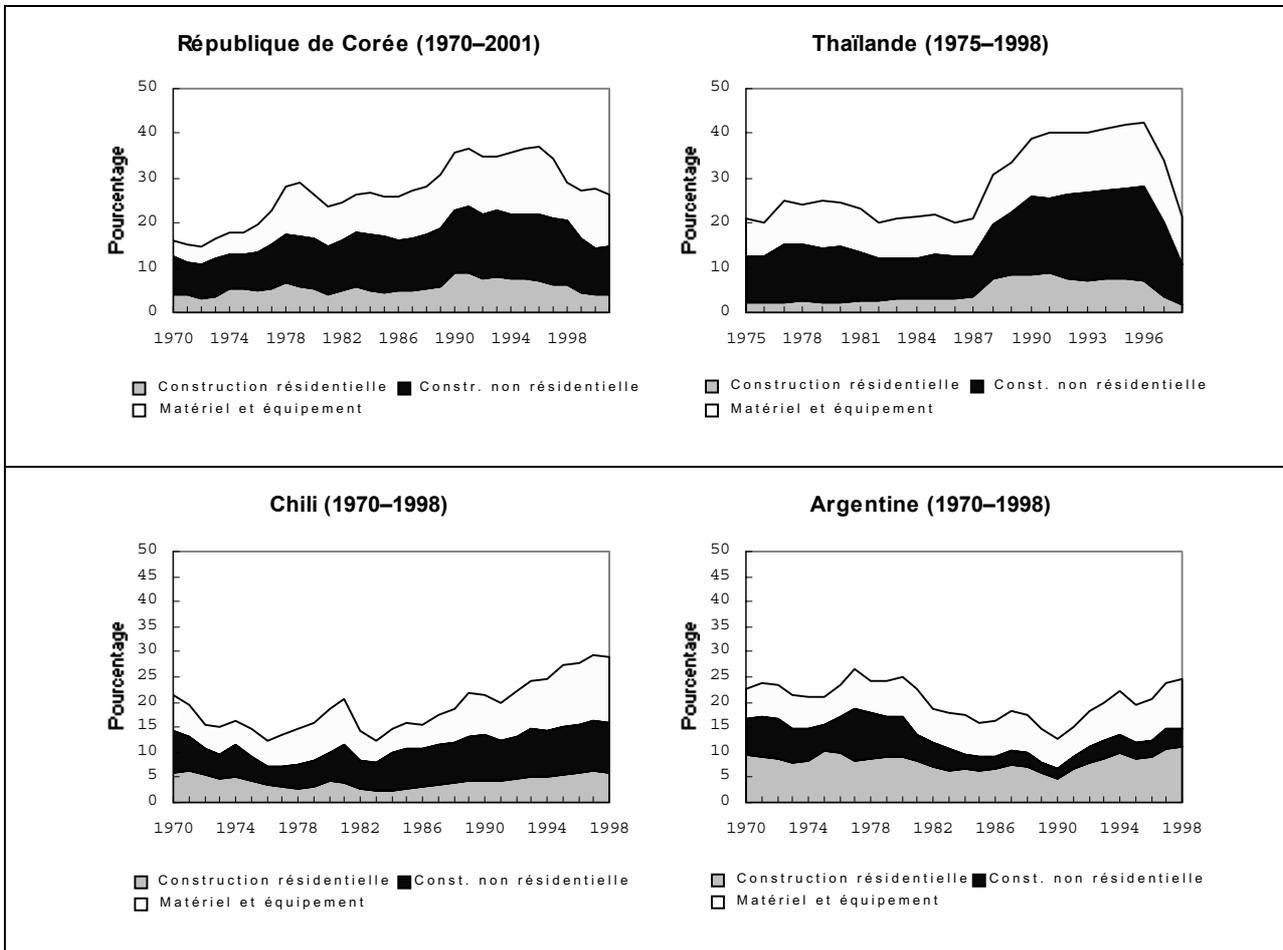
Une caractéristique commune des régimes d'investissements faibles de nombreux pays en développement dans les années 80 a été la réorientation de la structure de l'investissement en faveur de la construction résidentielle, ce qui reflétait des attentes de bénéfices moindres dans les activités plus productives durant et immédiatement après la crise de la dette, en particulier dans les secteurs des biens échangeables. Dans certains cas, la part de la construction résidentielle a atteint 25 à 40 % de la FBCF. La tendance a été moins apparente dans les pays où le comportement de l'investissement est resté robuste. Mais le redressement vigoureux de l'investissement dans un certain nombre de pays dans la seconde moitié des années 80 comportait une importante composante de construction résidentielle, notamment en République de Corée et en Thaïlande, où la part

Une caractéristique commune des régimes d'investissements faibles de nombreux pays en développement dans les années 80 a été la réorientation de la structure de l'investissement en faveur de la construction résidentielle, ce qui reflétait des attentes de bénéfices moindres dans les activités plus productives.

de ce secteur a culminé dans les deux cas à près de 25 % de la FBCF au début des années 90 (fig. 4.11). Toutefois, la construction n'a pas évolué de façon plus marquante que les autres composantes de l'investissement, qui ont également progressé rapidement face à des pressions concurrentielles croissantes dans un cadre de politique plus libéral caractérisé par des entrées de capitaux

Figure 4.11

STRUCTURE DE L'INVESTISSEMENT DANS CERTAINS PAYS EN DÉVELOPPEMENT, PAR CATÉGORIE, DEPUIS LES ANNÉES 70
(En pourcentage du PIB)



Source : Sources nationales; et Moguillansky et Bielschowsky, 2001.

excessives (*Rapport sur le commerce et le développement, 2000*). Pour l'Amérique latine, la construction résidentielle exprimée en pourcentage de la FBCF est restée à des niveaux relativement bas en Bolivie, au Chili, en Colombie et au Costa Rica dans les années 80 (tableau 4.2), le Chili et le Costa Rica étant les seuls pays dans cette situation alors que la part de la FBCF dans le PIB croissait durant la seconde moitié de la décennie. Dans plusieurs pays où le redémarrage de l'investissement a été retardé jusqu'aux années 90, la part de la construction résidentielle est restée forte, ou a même augmenté, en particulier en Amérique latine (sauf au Chili, au Costa Rica et en Bolivie). Ce phénomène a été particulièrement prononcé en Argentine, où la part de la construction résidentielle a augmenté régulièrement pour atteindre en moyenne 45 % de la FBCF en 1996/98.

Cette situation combinant une part croissante de dépenses de matériel et d'équipement et une

expansion de la construction non résidentielle, en particulier pour des infrastructures matérielles (qui relèvent vraisemblablement pour beaucoup du secteur public) semble être une caractéristique notoire d'un comportement de l'investissement robuste dans les pays en développement. La structure de l'investissement en République de Corée et dans la province chinoise de Taiwan est typique de ces tendances synergiques. Au cours des trois dernières décennies, en République de Corée, la construction résidentielle n'a devancé les dépenses de matériel et d'équipement, en proportion du PIB, que durant trois années au début des années 70, et dans la province chinoise de Taiwan cela n'a jamais été le cas. Si l'on prend le chiffre moyen pour chacune des trois dernières décennies, il y a eu une tendance à la hausse manifeste des dépenses de matériel et d'équipement, qui ont représenté chaque année entre le tiers et la moitié de la FBCF sur l'ensemble de la période. En particulier, dans ces deux pays, la forte reprise de l'investissement privé après la crise de la

Tableau 4.2

**STRUCTURE DE L'INVESTISSEMENT, PAR CATÉGORIE,
DANS CERTAINS PAYS D'AMÉRIQUE LATINE, 1979-1998**
(En pourcentage de l'investissement fixe brut total)

	1979-1981	1982-1985	1986-1990	1991-1995	1996-1998
<i>Matériel et équipement</i>					
Argentine	34,5	41,5	44,9	39,2	39,2
Bolivie	55,3	44,7	41,8	47,7	53,5
Brésil	37,1	30,3	31,6	31,2	37,3
Chili	46,7	34,8	35,4	41,1	44,8
Colombie	46,0	41,7	43,2	50,0	52,2
Costa Rica	44,2	41,5	50,0	54,9	55,1
Mexique	43,9	35,9	38,9	46,0	48,2
Pérou	45,2	38,1	26,3	21,1	21,0
<i>Construction résidentielle</i>					
Argentine	36,8	38,6	39,9	44,6	45,0
Bolivie	15,0	15,0	15,1	15,5	14,3
Brésil	22,3	26,9	26,7	26,8	24,4
Chili	21,0	18,5	20,2	21,1	20,9
Colombie	14,2	15,7	17,2	20,7	20,7
Costa Rica	14,3	13,7	13,9	10,7	11,6
Mexique	18,1	24,9	29,3	28,7	28,7
Pérou	27,1	30,2	32,7	33,6	34,4
<i>Construction non résidentielle</i>					
Argentine	28,8	19,9	15,1	16,2	15,8
Bolivie	29,6	40,2	42,8	36,7	32,2
Brésil	40,6	42,9	41,7	41,9	38,2
Chili	32,3	46,6	44,4	37,8	34,2
Colombie	39,8	42,5	39,6	29,3	27,1
Costa Rica	41,1	44,8	36,1	34,4	33,3
Mexique	38,0	39,2	31,8	25,2	23,0
Pérou	27,7	31,7	40,9	45,5	45,3

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, sur la base de Mognillansky et Bielschowsky, 2001.

dette s'est accompagnée d'une augmentation considérable des dépenses de matériel et d'équipement. Après la brève poussée du secteur de la construction à la fin des années 80 en République de Corée, il y a eu à nouveau une tendance à privilégier les investissements dans le matériel et l'équipement durant les années 90 (fig. 4.11). En outre, il semble y avoir eu une relation étroite entre les dépenses de matériel et d'équipement et la construction non résidentielle en République de Corée ces trois dernières décennies. Le schéma semble similaire pour la province chinoise de Taiwan, où depuis les années 80 la structure de l'investissement paraît avoir été équilibrée, avec des

investissements robustes dans le matériel et l'équipement, qui ont représenté une part toujours plus grande de la FBCF durant les années 90. Dans l'accroissement marqué de la part de l'investissement dans les NPI de la deuxième vague dans les années 90, la part des dépenses de matériel et d'équipement était en hausse régulière, constamment à plus d'un tiers de la FBCF, même si certains de ces pays, notamment l'Indonésie et la Thaïlande, ont connu une bulle de la construction avant la crise de 1997-1998.

Dans les pays où la part de l'investissement dans le PIB a diminué dans les années 80, la part des

Tableau 4.3

**CROISSANCE DES IMPORTATIONS DE MATÉRIEL ET DE COMPOSANTS
DE PRODUITS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES DANS 26 PAYS
EN DÉVELOPPEMENT, 1970-2001**
(En pourcentage)

	Croissance des importations de matériel			Croissance des importations de parties et composants de produits électriques et électroniques			Pour mémoire : Part des importations de matériel dans le PIB		
	1970-1979	1980-1989	1990-2001	1970-1979	1980-1989	1990-2001	1970-1979	1980-1989	1990-2001
Argentine	9,5	-10,4	8,4	10,5	-10,1	10,3	1,4	1,5	1,4
Bolivie	24,2	-9,9	5,5	30,5	-5,4	9,4	5,3	2,8	2,9
Brésil	3,0	0,7	13,1	8,7	6,6	14,6	1,9	1,0	1,6
Chili	8,1	12,2	3,9	9,3	12,7	9,4	2,5	3,3	4,3
Chine	26,9	24,7	10,6	39,0	34,2	21,2	0,4	1,7	2,8
Colombie	4,8	1,9	-1,0	3,8	5,4	0,9	2,8	2,7	2,8
Côte d'Ivoire	12,3	-4,8	10,5	14,1	-2,4	14,1	4,9	3,6	4,1
Égypte	43,5	-1,5	-0,5	41,1	5,5	-0,7	4,5	7,7	5,2
Équateur	15,4	2,7	0,8	18,2	11,2	3,2	3,6	2,8	5,5
Ghana	8,2	5,0	8,2	5,7	8,6	12,5	0,6	1,1	1,4
Inde	8,2	10,8	5,8	8,2	21,3	9,2	3,0	2,6	4,0
Indonésie	7,3	6,4	0,9	11,8	8,7	12,1	4,8	2,8	3,0
Kenya	8,4	6,9	-2,9	9,9	11,2	-1,7	4,5	4,0	4,3
Malaisie	9,2	4,2	6,6	35,7	11,2	12,9	4,4	5,4	10,8
Maroc	15,8	3,5	3,0	23,7	10,7	10,4	3,8	3,9	4,6
Mexique	10,5	9,1	7,4	8,1	19,2	12,0	2,5	3,4	5,5
Nigéria	17,5	0,1	-2,0	27,2	-0,4	0,7	3,4	4,4	4,5
Pakistan	16,9	10,5	-4,6	..	13,5	-4,2	2,6	2,8	2,6
Pérou	8,2	-3,7	6,5	7,7	2,5	12,6	2,7	2,8	2,1
Philippines	6,8	-2,6	9,9	18,7	4,4	20,9	4,3	3,0	6,8
Prov. chinoise de Taiwan	8,8	7,5	9,0	11,9	13,5	10,4	7,3	6,5	6,6
Rép. de Corée	14,6	12,2	4,4	17,2	13,5	13,3	5,3	5,3	4,9
Thaïlande	6,2	12,6	3,0	13,3	16,3	13,2	3,5	3,7	7,1
Turquie	4,9	12,1	9,4	1,9	24,2	16,2	2,0	2,6	3,9
Uruguay	12,3	-1,0	6,2	13,3	11,6	-1,2	1,5	1,5	2,0
Venezuela	10,6	6,5	-3,6	-0,1	8,2	11,1	4,3	3,7	4,2

Source : Base de données de la CNUCED; et ONU/DAES, base de données *Commodity Trade Statistics*.

Note : Les taux de croissance sont fondés sur les importations en dollars constants de 1995. Le matériel ne comprend pas le matériel de transport; il comprend les groupes 71 à 77 de la CTCL, deuxième version révisée (sauf les positions 759, 76, 775 et 776). Les parties et composants de produits électriques et électroniques comprennent les positions 759, 764, 772 et 776 de la CTCL, deuxième version révisée.

dépenses de matériel et d'équipement a elle aussi diminué, et ce dans des proportions considérables en Bolivie, au Chili, au Mexique et au Pérou. Ces dépenses d'investissement se sont par la suite redressées, au début des années 80 au Chili et un peu

plus tard au Mexique (avec une interruption au milieu des années 90). Au Brésil, la formation agrégée de capital fixe et aussi les dépenses de matériel et d'équipement sont restées faibles jusqu'à la seconde moitié des années 90. Mais dans la plupart de ces cas,

les pics atteints antérieurement n'ont pas été retrouvés et l'amélioration de la productivité obtenue par un cycle intensif de compressions d'effectifs et d'investissements dans de nouveaux biens d'équipement ne s'est pas transformée en une reprise dynamique et durable de l'investissement. Signe de cette tendance, la construction non résidentielle a faiblement réagi à la reprise de la croissance en Amérique latine dans la première moitié des années 90 (tableau 4.2), ce qui dénotait une réticence à développer la capacité de production. L'exception notable à cet égard a été le Chili, où la part du matériel et de l'équipement dans la formation totale de capital fixe a progressé régulièrement, passant de 35 % au milieu des années 80 à 45 % à la fin des années 90, soit environ 13 % du PIB. Cela faisait suite à une forte progression de la construction non résidentielle au milieu des années 80, progression qui s'est poursuivie dans les années 90.

L'analyse plus détaillée de cette composante de l'investissement qui serait souhaitable est difficile faute de données. Cependant, un tableau plus complet se dégage si l'on examine les tendances des importations, qui constituent un élément important des dépenses de matériel et d'équipement dans la plupart des pays en développement. Le taux de croissance des importations de matériel a été régulièrement supérieur à celui des importations totales des pays en développement au cours de chacune des trois dernières décennies. Cela étant, dans les années 90 le taux de croissance des importations de matériel a été inférieur, dans la plupart des pays, à celui des années 70. Dans les années 80, ces importations ont été particulièrement durement touchées en Amérique latine (à l'exception du Chili) et dans certains pays d'Afrique, mais elles sont restées dynamiques en Asie de l'Est et en Turquie (tableau 4.3). Ce tableau montre aussi le taux

de croissance rapide des parties et composants de produits électriques et électroniques dans les importations des pays en développement. Comme noté dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 2002*, cela est à mettre en relation avec la participation accrue des pays en développement aux réseaux de production internationaux. De fait, pour la moitié de l'échantillon, les taux de croissance de ces importations dans les années 90 ont été supérieurs à ceux des années 70.

Dans 10 pays seulement sur 26, le ratio importations de matériel de pays développés/PIB a été supérieur en moyenne, dans les années 80 et 90, à celui des années 70, et dans trois autres pays il a été supérieur dans les années 90 à celui des années 70. Le ratio a notablement progressé au Chili et au Ghana, mais dans ce dernier pays en partant d'un niveau initial très bas (dans les deux cas, la diminution de la part de la production manufacturière dans la production totale laisse penser que ce ratio accru était imputable aux activités du secteur primaire). Le ratio a aussi fortement augmenté en Chine, en Malaisie, au Mexique, en Thaïlande et en Turquie. Ce groupe inclut des pays qui participent activement aux réseaux de production internationaux, ce qui laisse penser qu'il y a un lien entre leur participation à ces réseaux et leurs importations non négligeables de matériel en plus de leurs importations de parties et composants. En revanche, dans les années 80 comme dans les années 90 le ratio est resté stable, ou est tombé en deçà de son niveau moyen des années 70 dans plusieurs pays d'Amérique latine, dont l'Argentine et le Brésil, ainsi qu'en République de Corée. Si dans les deux premiers pays ce déclin était associé à une stagnation de l'investissement dans le matériel et l'équipement, en République de Corée il reflétait le développement rapide de la production nationale de ces biens.

D. Conclusions

Dans la discussion ci-dessus, les régimes d'accumulation de capital ont été présentés en considérant le niveau, la stabilité et la composition de l'investissement. Pour la plupart des pays en développement aux stades précoces de l'industrialisation, un bon régime d'investissement est caractérisé par une tendance à la hausse de la part de l'investissement dans le revenu. Cela implique de parvenir à certains niveaux de seuil impératifs, ainsi

qu'à un équilibre entre investissement public et privé. En ce qui concerne la composition de l'investissement, il y a une préférence pour un ensemble d'éléments synergiques, centré autour d'investissements dans le matériel et l'équipement et propre à renforcer les capacités de production et à favoriser une croissance plus rapide de la productivité avec un degré d'instabilité acceptable. Inévitablement, ce régime tient étroitement compte

de facteurs propres à chaque pays, où les variables représentatives de la politique économique ont une incidence critique sur les résultats. Toutefois, certaines grandes tendances peuvent être discernées :

- La "pause de l'investissement" consécutive à la crise de la dette du début des années 80 est devenue une caractéristique beaucoup plus constante du paysage économique dans beaucoup de pays en développement. Les redressements intervenus, notamment en Afrique et en Amérique latine, ont été de faible ampleur et ils n'ont pas permis de rattraper les niveaux atteints antérieurement, ce qui fait que beaucoup de pays restent en deçà des seuils nécessaires pour une croissance robuste et durable. Les pays d'Asie de l'Est semblent, par contre, illustrer le mieux un comportement dynamique de l'investissement en termes de niveau, de stabilité et de composition;
- Les niveaux globalement faibles de l'investissement semblent avoir coïncidé avec une baisse de la part de l'investissement public dans le PIB sans, dans la plupart des cas, que l'on soit parvenu à attirer l'investissement privé, si ce n'est en favorisant l'IED à travers des privatisations, notamment en Amérique latine;
- Une relation étroite entre le ratio importations de matériel/PIB et la hausse du ratio investissement/PIB est caractéristique d'une dynamique d'investissement vertueuse dans la plupart des pays d'Asie de l'Est. En revanche, les redressements de faible ampleur en Amérique latine ont souvent été associés à des comportements plus vigoureux dans des catégories moins productives de la dynamique d'accumulation, comme la construction de logements, en même temps qu'à un recul important de l'investissement public dans les infrastructures;
- Le contraste entre les régimes d'investissement en Asie et en Amérique latine est évident aussi lorsqu'on considère le lien entre l'IED et l'accumulation intérieure de capital. Dans les deux régions, on a observé récemment un accroissement significatif des entrées d'IED. Toutefois, si en Asie ce phénomène a coïncidé avec une progression de la part de l'investissement dans le PIB et un accroissement des investissements dans le matériel et l'équipement, dans les pays d'Amérique latine il n'y a eu que peu, ou pas, d'amélioration du niveau ou de la composition de l'investissement. De fait, dans la plupart des pays de cette région, le ratio de l'investissement a chuté alors que l'IED augmentait.

Ces constatations soulèvent de graves interrogations quant aux stratégies suivies dans certains pays en développement pour promouvoir un processus dynamique d'accumulation de capital et de croissance en combinant accroissement de l'IED, réduction de l'investissement public et intervention au niveau des politiques générales.

Ces constatations soulèvent de graves interrogations quant aux stratégies suivies dans certains pays en développement pour promouvoir un processus dynamique d'accumulation de capital et de croissance en combinant accroissement de l'IED, réduction de l'investissement public et intervention au niveau des politiques générales.

Notes

1. Le premier groupe comprend Hong Kong (Chine), la Province chinoise de Taiwan, la République de Corée et Singapour, et le second, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande.
2. Entre 1960 et 1997, les NPI de la première vague n'ont connu, considérés globalement, que cinq épisodes de croissance annuelle négative et ceux de la deuxième vague, huit épisodes de cette nature seulement.
3. En Afrique, le Botswana et Maurice ont obtenu les meilleurs résultats en matière de croissance dans le premier cas avec une croissance constante depuis plus de quatre décennies. Deux autres pays insulaires, le Cap-Vert et les Seychelles, ont aussi connu une croissance plus rapide après 1973 que durant les deux décennies précédentes [Maddison, 2001, tableau A4d].
4. Il existe une foule de travaux empiriques sur les déterminants de la croissance qui utilisent une analyse de régression par pays. Selon une étude récente, plus d'une centaine de variables économiques, structurelles, sociologiques, géographiques et historiques ont été intégrées dans les équations de croissance (voir Kenny et Williams, 2001). La plupart des variables introduites pour expliquer le résiduel de croissance après prise en compte de l'accumulation des facteurs sont bien connues depuis que la croissance est devenue un objectif explicite des politiques de développement dans les années 50 (par exemple, Lewis, 1955; et Hirschman, 1958). Ces travaux sont toutefois limités par de graves difficultés méthodologiques (Mankiw, 1995: 307-308; Ros, 2000; Kenny et Williams, 2001; et Reati, 2001).
5. Voir, par exemple, Stern, 2001; et Banque mondiale, 2003. Cette réintroduction de l'investissement dans le courant dominant n'implique pas, toutefois, de rupture fondamentale par rapport à la pratique antérieure qui privilégiait l'efficacité reposant sur les lois du marché: «Le terme "investissement" dans notre titre rappellera – à certains – les théories du développement des années 50 et 60, où l'accent était mis sur la croissance à travers l'accumulation de capital. Il y avait une méfiance par rapport au secteur privé et il était rarement fait référence à l'entrepreneuriat ou à l'intégration sociale. L'aide au développement était ainsi considérée essentiellement comme un moyen de transférer des capitaux vers les pays ayant récemment émergé du colonialisme et aspirant à rallier les rangs des pays industrialisés. Depuis ces prémices de l'économie du développement, j'espère que nous avons beaucoup appris.» (Stern, 2001: 2).
6. Selon certaines explications de la crise financière de 1997-1998 en Asie de l'Est, les pays affectés par la crise, y compris la République de Corée, auraient pâti de conditions peu favorables à la concurrence, ayant abouti au surinvestissement (Banque mondiale, 2000), mais ces explications sont très contestées (Akyüz, 2000; Stiglitz, 2002).
7. Pour une discussion concernant le ratio accumulation/concentration, voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1997*: Vol.III, 46-47.
8. Il importe de ne pas confondre cette démarche stratégique avec la notion plus limitée de «sélection des gagnants» à laquelle elle est parfois réduite. Pour une discussion plus détaillée des diverses politiques suivies dans le contexte de l'Asie de l'Est, voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1994, 1996 et 1997*; Amsden, 1993; Felix, 1994; Singh, 1995; Sen, 1996; Kwon, 1998; et Rasiah, 1998.
9. Bon nombre de ces spécificités institutionnelles, qui avaient été incluses parmi les facteurs contribuant au «miracle asiatique», ont, par la suite, été tenues responsables de la crise dans cette région, y compris un réseau solide d'institutions gouvernementales et économiques, une concentration de la propriété dans les mains d'investisseurs agréés, un marché financier intérieur organisé dans le cadre des banques et des entreprises et un ratio d'endettement élevé des entreprises. En fait, une raison majeure de la détérioration brutale de la performance de ces arrangements institutionnels en Asie de l'Est a été le démantèlement du mécanisme de pouvoirs et contre-pouvoirs nécessaire à leur bon fonctionnement. La rupture par rapport à la pratique antérieure a été notable dans deux domaines cruciaux: le contrôle des emprunts à l'extérieur et l'encadrement par l'État de l'investissement privé. Pour un examen de ces questions, voir Akyüz, 2000.
10. Les pays de l'initiative Baker étaient l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, la Côte d'Ivoire, l'Équateur, le Maroc, le Mexique, le Nigéria, le Pérou, les Philippines, l'Uruguay, le Venezuela et la Yougoslavie. Cette initiative, lancée en octobre 1985, promettait une injection durable de capitaux extérieurs provenant de sources tant commerciales que multilatérales en échange de l'adoption de réformes en harmonie avec le marché (*Rapport sur le commerce et le développement 1988*, première partie, chap. IV).
11. Des conclusions divergentes ont été tirées quant à l'incidence des apports d'aide sur l'investissement. Hadjimichael *et al.* (1996) ont

- fait état d'un effet non linéaire et négatif de l'aide étrangère sur l'investissement privé pour un échantillon de pays de l'Afrique subsaharienne entre 1986 et 1992; Hansen et Tarp (2001) font état d'une incidence positive de l'aide sur l'investissement intérieur brut pour différents échantillons de pays en développement.
12. Dans cet exercice, on entend par épisode de réussite exemplaire en matière de croissance une période ininterrompue de 10 années ou plus durant laquelle le taux moyen de croissance annuelle sur cinq ans dépasse 3,5 %.
 13. En ce qui concerne la réponse de la Corée à la crise de la dette, voir Amsden et Euh, 1990; Chang et Yoo, 2002; et Kim Mahn Je, 1987: 529.
 14. Les conflits sociaux ont été maîtrisés, en partie grâce à une répartition plus équitable du fardeau de l'ajustement; le secteur financier a continué à faire l'objet de mesures de contrôle et les salaires réels ont pu se redresser sans menacer les exportations, grâce au dynamisme de l'investissement et à la croissance vigoureuse de la productivité. Pour de plus amples détails, voir Taylor, 1987; et Van der Hoeven, 2000.
 15. En ce qui concerne les cycles d'investissement dans les pays avancés, voir *Rapport sur le commerce et le développement 2001*, chap. I, et dans l'Asie de l'Est, voir *Rapport sur le commerce et le développement, 2000*, chap. IV.
 16. Les travaux sur l'IED et le développement sont encore plus nombreux et encore moins décisifs que ceux sur l'investissement public et le développement. Pour de plus amples discussions, voir *Rapport sur le commerce et le développement, 1996, 1997 et 1999*; Milberg, 1999; et Hanson, 2001.
 17. Pour un examen de l'effet de la vague récente de fusions et acquisitions sur les pays en développement, voir Singh, 2002.
 18. Les éléments indiquant l'existence de retombées au niveau des entreprises ne sont pas décisifs (voir Greenaway et Görg, 2001; Aitken et Harrison, 1999; et Kumar et Pradhan, 2002).
 19. Cité dans la communication des États-Unis au Groupe de travail des liens entre commerce et investissement de l'OMC du 16 septembre 2002, par. 14.
 20. Ibid.
 21. Pour Sala-i-Martin (1997), les dépenses d'équipement ont aussi un impact plus fort sur la croissance que les autres dépenses. Une étude récente sur les dépenses d'équipement dans 55 pays d'Afrique au cours de la période 1965/90 a également montré que les dépenses d'équipement avaient un effet positif sur la croissance économique (Jalilian et Odedukun, 2000). Pour une étude des travaux consacrés à l'importance des importations de matériel et d'équipement pour les transferts de technologie au niveau international et, à travers cela, pour une croissance économique plus rapide, voir Keller, 2001.

Bibliographie

- Agosin M and Mayer J (2000). Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment? *UNCTAD Discussion Papers*, No. 146. Geneva, UNCTAD, December.
- Aitken B and Harrison A (1999). Do domestic firms benefit from foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 89(3).
- Akyüz Y (1993). Does Financial Liberalization Improve Trade Performance? In: Agosin M and Tussie D, eds. *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*. London, Macmillan.
- Akyüz Y (2000). Causes and Sources of the Asian Financial Crisis. Paper presented at the Host Country Event: Symposium on Economic and Financial Recovery in Asia, UNCTAD X, Bangkok, 17 February.
- Akyüz Y and Gore C (1996). The investment-profit nexus in East Asian Industrialization. *World Development*, 24(3).
- Akyüz Y and Gore C (2001). African economic development in a comparative perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 25(3).
- Alfaro L et al. (2001). FDI and economic growth: The role of local financial markets. Working Paper 01-083. Boston, MA, Harvard Business School.
- Amsden A (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford, Oxford University Press.
- Amsden A (1993). Structural macroeconomic underpinnings of effective industrial policy: Fast growth in the 1980s in five Asian countries. *UNCTAD Discussion Papers*, No. 57. Geneva, UNCTAD, April.

- Amsden A (2001). *The Rise of "the Rest". Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Amsden A and Euh YD (1990). Republic of Korea's Financial Reform: What are the Lessons? *UNCTAD Discussion Papers*, No. 30. Geneva, UNCTAD, May.
- Banque mondiale (1991). *World Development Report*. Washington.
- Banque mondiale (1992). *Adjustment Lending and Mobilization of Private and Public Resources for Growth*. Washington.
- Banque mondiale (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York, Oxford University Press.
- Banque mondiale (2000). *East Asia: Recovery and Beyond*. Washington.
- Banque mondiale (2002). *World Development Indicators, 2002*. Washington.
- Banque mondiale (2003). *Global Economic Prospects*. Washington.
- Baumol W et al. (1991). *Productivity and American Leadership*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Ben-David D and Papell D (1995). Slowdowns and Meltdowns: Post-War Growth Evidence from 74 Countries. *CEPR Discussion Paper*, No. 1111, February.
- Berthelemey J and Soderling L (2001). The role of capital accumulation, adjustment and structural change for economic take-off: Empirical evidence from African growth episodes. *World Development*, No. 2.
- Blomstrom M et al. (1992). What explains growth in developing countries?" *NBER Working Paper*, No. 4132.
- Borensztein E et al. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45.
- BRI (1998). *Rapport annuel*. Bâle, Banque des règlements internationaux
- Carbo V, Goldstein M and Khan M eds. (1987). *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Proceedings of a Symposium held in Washington, DC, 25–27 February. International Monetary Fund and World Bank.
- Carkovic M and Levine R (2002). Does foreign direct investment accelerate economic growth? Mimeo. Minneapolis, MN, University of Minnesota, May.
- Chang HJ and Yoo CG (2002). The Triumph of the Rentiers? The 1997 Korean Crisis in Historical Perspective. In: Eatwell J and Taylor L, eds. *International Capital Markets: Systems in Transition*. Oxford, Oxford University Press.
- CNUCED (2001). *Economic Development in Africa. Performance, prospects and policy issues* (UNCTAD/GDS/AFRICA/1). Publication des Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2002). *World Investment Report, 2002*. Publication des Nations Unies, No de vente E.02.II.D.4, New York et Genève.
- CNUCED. *Rapport sur le commerce et le développement* (diverses parutions). Publication des Nations Unies, New York et Genève.
- Collins S and Bosworth B (1996). Economic growth in East Asia: accumulation versus assimilation. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2. Washington, DC, The Brookings Institution.
- Conable B (1987). Opening Remarks. In: Carbo V et al., eds. (1987). *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Washington, DC, International Monetary Fund and World Bank.
- DeLong B and Summers L (1993). How strongly do developing countries benefit from equipment investment? *Journal of Monetary Economics*, 32(3).
- Easterly W and Levine R (2001). It's not factor accumulation: Stylized facts and growth models. *The World Bank Economic Review*, 15(2).
- ECLAC (2000). *Equity, Development and Citizenship*. LC/G.2071(SES.28/3) Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, March.
- Everhart S and Sumlinski M (2001). Trends in Private Investment in Developing Countries, *Statistics for 1970–2000 and the Impact on Private Investment of Corruption and the Quality of Public Investment*. International Finance Corporation, *Discussion Paper*, No. 44. Washington, DC, World Bank, September.
- Felix D (1994). Industrial development in East Asia: What are the lessons for Latin America? *UNCTAD Discussion Papers*, No. 84. Geneva, UNCTAD, July.
- FMI (1997). *World Economic Outlook*. Washington, Fonds monétaire international.
- FMI (2000). *World Economic Outlook*. Washington, Fonds monétaire international.
- FMI (diverses parutions). *Statistiques financières internationales*. Washington, Fonds monétaire international.
- Greenaway D and Gorg H (2001). Foreign Direct Investment and intra-industry spillovers. Paper presented at the United Nations Economic Commission for Europe Regional Expert Meeting on Finance for Development, in cooperation with the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). UNECE, Geneva, 3 December 2001.
- Hadjimichael M et al. (1996). Adjustment for Growth: The African Experience. *IMF Occasional Paper*, No. 143. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Hansen H and Tarp F (2001). Aid and growth regressions. *Journal of Development Economics*, 64.

- Hanson G (2001). Should countries promote foreign direct investment? *G-24 Discussion Paper Series*, No. 9, New York and Geneva, UNCTAD and Center for International Development, Harvard University, February.
- Hirschman A (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT, Yale University Press.
- Jalilian H and Odedukun M (2000). Equipment and non-equipment private investment: their nexus with economic growth, based on Solow model. In: Jalilian H, Tribe M and Weiss J, eds. *Industrial Development and Policy in Africa: Issues of De-Industrialisation and Development Strategy*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Keller W (2001). International technology diffusion, NBER Working Paper, No. 8573, Cambridge, MA, NBER.
- Kenny C and Williams D (2001). What do we know about economic growth or why don't we know very much? *World Development*, 29(1).
- Kim Mahn Je (1987). Korea's Adjustment Policies and their Implications for other Countries. In: Carbo V et al., eds. *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Washington, DC, International Monetary Fund and World Bank.
- Kouparitsas M (2001). Evidence of the North-South Business Cycle. *Economic Perspectives*, Chicago, IL, Federal Reserve Bank of Chicago.
- Kumar N and Pradhan J (2002). Foreign direct investment, externalities and economic growth in developing countries: Some empirical explorations and implications for WTO negotiations on investment. *RIS Discussion Paper*, No. 27. New Delhi, Research and Information System for the Non-aligned and Other Developing Countries.
- Kwon J (1998). The East Asian model: An exploration of rapid growth in the Republic of Korea and Taiwan Province of China. *UNCTAD Discussion Papers*, No. 135. Genève, CNUCED, mai.
- Levine R and Renelt D (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *American Economic Review*, September.
- Lewis A (1955). *The Theory of Economic Growth*. Homewood, IL, Richard D. Irwin.
- Maddison A (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris, OECD Development Centre Studies.
- Mankiw G (1995). The Growth of Nations. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1. Washington, DC, The Brookings Institution.
- Milanovic B (2002). The two faces of globalization. Ronéo. Washington, Banque mondiale.
- Milberg W (1999). Foreign direct investment and development: Balancing costs and benefits. *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, XI, UNCTAD/GDS/MDPB/6, Publication des Nations Unies, New York et Genève.
- Moguillansky G and Bielschowsky R (2001). *Investment and Economic Reform in Latin America*. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Ocampo JA (2002). A lost half-decade in Latin America. *WIDER Angle*, No. 2. Helsinki, Université des Nations Unies.
- Pritchett L (1995). Divergence Big Time. *Policy Research Working Papers*, No. 1522. Washington, Banque mondiale.
- Ramirez M and Nazmi N (2003). Public investment and economic growth in Latin America: An empirical test. *Review of Development Economics*, 17(1).
- Rand J and Tarp F (2002). Business cycles in developing countries: Are they different? *World Development*, 30(12).
- Rasiah R (1998). The export manufacturing experience of Indonesia, Malaysia and Thailand: Lessons for Africa, *UNCTAD Discussion Papers*, No. 137. Genève, CNUCED, juin.
- Reati A (2001). Total factor productivity – a misleading concept. *BNL Quarterly Review*, 218, September.
- Rodrik D (1995). Getting intervention right: How South Korea and Taiwan grew rich. *Economic Policy*, April.
- Rodrik D (1999). The new global economy and developing countries: Making openness work. *Economic Development Policy Essay*, No. 24, Overseas Development Institute, Washington, DC.
- Ros J (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*. Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- Sala-i-Martin X (1997). I just ran 2 million regressions. *American Economic Review*, 87(2).
- Sen S (1996). Growth centres in South East Asia in the era of globalization, *UNCTAD Discussion Papers*, No. 118. Genève, CNUCED, septembre.
- Serven L and Solimano A (1992). Economic adjustment and investment performance in developing countries: The experience of the 1980s. In: Carbo V et al., eds. *Adjustment Lending Revisited*. Washington, Banque mondiale.
- Singh A (1995). How did East Asia grow so fast? Slow progress towards an analytical consensus. *UNCTAD Discussion Papers*, No. 97. Genève, CNUCED, février.
- Singh A (2002). Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions. *G-24 Discussion Paper Series*, No. 18. New York and Geneva, UNCTAD and Center for International Development, Harvard University, September.
- Stern N (2001). Investment and poverty: The role of the international financial institutions. The Jaques de Larosière Lecture. Assemblée annuelle, Banque

- européenne pour la reconstruction et le développement, Londres, 22 avril.
- Stiglitz J (2002). *Globalisation and its Discontents*. London, Allen Lane.
- Stiglitz J and Uy M (1996). Financial markets, public policy and the East Asian miracle. *The World Bank Research Observer*, 11(2).
- Taylor L, ed. (1987). *Variations of Stabilization Policies*. Oxford, Oxford University Press
- Temple J and Voth JH (1998). Human capital, equipment investment, and industrialization. *European Economic Review*, 42.
- United States (2003). *Economic Report of the President*. Report transmitted to the Congress, February 2003. Washington, United States Government Printing Office.
- Van der Hoeven R (2000). Labour markets and income inequality. What are the new insights after the Washington Consensus? Working Papers, No. 209. Helsinki, United Nations University World Institute for Development Economics, December.
- Wade R (1990). *Governing the Markets*. Princeton, NJ, Princeton University Press.

INDUSTRIALISATION, COMMERCE EXTÉRIEUR ET TRANSFORMATION STRUCTURELLE

A. Introduction

On considère généralement que l'accumulation de capital peut contribuer à accroître le revenu par habitant et à élever le niveau de vie simplement en permettant une meilleure utilisation de la main-d'œuvre et des ressources naturelles sous-exploitées, sans modifier l'efficacité de l'emploi des ressources. Toutefois, le succès économique à long terme dépend d'une amélioration soutenue de la productivité; chaque travailleur qui peut produire davantage avec un effort donné contribue à l'élévation des revenus et du niveau de vie. Par conséquent, ce qui caractérise le processus vertueux de l'accumulation et de la croissance, ce sont les gains de productivité et pas seulement la création d'emplois. Ce processus est inévitablement accompagné d'une transformation structurelle de la production et de l'emploi qui résulte à la fois du transfert d'activités de l'agriculture vers l'industrie puis vers les services et de l'accroissement de la valeur ajoutée dans chaque secteur, fruit de l'introduction de nouveaux produits et procédés. L'importance de la structure économique pour le processus de développement est due en partie au fait que le niveau global du revenu est très lié à l'allocation des ressources entre secteurs et qu'à tout moment il peut y avoir d'importants écarts de productivité entre les secteurs. Cette importance est aussi due aux différences de possibilités de progrès techniques et de gains de productivité. Ces différences existent non seulement entre les grands secteurs que sont l'agriculture, les industries extractives, les industries manufacturières et les services, mais aussi au niveau intrasectoriel.

Pour relever le défi du développement, il importe de créer une base industrielle large, car cela permet de réaliser d'importants gains de productivité et d'élever les revenus. Du côté de l'offre, ces avantages résultent des économies d'échelle, de la spécialisation et de l'apprentissage; du côté de la demande, ils résultent de l'élargissement des débouchés sur le marché mondial et des effets sur les prix. Dans les pays qui se sont développés, il y a eu un lien étroit entre l'industrialisation et les gains de productivité (Kaldor, 1967), ainsi qu'entre l'accélération de la croissance et le transfert des activités du secteur primaire, peu productif, vers des activités industrielles très productives (Kuznets, 1955). Ces observations ont été confirmées récemment par l'évolution des nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est (Ros, 2000 : 19–30).

Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, la disparité du rendement de l'investissement est une des grandes raisons qui expliquent les différences entre pays en développement en ce qui concerne la capacité d'obtenir durablement un rythme de développement élevé. La transformation de la structure économique qui accompagne le développement est due à certains facteurs fondamentaux communs, mais il peut y avoir aussi de grandes différences entre les pays pour ce qui est du moment et de l'ampleur de la transformation structurelle, qui dépendent de la nature et de la composition de l'investissement (tant l'investissement en machines et équipements que l'investissement dans les ressources humaines et les infrastructures

physiques), de la dotation de ressources, de la taille du pays et de sa situation géographique. Le commerce extérieur a aussi une grande influence sur l'évolution de la structure économique, car il permet de surmonter les contraintes nationales, du côté de l'offre et de la demande, qui entravent l'industrialisation et limitent la croissance. Toutefois, comme dans le cas de l'investissement, le degré auquel le commerce extérieur entraîne un processus d'industrialisation dynamique et vertueux dépend en grande partie des options et interventions choisies par les pouvoirs publics.

Après une analyse du rôle du processus d'industrialisation dans le développement économique,

nous verrons dans le présent chapitre comment ont évolué, au cours des deux dernières décennies, les principaux facteurs associés à l'édification et au maintien des capacités industrielles, de la productivité et de la structure du commerce extérieur des pays en développement. Nous prêterons une attention particulière à la spécialisation internationale des industries manufacturières, associée à leur modernisation. Tout au long du chapitre, nous comparerons les résultats obtenus par les économies d'Asie de l'Est et d'Amérique latine, ainsi que, dans une moindre mesure, d'Afrique, en matière de transformation structurelle, de productivité, de compétitivité internationale et de commerce extérieur.

B. Transformation structurelle et développement économique

1. Industrialisation et croissance

La plupart des sociétés agraires traditionnelles sont des économies de subsistance dans lesquelles il y a en général un excédent chronique de main-d'œuvre. La transformation d'une économie agraire commence généralement par des avancées techniques, qui entraînent une accélération de l'augmentation de la productivité de l'agriculture, accompagnée de l'expansion de nouveaux centres urbains liée à des activités commerciales et financières. La grande révolution a été apportée par l'industrie manufacturière qui, après avoir fait des progrès réguliers dans de nombreux pays au 18^e siècle, s'est développée de façon spectaculaire au 19^e siècle dans certains pays d'Europe. Dans ces pays, la révolution industrielle a été accompagnée d'une transition démocratique, d'une révolution des transports et des communications et d'une transformation fondamentale de l'organisation de la production et des liens entre le capital et le travail. Ce décollage économique a divisé le monde en deux catégories de pays, les pionniers de l'industrialisation et les retardataires, ce qui a entraîné une forte inégalité de la distribution du revenu mondial (Maddison, 2001).

Aujourd'hui, pour réduire l'écart de revenu avec les pays les plus riches, il est indispensable que les pays en développement créent des industries très productives et se dotent des capacités techniques et sociales nécessaires, dans le cadre du processus de transformation structurelle qui accompagne le développement économique (Abramovitz, 1986). Dans la plupart des pays qui ont réussi leur révolution

industrielle, on peut distinguer des points communs. Après une contraction brutale, la part de l'agriculture dans l'emploi total continue de diminuer régulièrement et finit par se stabiliser à un très bas niveau. La faible augmentation de la demande de produits alimentaires et les gains constants de productivité de l'agriculture expliquent la baisse du poids du secteur primaire dans l'ensemble de l'activité économique. Cette évolution est accompagnée d'une forte augmentation de la part de l'industrie dans l'emploi et la production. À l'ère de l'industrialisation, le secteur primaire devient de plus en plus mécanisé, ce qui contribue à faire diminuer l'emploi agricole. En même temps, l'existence de fortes complémentarités avec le secteur des services se traduit par une progression régulière de l'emploi et de la production dans les services commerciaux, les transports et les services financiers.

À mesure que l'économie croît, les écarts de gains de productivité et d'accroissement de la demande entre l'industrie et les services provoquent de nouvelles transformations structurelles de l'emploi et de la production. Alors que la demande de produits manufacturés augmente moins vite, l'industrie manufacturière continue de faire des progrès relativement rapides en matière de productivité. En conséquence, la production industrielle peut continuer de répondre à la demande sans que l'industrie crée d'emplois et la part de l'industrie dans l'emploi total diminue. Si la demande globale stagne, le secteur industriel peut même être obligé de réduire ses effectifs, si bien que l'emploi dans l'industrie diminue non seulement en termes relatifs mais aussi en termes absolus. D'autre part, comme les gains de productivité

du secteur des services sont relativement modérés et que la demande de services elle est assez soutenue, le secteur des services peut absorber la main-d'œuvre dont l'industrie n'a plus besoin. Ce processus s'accompagne d'une augmentation durable de la part des services dans l'emploi et la production totaux, qui, dans les pays les plus riches, peut dépasser les deux tiers. C'est ce qu'on a appelé le processus de désindustrialisation, qui s'est produit dans les pays parvenus à maturité.

Cette transformation sociale se fait rarement sans mal. En fait, elle crée de nouveaux problèmes, fort délicats, pour les responsables publics. En particulier, l'absorption des travailleurs devenus superflus dans l'agriculture n'est pas garantie, si bien que la transformation risque de créer un important chômage caché ou déclaré. Dans les premières étapes de l'industrialisation, la forte hausse de la demande de produits manufacturés peut provoquer des difficultés de balance des paiements et donc menacer la croissance économique globale si le secteur primaire ne produit pas les recettes en devises nécessaires. À un stade d'industrialisation plus avancé, comme on l'a vu dans de nombreux pays d'Europe au cours des trois dernières décennies, en raison du manque de dynamisme de la demande globale, il se peut que la main-d'œuvre excédentaire libérée par l'industrie ne puisse pas être absorbée de façon productive dans le secteur des services, ce qui se traduit par un taux de chômage élevé et persistant. C'est ce qu'on peut appeler le processus de "désindustrialisation négative", par opposition à la "désindustrialisation positive", qui se caractérise par une forte croissance et le plein emploi (Rowthorn et Wells, 1987 : 25; voir aussi le *Rapport sur le commerce et le développement 1995*, troisième partie, chapitre III).

Il y a eu de grandes différences entre les pays pour ce qui est du rythme et de l'ampleur du développement industriel. Ces différences sont manifestement dues à des facteurs sur lesquels les politiques et les choix de société ont une grande influence, telle que le rythme et la nature de l'accumulation de capital, le commerce extérieur et la compétitivité internationale (Gomory et Baumol, 2000; Amsden, 2001). La dotation de ressources, la taille du pays et sa situation géographique ont aussi une grande influence sur le moment auquel la main-d'œuvre abandonne le secteur agricole au profit de l'industrie, et sur l'ampleur de ce transfert. Les pays riches en ressources naturelles peuvent retarder l'industrialisation tout en enregistrant une croissance rapide, si bien que la part de l'emploi manufacturier y est moins élevée

quel que soit le niveau de revenu. Néanmoins, ils ne peuvent pas toujours éviter les pressions en faveur de la création d'une industrie dynamique, car il n'est peut-être pas possible d'obtenir un niveau de revenu très élevé sans une base industrielle forte. De plus, la tendance à la diversification industrielle a toutes les chances de s'intensifier si les efforts visant à accroître les revenus sont contrecarrés par la détérioration des termes de l'échange et par des difficultés de paiements, qui empêchent ces pays de satisfaire la demande de produits manufacturés. En fait, les pays qui ont misé sur l'exportation de produits primaires pour obtenir un revenu plus élevé, comme l'Australie, le Canada et certains pays scandinaves, ont tous connu de longues périodes de croissance rapide et de diversification de l'industrie, qui ont joué un rôle essentiel pour appuyer leur croissance globale.

Pour les nouveaux venus, le processus d'industrialisation est en général plus capitalistique, et l'accès aux technologies et aux biens d'équipement issus des pays les plus avancés permet d'obtenir des gains de productivité beaucoup plus rapides. En conséquence, l'industrialisation des pays en développement devrait créer moins d'emplois industriels quel que soit le niveau des revenus. Toutefois, le fait qu'il est possible pour certains pays qui se sont engagés tardivement dans la voie de l'industrialisation de devenir des "pays ateliers", qui produisent une grande quantité de produits à forte intensité de main-d'œuvre destinés à l'exportation, peut en partie compenser cette tendance. Ces pays peuvent dans ce cas accroître l'emploi de leur industrie manufacturière au-delà des limites imposées par le marché national. De même, une économie mûre, qui détient un avantage compétitif dans certaines industries clés et dont le commerce extérieur de produits manufacturés est excédentaire, peut en principe employer davantage de main-d'œuvre dans ces activités, et donc retarder ainsi la désindustrialisation.

Le phénomène de désindustrialisation associé à d'importants gains de productivité dans l'industrie manufacturière est à l'œuvre dans les pays industriels avancés depuis plusieurs décennies¹. L'analyse statistique de la part de l'emploi manufacturier dans l'emploi total dans 18 pays sur la période 1963-1994 montre que la désindustrialisation manifeste ses premiers signes en général lorsque le revenu par habitant dépasse 8 000 à 9 000 dollars (à prix constants de 1986), seuil que plusieurs pays industriels avancés avaient déjà atteint dans les années 60 (Rowthorn et Ramaswamy, 1999).

Pour réduire l'écart de revenu avec les pays les plus riches, il est indispensable que les pays en développement créent des industries très productives et se dotent des capacités techniques et sociales nécessaires.

Tableau 5.1

**EMPLOI MANUFACTURIER EN POURCENTAGE DE L'EMPLOI TOTAL,
PAR RÉGION, 1960-2000**

(En pourcentage)

<i>Région</i>	1960	1970	1980	1990	2000
Afrique subsaharienne	4,4	4,8	6,2	5,9	5,5
Asie occidentale et Afrique du Nord	7,9	10,7	12,9	15,1	15,3
Amérique latine	15,4	16,3	16,5	16,8	14,2
Cône Sud	17,4	20,8	16,2	16,6	11,8
Asie du Sud	8,7	9,2	10,7	13,0	13,9
Asie de l'Est (sauf Chine)	8,0	10,4	15,8	16,6	14,9
Nouvelles économies industrielles de la première vague	10,5	12,9	18,5	21,0	16,1
Chine	10,9	11,5	10,3	13,5	11,5
Pays en développement	10,0	10,8	11,5	13,6	12,5
Pays développés	26,5	26,8	24,1	20,1	17,3

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après des données communiquées par l'Organisation internationale du travail.

Note : *Afrique subsaharienne* = Afrique du Sud, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Ghana, Kenya, Lesotho, Malawi, Maurice, Mauritanie, Niger, Nigéria, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Rwanda, Sénégal, Tchad, Togo, Zambie et Zimbabwe; *Amérique latine* = pays du Cône Sud et Colombie, Costa Rica, El Salvador, Équateur, Guatemala, Honduras, Jamaïque, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou et République dominicaine; *Cône Sud* = Argentine, Brésil, Chili et Uruguay; *Asie occidentale et Afrique du Nord* = Algérie, Arabie saoudite, Égypte, Maroc, Oman, Tunisie et Turquie; *Asie du Sud* = Bangladesh, Inde, Pakistan et Sri Lanka; *Asie de l'Est* = Hong Kong (Chine), Malaisie, Philippines, Province chinoise de Taiwan, République de Corée, Singapour, et Thaïlande.

Dans la plupart des pays en développement, comme le revenu est nettement inférieur à ce seuil, la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total et la production devrait régulièrement augmenter. Les tableaux 5.1 et 5.2 confirment que cela a été le cas dans la plupart des régions en développement jusqu'au début des années 80. Dans presque toutes ces régions, l'emploi manufacturier a commencé à augmenter à partir des années 60 et le tableau 5.1 confirme que, dans les pays qui s'industrialisent tardivement, la part de l'emploi manufacturier est moins grande que dans les pays qui se sont industrialisés les premiers. En Amérique latine, la part de l'emploi manufacturier dans l'emploi total était déjà élevée dans les années 60 et l'est restée durant les deux décennies suivantes, sauf dans les pays du Cône Sud où elle a fortement diminué dans les années 70. L'Asie de l'Est a commencé avec un niveau d'emploi manufacturier plus bas mais a rapidement rattrapé les pays d'Amérique latine dans les années 60 et surtout dans les années 70, tandis que durant ces deux décennies l'Afrique subsaharienne n'a fait que de modestes progrès.

Dans la plupart des pays en développement, la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total et la production devrait régulièrement augmenter...

La production a évolué parallèlement à l'emploi. Là encore, au début des années 60, la part de l'industrie manufacturière dans le PIB était plus élevée en Amérique latine et en particulier dans les pays du Cône Sud que dans les autres régions en développement, et elle est restée à peu près constante durant les deux décennies suivantes. Le fait que la part de la production et de l'emploi manufacturier dans la production et l'emploi totaux était déjà élevée dans les années 60 donne à penser que les stratégies de remplacement des importations appliquées par les pays de la région ont eu un effet notable sur la transformation structurelle. En Asie de l'Est et du Sud, la part de l'industrie manufacturière a régulièrement augmenté, à partir d'un niveau relativement bas au début des années 60, et cette progression a été nettement plus rapide dans les pays de la première vague. En Chine, la part de l'industrie manufacturière dans le PIB était déjà très élevée au début des années 60, en raison d'une politique d'industrialisation volontariste, et a encore augmenté dans les deux décennies suivantes. En Afrique subsaharienne, il y a aussi eu une tendance à la hausse

Tableau 5.2

PRODUCTION MANUFACTURIÈRE EN POURCENTAGE DU PIB, PAR RÉGION, 1960-2000
(En pourcentage)

Région	1960	1970	1980	1990	2000
Afrique subsaharienne	4,4	4,8	6,2	5,9	5,5
Asie occidentale et Afrique du Nord	7,9	10,7	12,9	15,1	15,3
Amérique latine	15,4	16,3	16,5	16,8	14,2
Cône Sud	17,4	20,8	16,2	16,6	11,8
Asie du Sud	8,7	9,2	10,7	13,0	13,9
Asie de l'Est (sauf Chine)	8,0	10,4	15,8	16,6	14,9
Nouvelles économies industrielles de la première vague	10,5	12,9	18,5	21,0	16,1
Chine	10,9	11,5	10,3	13,5	11,5
Pays en développement	10,0	10,8	11,5	13,6	12,5
Pays développés	26,5	26,8	24,1	20,1	17,3

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, fondés sur les statistiques de la production manufacturière et du PIB aux prix courants de la Banque mondiale, 1984 et 2003; et *Office national de statistique de la République de Chine* (en ligne).

Note : Pour la définition des groupes de pays, voir tableau 5.1.

entre 1960 et 1980, mais beaucoup moins prononcée qu'en Asie. En Asie occidentale et en Afrique du Nord, l'augmentation de la part de l'industrie manufacturière dans le PIB observée dans les années 70 s'est interrompue en raison de l'importance croissante de la production de pétrole.

La période allant de 1980 à nos jours a été caractérisée par une forte divergence. L'industrialisation des pays d'Asie de l'Est s'est poursuivie à marche forcée, tandis que les premiers nouveaux pays industriels parvenaient à la maturité.

Les pays de la deuxième vague, grâce à leur importante dotation de ressources naturelles, n'ont commencé à s'industrialiser que plus tard et leur industrialisation s'est accélérée à partir de la fin des années 70. La structure de l'industrialisation précoce de la Chine est à l'évidence due à la planification centralisée. À partir des années 80, quand la Chine a opté pour l'économie de marché et a facilité l'expansion des entreprises à capitaux étrangers, la part de l'emploi et de la production manufacturière a diminué (voir le *Rapport sur le commerce et le développement 2002*, chapitre V). En Afrique subsaharienne, la part de l'emploi manufacturier dans l'emploi total a stagné dans les années 80, parallèlement au déclin de la part de la production manufacturière dans le PIB; toutefois, les proportions se sont stabilisées dans les années 90, à un niveau relativement

bas. En Amérique latine, il semble que la désindustrialisation a été précoce. Pour l'ensemble de la région, la part de l'industrie manufacturière dans la production totale a brutalement chuté dans les années 80 et 90, en même temps que le taux de croissance économique global diminuait nettement, et la part de l'emploi manufacturier dans l'emploi total a commencé à baisser dans les années 90 après être restée à peu près stable dans les années 80. Le retournement a été particulièrement prononcé dans les pays du Cône Sud. Aujourd'hui, la part de l'industrie manufacturière dans la

production totale y est à peu près du même ordre de grandeur que dans les pays industriels, alors que les revenus par habitant sont beaucoup plus bas².

...ce qui a été le cas dans la plupart des régions en développement jusqu'au début des années 80.

En ce qui concerne l'analyse par pays, seules huit des 26 économies dont la liste figure

au tableau 5.3 ont réussi à accroître la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB entre les années 80 et les années 90. Trois sont des pays africains (Côte d'Ivoire, Égypte et Ghana), ce qui peut paraître étonnant, mais dans ces pays la part de la valeur ajoutée manufacturière est restée modeste. La République de Corée et la Province chinoise de Taiwan paraissent être au seuil d'une phase de désindustrialisation positive dans un contexte de croissance rapide. En revanche, les pays d'Asie de l'Est de la deuxième vague (sauf les Philippines), qui ont atteint un stade d'industrialisation

Tableau 5.3

**INDICATEURS DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET DE LA PRODUCTION
DE 26 ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT, 1960-2000**
(En pourcentage)

	<i>Valeur ajoutée manufacturière en pourcentage du PIB</i>				<i>Exportations de produits manufacturés en pourcentage du total des exportations de biens et de services</i>	
	1960–1969	1970–1979	1980–1989	1990–2000	1980–1989	1990–2000
Argentine	38,6	35,3	29,3	20,3	25,9	26,4
Bolivie	15,8	2,8	15,3
Brésil	28,2	30,0	32,6	23,7	44,2	46,8
Chili	23,8	24,2	19,7	18,0	6,6	10,6
Chine	29,0	37,3	35,8	34,0	67,5	78,0
Colombie	18,9	23,0	22,0	17,0	15,4	23,9
Côte d'Ivoire	10,3	9,4	16,0	18,8	8,3	11,9
Équateur	18,6	17,8	19,4	20,9	1,6	5,4
Égypte	..	15,7	14,6	17,8	7,8	10,0
Ghana	11,4	11,1	8,0	9,2	..	7,0
Inde	13,6	15,3	16,4	16,4	16,2	55,4
Indonésie	9,0	10,4	15,1	22,8	29,6	45,1
Kenya	10,5	12,0	11,8	11,2	7,1	15,8
Malaisie	9,5	16,8	20,3	27,3	27,7	63,0
Mexique	20,1	22,7	23,2	20,6	29,3	62,3
Maroc	16,2	16,7	18,0	17,6	26,4	33,7
Nigeria	5,0	4,8	8,2	4,9	..	1,1
Pakistan	14,3	15,9	16,0	16,6	55,3	73,4
Pérou	16,9	21,4	26,8	15,3	11,9	13,2
Philippines	20,4	25,7	25,0	23,2	18,1	47,7
Rép. de Corée	16,5	25,0	29,8	29,5	81,6	77,5
Taiwan, Prov. de Chine	16,7	28,4	34,4	28,9	81,8	81,9
Thaïlande	14,2	19,0	23,5	28,8	30,6	56,7
Turquie	12,7	13,4	18,7	18,3	45,2	44,9
Uruguay	..	23,8	26,5	21,0	32,7	28,9
Venezuela	15,4	16,1	19,5	17,4	5,4	11,0

Source : ONU/DAES, Base de données sur les statistiques du commerce des produits primaires; Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde 2002; et Thomson Financial Datastream.

intermédiaire, se caractérisent par une croissance forte et continue de la part de l'industrie manufacturière dans le PIB et l'emploi.

En revanche, dans presque tous les pays d'Amérique latine qui figurent sur la liste, la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a nettement diminué. Cette baisse a été particulièrement prononcée en Argentine et au Chili après le lancement de réformes économiques, dans les années 70 et 80 au Chili et dans les années 80 et 90 en Argentine. Au Brésil et au Mexique également, la forte baisse de la part de l'industrie manufacturière dans le PIB observée durant les années 90 a coïncidé avec des réformes visant à promouvoir l'économie de marché. Dans ces pays, le déclin du poids relatif de l'industrie manufacturière a

commencé alors que le niveau du revenu par habitant était beaucoup moins élevé que dans les premiers pays industriels ou même les pays dynamiques d'Asie de l'Est. On peut interpréter cela comme une évolution positive, c'est-à-dire que ces pays ont exploité leur avantage comparatif dans le secteur primaire, après avoir abandonné une stratégie de remplacement des importations au profit d'une stratégie axée sur l'exportation. Toutefois, cette réorientation n'a pas entraîné une accélération sensible de la croissance en Argentine, au Brésil ou Mexique, mais seulement au Chili. En outre, si l'on compare avec les pays d'Europe bien dotés en ressources naturelles, comme les pays scandinaves, on peut constater que les pays d'Amérique latine riches en ressources naturelles et notamment le Chili sont très en retard en matière d'industrialisation,

même compte tenu de leur dotation de facteurs. La part de l'emploi manufacturier au Chili et en Argentine à la fin des années 90 était comprise entre le tiers et la moitié du niveau qu'elle atteignait dans les pays scandinaves au début des années 60, lorsque leurs revenus étaient comparables aux revenus actuels des pays d'Amérique latine. Dans les pays scandinaves, la part de l'emploi manufacturier a commencé à diminuer à partir d'un niveau de revenu beaucoup plus élevé, et après avoir atteint un sommet également plus élevé qu'en Amérique latine.

Au Chili, même s'il est possible que l'activité manufacturière se développe, tant en termes relatifs qu'en termes absolus, une fois épuisées les possibilités qu'offre le secteur primaire, l'industrie ne paraît pas contenir aujourd'hui les nombreux éléments dynamiques qu'exige une telle transformation. C'est ce qui ressort d'une récente évaluation de la transformation structurelle de son économie entre 1960 et 1990 sur la base d'une matrice d'intrants-extrants visant à mesurer la vigueur du secteur industriel. La décennie de réformes qui a commencé au milieu des années 70 ne paraît pas avoir créé de forts effets d'entraînement en amont et en aval dans l'industrie et en particulier dans les branches d'activité les plus techniques. Le déclin de l'industrie lourde se traduit par une forte augmentation des intrants importés, qui représentent près des deux tiers du total des intrants employés (contre moins de 40 % dans les pays d'Asie de l'Est dont le niveau de développement est comparable), ainsi que par une nette perte de compétitivité dans les activités à forte intensité de technologie (voir sous-section D.3 ci-après). Cela est plutôt inquiétant pour les perspectives à long terme de progrès techniques, d'autonomie et de stabilité globale de la transformation structurelle (Albala-Bertrand, 1999).

Les éléments ci-dessus montrent que, contrairement à ce qui s'est passé dans les premiers pays industriels et les nouvelles économies industrielles d'Asie de l'Est, la désindustrialisation observée dans de nombreux pays en développement d'Amérique latine et d'Afrique subsaharienne n'a pas été simplement un effet positif des écarts de gains de productivité dans le cadre d'une expansion économique régulière. Au contraire, elle a coïncidé avec une baisse généralisée du taux de croissance. Une récente étude des pays en développement dans les décennies qui ont précédé et suivi la crise de la dette des années 80 montre que, dans une grande partie de l'Asie du Sud et de l'Est, la productivité est restée élevée après la crise et a souvent même augmenté, et que le rythme de croissance de l'emploi est aussi resté soutenu (Pieper, 2000). Cette évolution structurelle a été facilitée par une croissance rapide et durable tant avant qu'après la crise. En Amérique latine, le tableau est différent. Dans la plupart des pays, le taux de croissance de l'emploi n'a guère varié

entre les deux périodes tandis que le taux de croissance de la production est resté identique ou a diminué. Par conséquent, la productivité n'a que légèrement augmenté et a même dans certains cas diminué. Font exception le Brésil, où l'industrie manufacturière a accru sa productivité au détriment de l'emploi, qui s'est beaucoup contracté, ainsi que le Chili et le Costa Rica, qui ont tous deux enregistré une accélération de la croissance et des gains de productivité dans la deuxième période. En Afrique subsaharienne, il n'y a guère eu de changement entre les deux périodes, ce qui est dû à une stagnation généralisée et persistante.

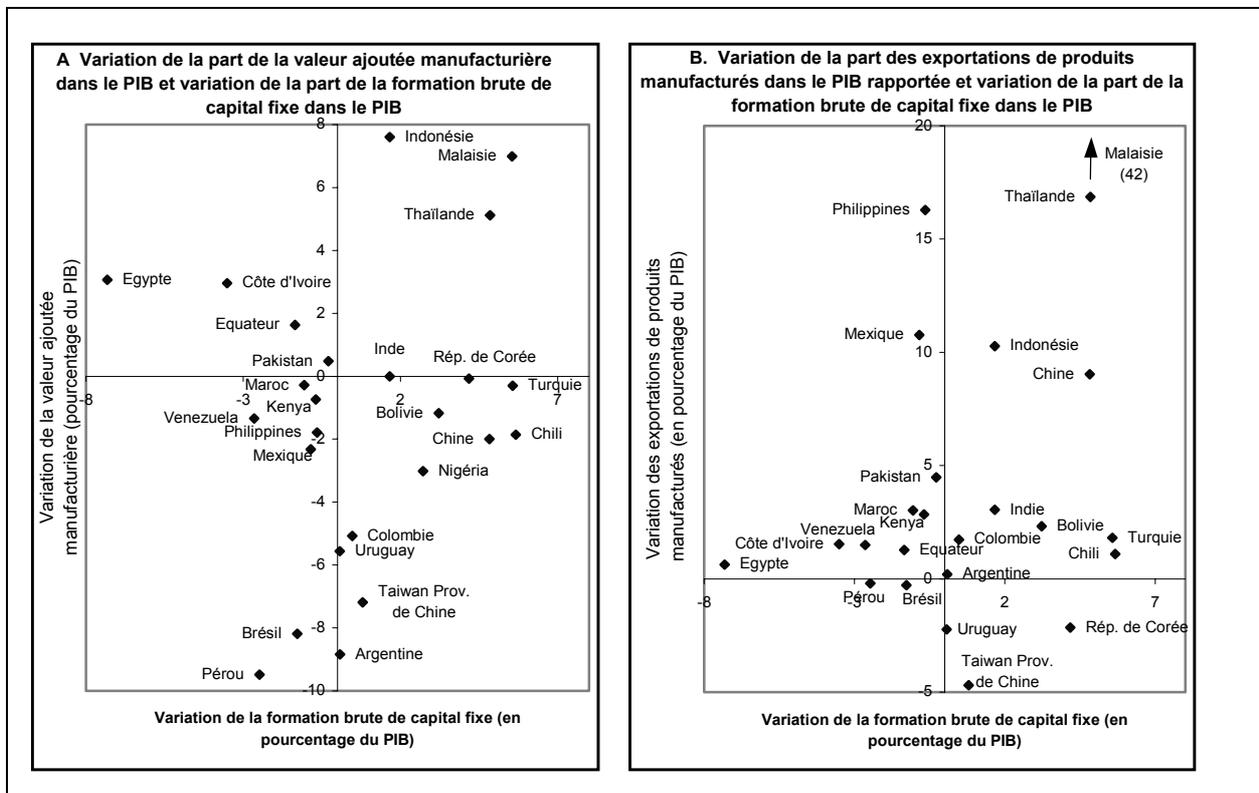
2. Accumulation de capital, commerce et industrialisation

Comme nous l'avons vu plus haut, le rythme et la structure de l'industrialisation sont très influencés à la fois par le rythme et la structure de l'accumulation de capital et par la participation au commerce international. Les pays en développement qui ont réussi leur décollage industriel se sont souvent appuyés sur des interactions dynamiques entre l'accumulation de capital et l'exportation. Cette synergie est bien connue et a été décrite en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement 1996*, à propos de l'évolution des nouvelles économies industrielles d'Asie de l'Est. L'exportation permet d'accroître la taille du marché et donc d'exploiter les économies d'échelle; en outre, elle fournit les devises nécessaires pour l'accumulation de capital, puisque la plupart des pays en développement doivent importer les biens d'équipement. En même temps, l'investissement accroît le potentiel d'exportation en développant les capacités de production et la compétitivité grâce aux gains de productivité qu'il permet de réaliser. Ce processus se caractérise en général par une augmentation de l'investissement, de l'exportation et de la valeur ajoutée manufacturière, tant en termes absolus qu'en proportion du PIB. Peu à peu, le déficit de devises et d'épargne se comble car l'exportation et l'épargne nationale augmentent plus vite que l'investissement.

Les figures 5.1A et 5.1B illustrent l'évolution du taux d'investissement (entre 1980 et 2000), comparée à celle de la part de la valeur ajoutée manufacturière et des exportations dans le PIB; la figure 5.2 illustre l'évolution de la part de la valeur ajoutée manufacturière et des exportations³. Ces graphiques montrent que les pays qui ont réussi à amorcer un cycle vertueux d'accumulation dans les premières étapes de l'industrialisation sont ceux qui ont pu accroître simultanément l'investissement, la valeur ajoutée manufacturière et les exportations. Cela vaut en particulier pour les trois pays les plus dynamiques de la deuxième vague, c'est-à-dire l'Indonésie, la Malaisie et

Figure 5.1

RELATION ENTRE LES VARIATIONS DE LA VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE ET DES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS D'UNE PART ET LA FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE D'AUTRE PART : COMPARAISON ENTRE LES PÉRIODES 1990-2000 ET 1980-2000
(En pourcentage du PIB)



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde 2002; et Thomson Financial Datastream.

la Thaïlande. La République de Corée et la Province chinoise de Taiwan sont plus mûres, c'est-à-dire que si leur taux d'investissement continue d'augmenter, la part de la valeur ajoutée manufacturière et des exportations dans le PIB s'est stabilisée ou a commencé à diminuer. Dans les deux cas, la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB est encore beaucoup plus élevée que dans les pays industriels les plus avancés, tandis que la part de l'industrie manufacturière dans le total des exportations est restée stable, à un niveau très élevé qui avait déjà été atteint dans les années 70 et 80 (tableau 5.3; voir aussi Amsden, 2001, tableau 6.9).

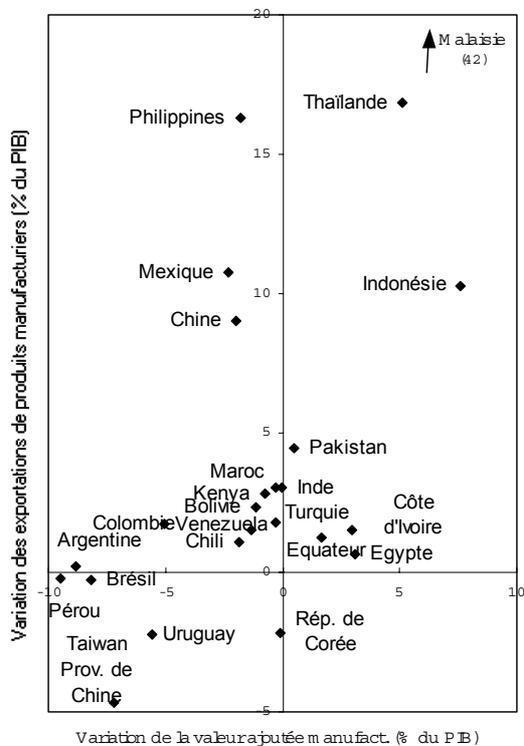
Dans la plupart des pays d'Amérique latine, il y a eu simultanément un déclin du taux d'investissement et un déclin de la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB. Dans bon nombre de ces pays, la part des exportations de produits manufacturés dans le PIB est restée stable ou a diminué, mais dans d'autres la stagnation ou la baisse de la valeur ajoutée manufacturière a été associée à une augmentation de la part des exportations de produits manufacturés dans le

PIB. Parmi ce groupe, on peut distinguer deux catégories de pays : les pays à revenu moyen, exportateurs de produits primaires, qui exportaient au départ très peu de produits manufacturés et dont les exportations de produits manufacturés n'ont que peu augmenté (Colombie, Équateur et Venezuela), et les pays dans lesquels l'accroissement des exportations de produits manufacturés a été dû au développement des activités de montage à forte intensité de main-d'œuvre. L'exemple le plus frappant est celui du Mexique, où la part de l'investissement et de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a diminué en même temps que la part des exportations manufacturées progressait rapidement (voir encadré 5.1) ⁴.

En Asie de l'Est, les Philippines sont le seul pays où l'on observe le même phénomène qu'au Mexique : augmentation de la part des exportations de produits manufacturés dans le PIB et contraction de celle de la valeur ajoutée manufacturière. Comme au Mexique, le taux d'investissement a baissé entre 1980 et 2000. La Malaisie participe elle aussi à des réseaux de production

Figure 5.2

RELATION ENTRE LES VARIATIONS DE LA VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE ET DES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS EN POURCENTAGE DU PIB
(En pourcentage)



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2002*; et Thomson Financial Datastream.

internationaux, pour les activités de main-d'œuvre, et a réussi à accroître à la fois ses exportations et sa valeur ajoutée manufacturière, mais la progression de ses exportations a été beaucoup plus rapide que celle de sa valeur ajoutée (tableau 5.3). En Chine, la part de la

valeur ajoutée manufacturière a légèrement diminué, mais la part des exportations de produits manufacturés a considérablement augmenté, ce qui est dû en partie au fait que dans les années 80 la part de l'industrie manufacturière dans le PIB était déjà très grande, en raison du système de planification centralisée, et en partie au fait que la Chine a beaucoup développé les activités de montage à faible valeur ajoutée dans le cadre de réseaux de production internationaux. Le Chili est le seul pays d'Amérique latine dans lequel l'investissement a été très soutenu tandis que la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a diminué et que les exportations de produits manufacturés ont un peu augmenté, mais à partir d'un niveau très bas.

Les mesures de soutien et de protection prises durant les années 60 et 70 dans le cadre des stratégies de remplacement des importations ont indubitablement permis à l'industrie de croître beaucoup plus vite en Amérique latine et, dans une moindre mesure, en Afrique, que si ces régions avaient opté pour le laisser-faire. Toutefois, contrairement aux pays d'Asie de l'Est, qui avaient eux aussi eu une politique industrielle très volontariste, en Amérique latine et en Afrique, cette stratégie n'a pas toujours permis de promouvoir des industries viables (Hirschman, 1968). C'est pourquoi, lorsque ces pays ont opté pour une libéralisation brutale et ont supprimé les mesures de soutien et de protection, leurs industries, exposées à une concurrence sans merci, ont été contraintes à réduire la voilure, à se rationaliser ou à disparaître. On peut considérer que ce processus de désindustrialisation, associé à l'adoption d'un nouveau modèle de développement, est un processus de "destruction créatrice", pour reprendre les mots de Schumpeter. Toutefois, après de nombreuses années de réforme et d'ajustement, on ne voit guère de signe annonçant qu'un nouveau cercle vertueux d'accumulation, de croissance et de transformation structurelle est amorcé.

C. Les gains de productivité : comparaisons entre branches de production

L'étroite corrélation qu'on observe en Asie de l'Est entre le niveau élevé du taux d'investissement, l'augmentation de la part de l'industrie manufacturière dans le PIB et le dynamisme des exportations s'appuie sur des gains de productivité rapides. Toutefois, il n'y a pas de corrélation automatique entre l'investissement d'une part et les gains de productivité et les résultats à

l'exportation d'autre part. Pour obtenir un accroissement rapide de la productivité et une élévation du revenu, il est indispensable de développer certaines activités industrielles, mais on ne sait pas quelle est l'influence de la répartition de l'investissement par branche de production sur le rythme auquel les pays en développement peuvent combler l'écart de productivité

ENCADRÉ 5.1

Exportations de produits manufacturés et valeur ajoutée au Mexique

Nous avons déjà indiqué dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2002* que pouvaient coexister, globalement, une forte expansion des produits manufacturés et une évolution décevante de la valeur ajoutée dans certains pays participant aux réseaux internationaux de production, notamment le Mexique. La raison en est, d'après une analyse faite par le Secrétariat de la CNUCED de données sectorielles relatives au Mexique, que l'essentiel de l'augmentation des exportations de produits manufacturés a résulté de l'expansion des branches de production intégrées dans des réseaux internationaux : vêtements, machines non électriques, machines électriques, équipements de transport et équipements scientifiques et professionnels. Dans le sous-secteur des vêtements, les données relatives à la période 1980-1998 montrent que les exportations ont crû plus rapidement que la moyenne de celles de l'ensemble des produits manufacturés, mais que c'est aussi une des rares industries manufacturières dans lesquelles la valeur ajoutée a diminué (voir tableau).

Le fait que les importations de textiles et de vêtements ont aussi augmenté plus que la moyenne donne à penser que l'intégration de cette industrie dans les réseaux internationaux de production a remplacé une proportion importante de la production nationale par des intrants importés. L'industrie automobile est, de toutes les industries manufacturières, celle dont les exportations ont crû le plus vite, et elle est devenue la deuxième industrie mexicaine pour ce qui est de l'exportation de produits manufacturés. Toutefois, en termes de valeur ajoutée, ses progrès ont été à peine supérieurs à ceux de la moyenne de l'industrie manufacturière. Dans les industries des machines non électriques, des machines électriques et des équipements scientifiques et professionnels, les exportations ont aussi progressé beaucoup plus vite que la valeur ajoutée, même si la progression de la valeur ajoutée est restée supérieure à la moyenne. Cette divergence entre le taux de croissance de la valeur ajoutée manufacturière et celui des exportations a aussi été due à la faible augmentation de la valeur ajoutée et à une forte croissance des importations destinées à la consommation intérieure dans des industries comme celles du papier et des produits en papier, de l'impression et de l'édition, des articles en matière plastique, du verre et des articles en verre et d'autres produits manufacturés. Il est intéressant de constater que la valeur ajoutée de l'industrie de transformation des aliments, des boissons et des tabacs (secteurs qui n'ont pas été intégrés dans des réseaux de production internationaux) a rapidement progressé, et que l'agroalimentaire et la production de boissons sont restées parmi les cinq premières industries manufacturières en termes de valeur ajoutée, mais qu'en revanche leurs résultats à l'exportation ont été inférieurs à la moyenne.

avec les pays industriels. En fait, il n'y a même pas de consensus au sujet de la question de savoir si le meilleur moyen d'accroître les gains de productivité est d'investir dans les branches dans lesquelles l'écart par rapport aux pays industriels avancés est grand ou, au contraire, dans celles où il est faible. Quelques auteurs (Gerschenkron, 1962) soutiennent que les branches de production dans lesquelles l'écart de productivité est le plus grand attirent en général le plus d'investissement, ce qui leur permet de réduire rapidement cet écart; toutefois, d'autres (par exemple Krugman, 1990) soutiennent que le rattrapage en matière de productivité se fait au même rythme dans toutes les branches de production industrielle.

L'évolution de la productivité dépend aussi de la manière dont l'investissement est complété par l'apprentissage technique. Même lorsque la technologie est incorporée dans des biens d'équipement importés et accompagnée d'un savoir-faire codifié, une partie du savoir-faire reste toujours tacite et ne peut être acquis que par l'expérience. De plus, pour employer efficacement une technologie importée, il faut l'adapter aux particularités locales. En conséquence, le niveau de compétences initial du pays et l'apprentissage progressif déterminent l'efficacité de l'emploi de nouvelles technologies. Le progrès technique est le résultat de l'achat de biens d'équipement modernes complété par un processus d'apprentissage nécessaire

Tableau de l'encadré 5.1

**MEXIQUE : VALEUR AJOUTÉE MANUFACTURIÈRE ET COMMERCE DE PRODUITS
MANUFACTURÉS, PAR SECTEUR, 1980-1998**

	Valeur ajoutée			Exportations			Importations		
	Part du secteur dans l'industrie manufacturière totale		Croissance annuelle moyenne	Part du secteur dans l'industrie manufacturière totale		Croissance annuelle moyenne	Part du secteur dans l'industrie manufacturière totale		Croissance annuelle moyenne
	1980	1998		1980-1998	1980		1998	1980-1998	
Produits alimentaires	8,0	8,2	7,4	6,9	2,1	9,2	4,7	3,4	14,1
Boissons	10,8	8,8	6,9	1,3	1,1	15,0	0,4	0,2	24,7
Tabacs	3,9	3,7	8,0	1,0	0,1	0,3	0,0	0,0	33,1
Textiles	5,2	1,9	-0,1	5,6	3,6	15,3	1,1	4,0	27,4
Vêtements sauf chaussures	..	0,5	-0,1 ^a	3,7	4,9	20,5	1,0	2,4	25,3
Produits en cuir	0,7	0,3	14,6	0,2	0,7	27,6
Chaussures sauf en matière plastique ou en caoutchouc	..	0,3	-4,4 ^a	1,2	0,4	11,0	0,1	0,1	19,7
Produits en bois sauf meubles	0,7	0,2	-1,1	1,3	0,4	10,9	0,5	0,5	18,9
Meubles sauf meubles métalliques	..	0,2	1,0 ^a	0,9	2,4	23,3	0,2	0,4	22,3
Papier et produits en papier	6,1	2,3	1,4	0,9	0,5	7,9	1,3	2,4	17,7
Impression et édition	..	0,5	3,0 ^a	0,6	0,4	15,0	0,7	0,9	18,5
Produits chimiques pour l'industrie	4,7	8,9	9,8	6,2	3,1	11,8	8,3	7,1	13,3
Autres produits chimiques	6,7	8,8	8,9	2,0	1,7	16,6	2,3	3,1	18,7
Raffinage du pétrole	5,7	0,6	-1,1	0,8	1,8	15,1
Produits pétroliers et charbon	0,5	0,6	7,0	0,4	0,0	5,3	0,1	0,2	20,7
Articles en caoutchouc	3,5	1,3	-0,0	0,1	0,4	23,3	1,4	1,5	19,9
Articles en matière plastique	..	1,5	4,5 ^a	0,9	1,0	19,1	0,7	4,2	34,4
Céramique et porcelaine	..	0,5	6,3 ^a	0,3	0,3	16,5	0,0	0,3	31,5
Verre et articles en verre	3,9	2,3	3,9	0,8	0,8	15,6	0,4	0,7	24,2
Autres produits minéraux non métalliques	5,6	3,8	4,6	1,1	0,6	12,9	0,6	0,4	13,9
Fer et acier	13,3	7,9	3,6	0,9	2,2	21,2	8,6	2,9	13,0
Métaux non ferreux	3,7	3,2	4,8	14,6	1,3	4,1	1,8	1,9	17,6
Métaux ouvrés	3,2	4,1	7,3	2,1	3,7	20,4	5,7	6,2	19,8
Machines non électriques	1,4	3,8	11,4	4,7	11,4	22,3	25,1	13,9	13,1
Machines électriques	5,3	6,0	7,1	27,1	29,3	17,3	11,5	25,2	20,4
Équipements de transport	13,5	20,2	9,2	5,4	22,3	24,2	18,0	11,5	13,3
Équipements scientifiques et professionnels	..	0,4	8,3 ^a	1,8	3,7	22,9	3,5	3,0	15,1
Autres produits manufacturés	..	0,3	3,2	1,7	1,4	18,2	0,8	1,1	20,3
<i>Pour mémoire:</i>									
Total de l'industrie manufacturière	100,0	100,0	6,8	100,0	100,0	16,8	100,0	100,0	16,6

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après Nicita et Olarreaga, 2001.

^a 1984-1998.

pour les employer au mieux (Nelson et Winter, 1982; Abramovitz, 1986; Lucas, 1993; et Nelson et Pack, 1999). Les politiques technologiques ciblées ont aussi une influence directe sur le résultat.

La structure sectorielle du transfert et de l'absorption de technologies a été très influencée par une évolution importante, à savoir l'intégration verticale de la production avec délocalisation de différentes étapes d'ouvroison, et la participation croissante des pays en développement aux réseaux de production mondiaux. Les opérations qu'il est le plus facile de délocaliser dans des pays peu développés sont celles qui emploient des intrants intermédiaires pouvant être facilement importés et pour lesquels les salaires représentent une forte proportion du prix de revient, car on peut alors tirer parti des différences de salaires entre pays. Comme nous l'avons vu au chapitre IV, la participation à de tels réseaux se traduit généralement par une augmentation notable des importations de machines, équipements et intrants. Cela aurait permis dans certains cas de brûler les étapes du progrès technique et d'obtenir des gains de productivité rapides, mais dans les réseaux internationaux de production, les processus de transfert de technologie et d'apprentissage sont de plus en plus déterminés par la stratégie mondiale des sociétés transnationales et non par la stratégie de développement des pays destinataires. Le rythme des gains de productivité dans les pays en développement, et le temps nécessaire pour réduire l'écart avec les pays développés dans les différentes branches de production, dépendent donc des modalités de leur participation aux réseaux de production internationaux, ainsi que des importations de technologies et de biens d'équipement et du processus d'apprentissage et d'adaptation.

Le tableau 5.4 permet de comparer l'évolution de la productivité de la main-d'œuvre dans différents pays en développement à celle des États-Unis, pays de référence en matière de technologie. La comparaison est faite pour l'ensemble du secteur manufacturier ainsi que pour différentes branches de production qui requièrent plus ou moins de compétences. Nous avons récapitulé les chiffres relatifs à 1980, 1985 et 2000 pour voir en quoi la crise de la dette et les profondes réformes qui se sont produites dans la plupart des pays entre 1985 et 1990

auraient pu influencer sur l'évolution de la productivité par secteur. Toutefois, ce sont des chiffres qu'il faut interpréter avec prudence, car ils correspondent parfois à des périodes différentes et, dans les pays qui n'avaient qu'une base industrielle étroite, les gains de productivité sont parfois disproportionnés.

En Asie, la productivité de la main-d'œuvre a beaucoup augmenté, en général sans interruption, dans tous les secteurs; ce n'est pas le cas en Amérique latine.

Dans tous les pays d'Asie repris dans ce tableau, sauf les Philippines, la productivité de la main-d'œuvre a beaucoup augmenté et n'a cessé d'augmenter dans tous les secteurs au cours des deux dernières décennies; cela n'est pas le cas en Amérique latine (sauf au Chili). En outre, dans de nombreux pays de cette région, le niveau de productivité a baissé durant les années 90 (c'est-à-dire dans la période qui a suivi la libéralisation du commerce extérieur et des flux financiers) et, dans certains cas, elle est tombée en dessous du niveau qu'elle avait atteint en 1985 (c'est-à-dire au milieu de la crise de la dette).

Dans plusieurs pays d'Amérique latine, comme l'Argentine, le Brésil et le Mexique, la productivité a particulièrement chuté dans des industries de main-d'œuvre traditionnelles telles que les textiles et la confection. En revanche, les gains de productivité ont été plus élevés dans l'industrie automobile que dans l'ensemble de l'industrie manufacturière, et ont parfois été plus grands au Brésil et au Mexique qu'aux États-Unis. La productivité de l'industrie agroalimentaire du Brésil, de la Colombie et du Mexique soutient la comparaison avec celle des États-Unis.

En Amérique latine, l'ouverture à la concurrence internationale et à l'IED a fait évoluer la structure de la production : les activités relativement capitalistiques de transformation des ressources naturelles, abondantes dans la région, se sont renforcées, tandis que la part des activités à forte intensité de recherche-développement et de technologie a diminué

En Asie, la République de Corée a obtenu des gains de productivité plus rapides que les États-Unis, tant pour l'ensemble de l'industrie manufacturière que pour chacune des branches indiquées dans le tableau. On voit aussi que d'autres pays d'Asie, dont l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, le Pakistan, les Philippines et la Province chinoise de Taiwan, ont réussi à réduire l'écart de productivité avec les États-Unis pour l'ensemble de l'industrie manufacturière, mais que le rythme des gains de productivité a été très différent selon les branches de de production. Au cours des trois dernières décennies, plusieurs de ces pays ont acheté une grande quantité de biens d'équipement à des pays développés (voir chapitre IV, tableau 4.3). Il est intéressant de constater que le Mexique, qui avait lui aussi importé beaucoup de machines, n'a pas obtenu

Tableau 5.4

**PRODUCTIVITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS 26 ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT ET DANS DIFFÉRENTS
SECTEURS INDUSTRIELS, 1980-2000**
(Index, 1990 = 100)

	Ind. manufacturière (CTCI 300)				Produits alimentaires (CTCI 311)				Textiles (CTCI 321)				Vêtements (CTCI 322)				Machines électriques (CTCI 383)				Équipements de transport (CTCI 384)			
	1980	1985	2000		1980	1985	2000		1980	1985	2000		1980	1985	2000		1980	1985	2000		1980	1985	2000	
Argentine	..	122,1	85,1 ^a	..	134,7	88,1 ^a	..	109,9	55,7 ^a	..	118,4	94,8 ^a	..	101,2	64,2 ^a	..	128,0	103,9 ^a						
Bolivie	77,0	58,3	90,8 ^b	85,8	171,6	122,8	115,5	93,1	98,0	149,3	103,6	109,7	150,6	79,1	81,0	192,0	47,9	84,6						
Brésil	..	79,9	114,0 ^c	..	89,4	108,9 ^c	..	91,8	76,9 ^c	..	108,6	78,3 ^c	..	83,2	102,0 ^c	..	74,2	180,6 ^c						
Chili	80,2	115,3	144,6	97,7	117,0	149,6	79,8	97,9	121,7	98,8	123,9	184,8	49,5	83,5	104,4	98,3	110,6	174,6						
Chine	242,1 ^d	311,5 ^d	181,7 ^d	224,4 ^d	285,1 ^d						
Colombie	75,2	87,5	101,3	67,8	97,1	105,5	63,0	72,9	51,3	91,8	89,7	105,6	74,9	86,7	78,4	52,9	65,5	62,2						
Côte d'Ivoire						
Équateur	79,8	77,2	117,3 ^d	86,5	101,7	97,8 ^d	99,4	95,1	101,3 ^d	157,2	106,4	93,1 ^d	119,9	107,6	61,5 ^d	69,1	94,4	109,8 ^d						
Égypte	55,6	89,4	90,7 ^b	73,5	94,6	81,6 ^e	80,1	94,0	86,4 ^e	93,1	134,0	181,3 ^e	90,9	232,7	162,3 ^e	76,0	128,9	262,8 ^e						
Ghana						
Inde	55,2	72,5	152,4	34,6	78,3	174,0	69,9	67,7	107,4	43,3	52,1	107,5	64,2	69,3	173,1	60,8	73,9	123,2						
Indonésie	54,0	68,9	124,2 ^d	39,9	54,6	113,2	45,8	67,4	158,1	39,0	73,8	147,6	56,3	76,7	155,7	47,8	44,0	187,2						
Kenya	83,7	88,8	89,4 ^e	94,0	95,6	98,8 ^e	104,2	88,4	74,0 ^e	111,7	112,9	105,8 ^e	25,1	32,9	90,9 ^e	105,6	128,9	69,8 ^e						
Malaisie	67,1	93,9	171,1	90,6	96,4	162,7	60,2	61,5	208,6	62,8	73,9	151,2	66,6	98,6	219,3	40,9	55,6	116,8						
Mexique	..	102,5	108,0	67,8	101,1	101,3	111,7	115,9	82,3	..	118,0	85,2	113,6	96,8	107,4	111,6	95,0	158,1						
Maroc	85,8	81,8	117,0 ^d	110,8	114,8	131,5 ^d	79,0	99,9	99,2 ^d	57,6	103,4	116,4 ^d	70,3	88,4	85,9 ^d	57,8	81,1	85,3 ^d						
Nigéria						
Pakistan	63,4	86,0	120,8 ^a	89,5	106,6	118,8 ^a	41,2	61,0	106,1 ^a	61,0	67,0	133,8 ^a	49,7	61,9	218,9	64,0	65,5	200,2						
Pérou	107,3	107,0	82,0 ^a	117,5	74,6	57,5 ^a	120,9	116,7	76,1 ^a	119,6	101,3	124,5 ^a	101,3	85,9	66,2	173,0	105,5	68,1						
Philippines	74,1	79,9	150,0 ^b	75,0	72,3	149,5	88,7	49,7	140,2 ^b	77,1	50,6	145,3 ^b	59,9	46,6	96,4 ^b	63,5	28,8	152,5 ^b						
Rép. de Corée	50,7	65,1	231,8	57,2	67,2	205,8	61,0	78,5	233,1	58,6	62,4	196,5	38,7	64,0	330,0	41,8	65,4	187,6						
Taiwan, Chine	de61,9	72,3	127,1 ^a	57,3	82,8	110,6 ^a	51,3	66,7	127,4 ^a	70,1	78,3	92,2 ^a	56,4	67,9	148,6 ^a	54,1	61,8	118,0 ^a						
Thaïlande						
Turquie	61,3	71,5	121,3	65,4	71,8	134,4	75,3	77,7	114,2	59,5	68,9	148,5	62,8	76,5	135,6	54,5	59,9	135,4						
Uruguay	88,0	125,9	127,5 ^d	70,6	121,7	111,7 ^d	76,3	114,6	115,3 ^d	98,2	97,7	66,6 ^d	69,6	118,4	81,1 ^d	66,3	80,9	48,2 ^d						
Venezuela	83,6	91,3	114,1 ^e	92,7	103,1	183,0 ^e	99,0	124,7	45,9 ^e	142,1	156,4	90,3 ^b	105,9	110,2	98,2 ^b	137,3	142,1	260,8 ^b						
Pour mémoire :																								
États-Unis	80,6	89,0	114,7 ^c	79,5	92,1	113,2	84,1	89,4	118,0	82,7	93,0	144,1	78,5	88,3	220,4	80,3	98,6	149,9						

Source : ONUDI, Base de données sur les statistiques industrielles, 2002; Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2002*; et Thomson Financial Datastream.

Note : La productivité de la main-d'œuvre est égale à la valeur ajoutée réelle (en monnaie nationale) par travailleur. Le déflateur employé pour obtenir la valeur ajoutée réelle est l'indice implicite du PIB.

^a1996. ^b1997. ^c1995. ^d1999. ^e1998.

Tableau 5.5

**PART DE DIFFÉRENTS SECTEURS INDUSTRIELS DANS LA VALEUR AJOUTÉE
MANUFACTURIÈRE DANS CERTAINS PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 1970-2000**
(En pourcentage)

Secteurs	Argentine				Brésil				Chili				Colombie			
	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	1996	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000
I	15,6	..	14,3	13,7	18,8	22,8	14,9	7,7	8,1	6,7	10,7	10,2	9,6	7,3
II	9,9	..	8,5	7,7	9,9	8,7	7,7	2,6	1,8	2,3	2,9	4,0	4,3	2,3
III+IV	36,2	..	46,7	48,6	35,8	42,4	43,2	61,5	64,6	66,8	45,7	50,1	51,2	53,0
V	38,2	..	30,5	30,0	35,5	26,1	34,2	28,2	25,5	24,1	40,7	35,6	34,9	37,4

Secteurs	Mexique				Malaisie				Rép. de Corée				Taiwan, Prov. de Chine			
	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000	1973	1980	1990	1996
I	13,3	..	14,1	11,8	9,8	21,4	30,5	48,9	9,1	16,6	29,1	39,7	21,1	21,5	28,7	36,2
II	5,5	..	14,4	18,9	3,2	4,3	5,6	4,1	5,4	6,1	10,5	11,8	5,0	6,3	7,8	8,0
III+IV	46,8	..	48,8	43,8	49,5	41,2	36,8	29,0	45,5	39,5	31,6	27,9	35,7	37,5	35,8	35,3
V	34,4	..	22,6	25,4	37,5	33,1	27,1	18,0	39,9	37,8	28,8	20,6	38,3	34,6	27,7	20,4

Source : Cimoli et Katz, 2001; et ONUDI, Base de données sur les statistiques industrielles, 2002.

Note : Secteur I : Industrie du travail des métaux (CITI 381, 382, 383 et 385), y compris ordinateurs et machines de bureau, équipements de télécommunication et semi-conducteurs.

Secteur II : Équipements de transport (CITI 384).

Secteur III : Produits alimentaires, boissons et tabacs (CITI 311, 313 et 314).

Secteur IV : Transformation des ressources naturelles (CITI 341, 351, 354, 355, 356, 371 et 372).

Secteur V : Industries de main-d'œuvre traditionnelles (CITI 321, 322, 323, 324, 331, 332, 342, 352, 361, 362, 369 et 390).

des gains de productivité similaires sauf peut-être, comme nous l'avons déjà indiqué, dans l'industrie automobile et, dans une moindre mesure, dans l'industrie des machines électriques. Les différences entre pays pour ce qui concerne l'évolution de la productivité de la main-d'œuvre dans les différentes branches de production se traduisent aussi par une modification du poids de chaque branche dans le total de la valeur ajoutée industrielle. Le tableau 5.5 montre l'importance croissante de l'exploitation des ressources naturelles dans les principaux pays d'Amérique latine, sauf le Mexique, et le déclin de l'importance du travail des métaux (y compris dans les branches liées aux technologies de l'information), sauf au Brésil. Cela implique que l'ouverture à la concurrence internationale et à l'IED a fait évoluer la structure de la production : les activités relativement capitalistiques de transformation des ressources naturelles, abondantes dans la région, se sont renforcées, tandis que la part des activités à forte intensité de recherche-développement et de technologie a diminué, ce qui réduit les possibilités de gains de productivité et d'innovation (Cimoli et Katz, 2001).

Pour ce qui est de la transformation structurelle, la situation du Mexique est un peu ambiguë, en raison de l'importance qu'ont eue le secteur de l'automobile et la sous-traitance (*maquiladora*), activités dans lesquelles l'intensité de main-d'œuvre n'est pas la même, dans l'industrialisation récente du pays. Toutefois, l'indice de transformation structurelle de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) donne à penser que, même s'il y a eu une restructuration de l'industrie manufacturière après la mise en œuvre des réformes orientées vers le marché, la transformation structurelle n'a pas été plus grande entre 1984 et 1994, dans le cadre de la nouvelle politique économique, que dans la période 1970-1981, caractérisée par une stratégie de remplacement des importations (Máttar, Moreno-Brid et Wilson Peres, 2002 : 27-28; Moreno-Brid, 1999 : 48-49). De plus, les industries dont le poids dans le PIB a le plus augmenté entre 1987 et 1994 (industrie automobile, moteurs et accessoires et machines et équipement non électriques) sont aussi celles qui avaient le plus progressé entre 1970 et 1981. Par conséquent, une décennie de réformes économiques ne

semble pas avoir radicalement modifié la structure et la dynamique de l'activité manufacturière.

Il y a d'importantes différences entre l'Amérique latine et l'Asie pour ce qui est de l'évolution de la part des différents secteurs dans la valeur ajoutée manufacturière, comme le montre le tableau 5.5. Dans toutes les économies d'Asie, le poids des industries de transformation des métaux et de l'industrie automobile a augmenté, même si c'est à un rythme très variable. Le développement du travail des métaux s'est accompagné d'une forte diminution du poids des industries fondées sur l'exploitation des ressources naturelles et des industries de main-d'œuvre.

D'après une récente étude, la part des produits manufacturés qu'on associe généralement à la réussite du processus d'industrialisation (machines électriques, machines non électriques et équipement de transport) a

augmenté particulièrement vite en République de Corée, en Malaisie, en Thaïlande et en Turquie, mais beaucoup moins au Brésil, au Chili, au Mexique et, surtout, en Argentine (Amsden, 2001). La transformation structurelle du secteur manufacturier a été limitée entre 1980 et 1994, mais c'est dans les pays comme l'Indonésie et la Malaisie, où la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a beaucoup augmenté, que la transformation structurelle a été la plus prononcée; en revanche, elle a été très limitée dans les économies semi-industrielles, comme celles de l'Argentine et du Mexique, ainsi que dans les économies les plus mûres (République de Corée et Province chinoise de Taiwan), où la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a diminué. On voit donc que la désindustrialisation peut être un processus positif dans certains pays et négatif dans d'autres⁵.

D. Commerce extérieur et transformation structurelle

L'intégration dans le système commercial international, par le biais d'une libéralisation rapide, a été la pierre angulaire des réformes économiques des pays en développement depuis le milieu des années 80. On peut s'attendre à ce que cela ait des répercussions sur leur transformation structurelle, au même titre que la dotation de ressources et les facteurs géographiques. Toutefois, les effets de l'intégration dépendent beaucoup des conditions dans lesquelles elle se fait et des politiques appliquées. En Amérique latine et en Afrique, l'intégration s'est caractérisée par une brutale réorientation de la stratégie de développement; la libéralisation s'est faite très rapidement, après une crise de surendettement (c'est-à-dire dans une période de fragilité). En revanche, le processus d'intégration de l'Asie de l'Est a démarré à partir d'une position de force et a été caractérisé par une stratégie de libéralisation progressive, continue et délibérée. Le cas de la Chine fait exception à certains égards, car dans ce pays il y a eu à la fois une intégration rapide et une croissance accélérée, ce qui est dû en grande partie au fait que la position de départ était forte, comme dans les autres pays d'Asie. Il est probable que les particularités de

l'industrialisation et de la transformation structurelle des pays en développement depuis la crise de la dette ont été liées à ces aspects fondamentaux de leur intégration commerciale.

1. Industrialisation et compétitivité

On considère généralement que la participation d'un pays au commerce international est déterminée en grande partie par sa dotation de ressources et par l'efficacité de l'utilisation de ces ressources. Selon la théorie traditionnelle, la libération des mouvements internationaux de capitaux devrait accroître l'influence des dotations relatives de main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée sur les effets du commerce sur l'industrialisation. En particulier, dans la plupart des pays en développement, on pourrait s'attendre à ce que les industries de main-d'œuvre attirent des capitaux, ce qui accroît la productivité de la main-d'œuvre et rend ces industries plus compétitives sur le marché international. En conséquence, les pays en développement devraient se spécialiser dans les

En Amérique latine et en Afrique, l'intégration s'est faite très rapidement dans une période de fragilité.

industries de main-d'œuvre et importer les produits à forte teneur en compétence de pays plus avancés. Cela réduirait l'écart de rémunération entre leurs travailleurs qualifiés et non qualifiés.

Dans les études portant sur la spécialisation internationale, on postule souvent que le rythme des gains de productivité est très variable selon les branches de production, tandis que l'évolution des salaires est à peu près uniforme⁶. Cette asymétrie peut être un important facteur de transformation structurelle. Dans un contexte dynamique, l'inégalité des gains de productivité selon les branches de production, associée à l'uniformité de la hausse des salaires, implique que les travailleurs des branches les plus productives sont en fait sous-payés. Par conséquent, les gains de productivité sont distribués dans l'ensemble de l'économie par le biais de la hausse générale des salaires et des variations des prix relatifs. Cette dynamique, et donc l'évolution du coût unitaire relatif de la main-d'œuvre, aura une grande influence sur l'avantage comparatif de chaque pays dans différentes industries. Si, dans un pays donné, la productivité augmente plus vite dans certaines branches que dans d'autres tandis que les salaires progressent au même rythme dans toutes les branches, ce pays acquerra un avantage comparatif dans les secteurs qui sont en phase de rattrapage, à condition que l'évolution de la productivité et des salaires dans les autres pays ne soit pas identique⁷.

La comparaison du coût unitaire de la main-d'œuvre dans 26 pays en développement et aux États-Unis pour un certain nombre de catégories d'industries manufacturières en 2000 ne fait pas apparaître d'écarts systématiques, car pour chaque pays les ratios peuvent être très éloignés les uns des autres selon les catégories d'industries, et pour certaines catégories, ils diffèrent considérablement selon les pays (tableau 5.6). Le fait que dans ce tableau figurent des pays dont le secteur industriel est très petit, si bien qu'il y a souvent de fortes variations du niveau des salaires et de la productivité, peut expliquer en partie ces disparités. Pour toutes les catégories d'industries et pour tous les pays du tableau, le nombre de hausses des ratios au cours des deux dernières décennies a été à peu près identique au nombre des baisses. Toutefois, il convient de noter que la République de Corée est le seul pays du tableau pour lequel le ratio a diminué dans les cinq catégories d'industries. Dans plusieurs autres pays (notamment l'Inde), il a aussi diminué dans les industries de main-d'œuvre telles que la confection, mais, dans un grand nombre de pays, il a augmenté dans les autres catégories, et en particulier dans celle

des machines électriques. Il peut paraître étonnant que cela soit vrai même pour les pays qui ont réussi à devenir de grands exportateurs d'équipement de télécommunication et de semi-conducteurs dans le cadre de réseaux de production internationaux, comme la Malaisie, le Mexique, les Philippines, la Province chinoise de Taiwan, la Thaïlande et la Turquie. Le succès de l'industrie électronique de la Malaisie et de la Province chinoise de Taiwan à l'exportation semble dû en grande partie à d'importants gains de productivité, alors que les cas du Mexique et des Philippines (voir tableau 5.5), où la productivité n'a pas progressé très vite, donnent à penser que d'autres facteurs, notamment le niveau des salaires et le taux de change, ont davantage contribué à préserver la compétitivité.

Lorsqu'un pays se spécialise dans de nouvelles industries, cela s'accompagne souvent d'une variation de sa "compétitivité internationale", même si cette notion est beaucoup plus pertinente au niveau de l'entreprise qu'à celui de l'économie nationale (Krugman, 1994). On peut considérer qu'une entreprise est compétitive sur le marché international si elle peut vendre ses produits au même prix que ses concurrents (ou légèrement en dessous), en réalisant le même bénéfice. Cette définition est assez simple, mais il est beaucoup plus difficile de mesurer les écarts de compétitivité

internationale de l'ensemble des industries marchandes d'un pays, particulièrement dans le cas des pays en développement pour lesquels on dispose rarement des données nécessaires. On emploie couramment le taux de change réel comme indicateur de compétitivité. Le taux de change le plus souvent retenu à cet effet est celui calculé à partir de la parité de pouvoir d'achat, c'est-à-dire en multipliant le taux de change nominal par le ratio prix étrangers/prix nationaux. Idéalement, pour évaluer la compétitivité internationale de l'industrie d'un pays, il faudrait s'appuyer sur le prix relatif d'un panier de produits industriels qui entrent dans le commerce international. Toutefois, comme on ne dispose pas des données nécessaires pour la plupart des pays, nous ferons ici une évaluation fondée sur les indices de prix à la consommation.

On peut aussi employer comme indicateur des variations de la compétitivité d'un pays le coût unitaire relatif de la main-d'œuvre (c'est-à-dire le ratio salaires nominaux en dollars/productivité de la main-d'œuvre en dollars, rapporté au même ratio pour les États-Unis). Cette définition du taux de change réel est particulièrement utile car elle permet de distinguer les effets des variations des salaires nominaux, de la productivité de la main-d'œuvre et du taux de change

Lorsqu'un pays se spécialise dans de nouvelles industries, cela s'accompagne souvent d'une variation de sa "compétitivité internationale", même si cette notion est beaucoup plus pertinente au niveau de l'entreprise qu'à celui de l'économie nationale.

Tableau 5.6

**COÛT UNITAIRE DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS 26 ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT
DANS CERTAINS SECTEURS, 1980 ET 2000**
(rapporté au coût unitaire de la main-d'œuvre aux États-Unis)

Pays/territoire	Produits alimentaires		Textiles		Vêtements		Machines électriques		Équipements de transport	
	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000
Argentine	0,87 ^a	1,95 ^b	0,48 ^a	1,28 ^b	0,48 ^a	0,64 ^b	0,70 ^a	2,11 ^b	0,79 ^a	1,78 ^b
Bolivie	0,86	0,61	0,93	0,76	0,82	0,65	0,51	1,00	0,47	1,34
Brésil	0,53 ^c	0,74 ^b	0,42 ^c	0,65 ^b	0,39 ^c	0,47 ^b	0,52 ^c	0,81 ^b	0,60 ^c	0,53 ^b
Chili	0,63	0,80	0,65	0,89	0,55	0,51	0,88	0,90	0,46	0,74
Chine	0,68	..	0,26	..	0,08	..	0,59	..	0,42	..
Colombie	0,60	0,62	0,47	0,66	0,58	0,47	0,48	1,01	0,53	0,97
Côte d'Ivoire	0,92	1,50 ^d	0,85	1,06 ^d	0,73	1,02 ^d	0,78	1,34 ^d	0,36	1,69 ^d
Équateur	1,36	0,88 ^e	0,91	0,30 ^e	0,82	0,34 ^e	0,96	1,20 ^e	0,86	0,55 ^e
Égypte	1,45	1,45 ^f	1,27	1,21 ^f	0,99	0,38 ^g	1,00	1,10 ^g	1,51	0,71 ^g
Ghana	1,00	0,82 ^b	0,80	0,96 ^b	0,45	0,60 ^b	1,08	0,39 ^b	0,84	1,63 ^b
Inde	1,74	1,29	1,25	1,57	0,96	0,47	1,01	0,98	1,24	1,43
Indonésie	0,97	0,71	0,61	0,42	0,95	0,45	0,49	0,62	0,40	0,26
Kenya	1,16	1,31 ^e	1,00	2,20 ^e	0,94	0,96 ^e	1,47	0,74 ^e	1,10	3,34 ^e
Malaisie	0,60	1,08	0,75	0,59	0,82	0,84	0,71	1,01	0,67	0,69
Mexique	1,00	0,90	0,85	0,88	0,69 ^h	0,64	0,73	1,06	0,49	0,43
Maroc	2,08	1,61 ^e	1,19	1,38 ^e	1,25	1,05 ^e	1,42	1,49 ^e	1,34	0,92 ^e
Nigéria	0,99	0,29 ^b	0,85	0,80 ^b	0,52	0,11 ^b	0,56	0,56 ^b	0,09	0,04 ^b
Pakistan
Pérou	0,43	1,02 ^b	0,43	0,62 ^b	0,66	0,46 ^b	0,37	0,95 ^b	0,25	0,50 ^b
Philippines	0,63	0,65 ^d	0,60	0,67 ^d	0,80	0,59 ^d	0,60	0,80 ^d	0,47	0,40 ^d
Rép. de Corée	0,81	0,73	0,74	0,63	0,71	0,62	0,82	0,56	0,78	0,71
Taiwan, Prov. de Chine	0,94	1,93 ^b	1,09	1,45 ^b	0,44	0,80 ^b	0,97	1,81 ^b	0,78	1,17 ^b
Thaïlande	0,46 ⁱ	0,92 ^j	0,46 ⁱ	0,87 ^j	0,67 ⁱ	1,07 ^j	0,35 ^k	0,65 ^j	0,48 ^k	0,41 ^j
Turquie	1,12	1,09	0,70	0,69	0,62	0,43	0,72	0,97	0,98	0,65
Uruguay	1,65	1,64 ^e	0,84	0,74 ^e	0,76	0,69 ^e	1,03	1,52 ^e	0,72	1,22 ^e
Venezuela	1,34	0,93 ^d	1,14	0,72 ^d	1,03	0,49 ^d	0,98	0,68 ^d	0,86	0,17 ^d

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après ONUDI, Base de données sur les statistiques industrielles, 2002.

Note : Les coûts unitaires de la main-d'œuvre sont les salaires (en dollars courants) divisés par la valeur ajoutée (en dollars courants).

^a 1984.

^b 1995.

^c 1985.

^d 1997.

^e 1999. ^f 1996

^g 1998.

^h 1984.

ⁱ 1979.

^j 1994.

^k 1982.

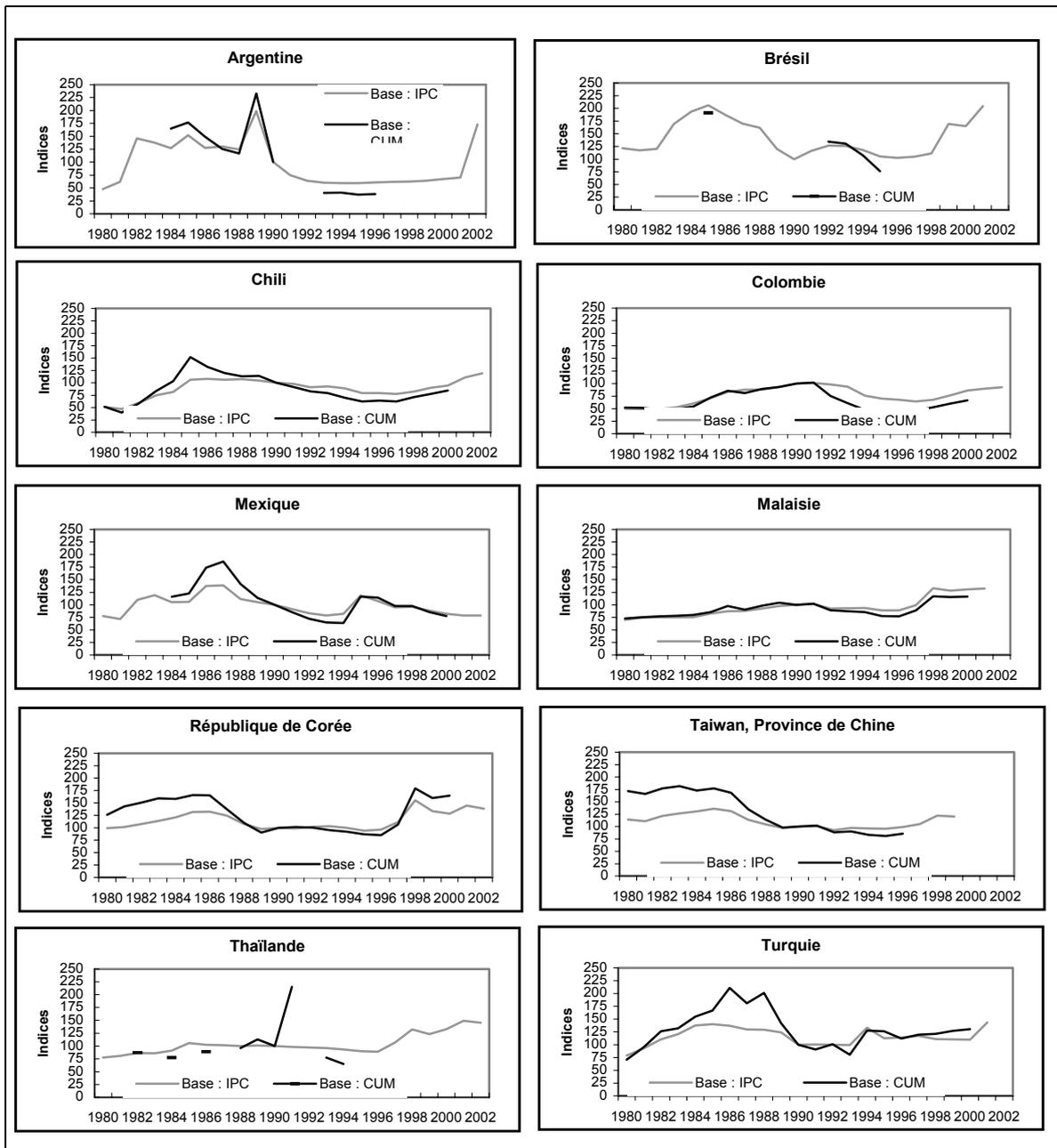
nominal sur la compétitivité internationale. La conjugaison d'une amélioration durable du bien-être de la société et d'une forte compétitivité internationale se caractérise par d'importants gains de productivité associés à une augmentation de l'investissement et à une baisse ou une stabilité de l'emploi, à un taux de croissance des salaires réels similaire à celui de la

productivité, et à un taux de change nominal qui corresponde à la parité de pouvoir d'achat.

En général, les taux de change réels fondés sur les indices relatifs des prix à la consommation et ceux fondés sur les coûts unitaires relatifs de la main-d'œuvre varient dans le même sens, mais il peut y avoir

Figure 5.3

**TAUX DE CHANGE RÉEL DE LA MONNAIE DE DIFFÉRENTS PAYS EN DÉVELOPPEMENT
PAR RAPPORT AU DOLLAR DES ÉTATS-UNIS, 1980-2002**
(Indice, 1990 = 100)



Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, *Statistiques financières internationales 2002*, et ONUDI, Base de données de statistiques industrielles 2002.

Note : La courbe basée sur l'IPC correspond à l'indice du taux de change réel par rapport au dollar des États-Unis calculé à partir des indices relatifs des prix à la consommation. La courbe CUM correspond à l'indice du taux de change réel par rapport au dollar des États-Unis calculé à partir des coûts unitaires de main-d'œuvre relatifs.

des divergences dues à une variation des marges bénéficiaires obtenues sur le marché mondial. Les chiffres repris à la figure 5.3 donnent à penser que les fortes marges bénéficiaires des exportateurs de produits manufacturés de la République de Corée et de la Province chinoise de Taiwan durant l'essentiel des années 80 avaient diminué à la fin de cette décennie et dans les années 90, et n'ont recommencé à augmenter

(en République de Corée) qu'après la crise financière de 1997-1998. Les exportateurs de produits manufacturés de l'Argentine, du Chili, de la Malaisie, du Mexique et de la Turquie ont aussi pu accroître leurs marges sur le marché international dans les années 80, mais apparemment elles étaient moins élevées que celles des exportateurs d'Asie de l'Est susmentionnés, comme l'indique le fait qu'il y a un écart moindre entre

la courbe du taux de change réel calculé sur la base de l'indice des prix à la consommation et celle du taux calculé sur la base des coûts unitaires de main-d'œuvre. Les exportateurs de produits manufacturés du Brésil, de la Colombie et de la Thaïlande paraissent aussi avoir subi une érosion de leurs marges sur les marchés internationaux dans les années 90, mais n'avaient pas réussi à les accroître dans les années 80. Le tableau 5.7 récapitule les données relatives à l'évolution de la compétitivité internationale et des résultats à l'exportation des entreprises manufacturières de différents pays au cours des deux dernières décennies⁸. Le taux de croissance des exportations de produits manufacturés est un indicateur essentiel, mais, comme il peut être trompeur dans le cas des pays qui avaient en début de période une industrie manufacturière d'exportation très limitée, nous l'avons complété par l'indication de la part des produits manufacturés dans le total des exportations de marchandises autres que le pétrole en 2000. Parmi les 26 pays, la Côte d'Ivoire, le Nigéria, le Pérou et l'Uruguay ont obtenu des résultats médiocres au cours des deux dernières décennies pour ce qui est de la croissance de leurs exportations de produits manufacturés. Au Chili, en Équateur, au Ghana et au Kenya, malgré une expansion plus rapide, la part des produits manufacturés dans le total des exportations de produits autres que le pétrole est restée très basse. Ce groupe comprend les trois pays dans lesquels l'indicateur de compétitivité a le plus augmenté : Ghana, Équateur et Nigéria. Ces pays ont réussi à accroître la compétitivité de leurs industries manufacturières en comprimant les salaires ou par une importante dévaluation, et non au moyen de gains de productivité notables, ce qui donne à penser que l'amélioration de leur compétitivité est due à la correction d'un déséquilibre entre l'insuffisance de la productivité et au niveau relativement élevé des salaires et des prix⁹.

Au contraire, la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan ont enregistré une forte croissance de leurs exportations de produits manufacturés due à d'importants gains de productivité de la main-d'œuvre. En conséquence, leurs industries manufacturières ont pu préserver leur compétitivité, alors même que les salaires ont augmenté plus vite que dans tous les autres pays du tableau. La Chine, la Malaisie et le Mexique ont connu une croissance particulièrement vive de leurs exportations de produits manufacturés,

La plupart des pays qui ont cherché à accroître leur compétitivité internationale mais n'ont guère obtenu de gains de productivité de la main-d'œuvre semblent avoir dû recourir à la compression des salaires ou à une forte dépréciation ...

qui représentent aujourd'hui près de 90 % du total de leurs exportations de produits autres que le pétrole, mais leurs progrès en matière de productivité de la main-d'œuvre ont été beaucoup moins impressionnants; cela confirme l'observation ci-dessus, à savoir que dans ces pays l'augmentation de la valeur ajoutée manufacturière a été moins rapide que celle des exportations de produits manufacturés, même si c'est à des degrés variables.

La plupart des pays qui ont cherché à accroître leur compétitivité internationale mais n'ont guère obtenu de gains de productivité de la main-d'œuvre semblent avoir dû recourir à la compression des salaires ou à une forte dépréciation. Le niveau des

salaires a diminué dans la plupart des pays d'Afrique et d'Amérique latine figurant dans le tableau. En outre, les éléments dont on dispose donnent à penser que, depuis le milieu des années 80, la rapide libéralisation du commerce extérieur de ces pays a aussi été associée à une augmentation des inégalités de salaires entre main-d'œuvre qualifiée et main-d'œuvre non qualifiée (CNUCED, 2001; BIT, 2001). Divers motifs ont été suggérés pour expliquer cette évolution, mais le degré auquel les pays ont réagi à la concurrence de nouveaux producteurs à bas coût de produits des industries de main-d'œuvre en réduisant les salaires ou en remplaçant la main-d'œuvre non qualifiée par une main-d'œuvre plus qualifiée, plutôt qu'en investissant et en modernisant leurs procédés de production, paraît être un facteur particulièrement important. La compétitivité des industries manufacturières d'Amérique latine a en outre été érodée par une forte appréciation des monnaies. De tous les pays qui figurent dans ce tableau, l'Argentine, le Brésil et le Pérou sont ceux dont la monnaie s'est le plus appréciée, et cela a beaucoup contribué à la détérioration de la compétitivité internationale de leurs industries manufacturières au cours des deux dernières décennies.

Les données lacunaires relatives à la répartition sectorielle de l'investissement dont on dispose pour plusieurs pays d'Amérique latine (CEPALC, 2001, tableau I-6) tendent à montrer qu'il y a effectivement une corrélation entre l'augmentation de la part de l'investissement industriel dans le PIB et la productivité de la main-d'œuvre du secteur manufacturier. Au Chili, le coefficient d'investissement sectoriel dans l'industrie a plus que doublé entre le début des années 80 et la fin des années 90 et, comme on peut le voir au tableau 5.7, cela s'est accompagné d'une forte augmentation de la

... mais aucun n'a réussi à obtenir une amélioration durable de ses résultats à l'exportation et de sa valeur ajoutée

Tableau 5.7

**INDICATEURS LIÉS À LA COMPÉTITIVITÉ INTERNATIONALE DES EXPORTATEURS
DE PRODUITS MANUFACTURÉS DANS 26 ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT**
(Indice en 2000, base 1980 = 100, sauf indication contraire)

	Taux de change réel par rapport au dollar, sur la base de l'IPC ^a	Taux de change réel par rapport au dollar sur la base du coût unitaire de la main-d'œuvre ^b	Taux de change effectif réel ^c	Salaire nominal ^d	Productivité de la main-d'œuvre ^e	Coût unitaire de la main-d'œuvre ^f	Salaire réel ^g	Pour mémoire :	
								Taux de croissance annuelle moyenne des exportations de produits manufacturés	Part des produits manufacturés dans le total des exportations de produits non pétroliers en 2000
(en pourcentage)									
Argentine (1984–1996)	47,7	23,3	66,7	240,5	50,5	101,9	73,5	13,9	40,1
Bolivie (1980–1997)	164,8	106,7	159,1	94,8	73,9	66,7	78,7	19,0	33,2
Brésil (1985–1995)	50,9	39,9	43,3	152,2 ^h	114,8 ^h	96,3	137,4	8,6	60,2
Chili	183,7	162,3	155,8	168,3	180,4	82,1	148,0	14,0	16,2
Chine (1980–1999)	343,2	..	142,3	27,4 ⁱ	91,3
Colombie	173,2	127,6	153,4	191,1	138,2	101,0	136,0	11,7	57,0
Côte d'Ivoire (1980–1997)	195,8	140,7	150,9	107,2	110,2	106,9	107,8	3,4	18,4
Équateur (1980–1999)	244,6	340,5	218,1	44,6	105,9	36,7	54,0	16,0	17,4
Égypte (1980–1997)	92,4	148,7	..	146,1	158,8	42,5	69,3	11,8	63,7
Ghana (1980–1995)	698,3	178,0	651,3	58,6	77,9	81,0	221,5	12,5	16,0
Inde	215,8	300,1	215,6	141,3	279,9	52,8	145,9	12,0	81,1
Indonésie (1980–1999)	331,3	285,5	332,2	114,7	228,2	81,7	188,0	24,8	76,5
Kenya (1980–1999)	153,0	175,9	..	97,9	120,1	61,8	74,1	10,0	22,6
Malaisie	187,5	160,2	151,8	241,1	255,2	84,9	216,5	22,1	89,7
Mexique (1984–2000)	78,2	67,0	73,9	213,4	113,0	90,2	100,7	23,8	92,5
Maroc (1980–1999)	173,0	202,0	131,8	96,8	136,3	60,8	82,9	10,6	66,5
Nigéria (1980–1996)	119,7	864,3	232,4	28,8	183,3	25,3	18,1	3,9	57,5
Pakistan (1980–1996)	188,7	..	180,7	..	177,1	95,2	181,4	12,8	86,1
Pérou (1980–1996)	35,3	52,1	..	227,3 ^j	140,1 ^j	47,4	36,2	4,9	21,9
Philippines (1980–1997)	120,6	105,3	118,9	263,2	202,6	80,5	163,0	17,5	92,9
Rép. de Corée	129,1	130,4	129,0	533,5	459,5	72,1	329,8	12,1	96,0
Taiwan, Prov. de Chine (1980–1996)	86,7	49,7	91,4	550,7	205,9	121,0	248,6	12,9	96,4
Thaïlande (1982–1994)	108,5	75,4	171,3	141,6	98,6	140,9	105,9	30,4	79,8
Turquie	139,3	184,6	108,8	161,7	197,0	54,5	107,8	17,4	83,1
Uruguay (1980–1999)	113,8	120,0	92,0	175,4	146,6	68,0	98,5	6,8	47,5
Venezuela (1980–1998)	122,4	453,3	161,6	42,4	136,2	19,2	26,3	15,0	63,7

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après FMI, *Statistiques financières internationales 2002*; Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde 2002*; ONUDI, Base de données sur les statistiques industrielles, 2002; et Thomson Financial Datastream.

^a Indice du taux de change par rapport au dollar des États-Unis, multiplié par le ratio indice des prix à la consommation aux États-Unis/indice des prix à la consommation du pays concerné; si l'indice dépasse 100, cela signifie que la monnaie locale s'est dépréciée en termes réels.

^b Ratio du coût unitaire de la main-d'œuvre du pays concerné rapporté à celui des États-Unis.

^c Sur la base des prix relatifs à la consommation.

^d Sur la base de la valeur en dollars.

^e Valeur ajoutée réelle par travailleur calculée à partir de la valeur ajoutée nominale (en dollars des États-Unis) et du déflateur du PIB.

^f Ratio salaires nominaux de l'industrie manufacturière (déflateur = indice des prix à la consommation) /valeur ajoutée manufacturière (déflateur = déflateur du PIB). Si l'indice dépasse 100, cela signifie que la part du travail dans la répartition du revenu a augmenté.

^g Salaire nominal corrigé par l'indice des prix à la consommation.

^h 1990-1995.

ⁱ 1985-1999.

^j 1982-1996.

productivité de la main-d'œuvre manufacturière. En revanche, au Pérou, ce coefficient est tombé et dans les années 90 il était environ moitié moins élevé que dans les années 70 et 80, et cela s'est accompagné d'un net déclin de la productivité de la main-d'œuvre dans l'industrie manufacturière entre 1980 et 1996. En Bolivie et en Colombie, les coefficients n'ont guère varié entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90 et la productivité de la main-d'œuvre manufacturière n'a que légèrement augmenté. Au Brésil, comme nous l'avons déjà vu, il y a eu d'importants gains de productivité de la main-d'œuvre manufacturière, mais qui ont été obtenus plus par la compression des effectifs que par l'investissement. Toutefois, aucun des pays qui ont accru leur compétitivité par la compression des salaires ou par une dévaluation massive n'ont réussi à obtenir une amélioration durable de leurs résultats à l'exportation et de leur valeur ajoutée, comparable à celle obtenue par les pays qui ont réussi à accroître parallèlement la productivité et les salaires, dans un cercle vertueux d'accumulation de capital et de création d'emplois.

2. Accroître la valeur ajoutée des exportations

Comme nous l'avons déjà relevé, certaines structures de production et d'exportation sont plus favorables à la croissance et à l'industrialisation que d'autres. Il est possible d'établir un cercle vertueux reliant investissement, exportation et croissance en investissant dans les secteurs dans lesquels on peut réaliser d'importants gains de productivité et trouver des débouchés, et d'employer les recettes d'exportation pour financer l'importation de biens d'équipement et des biens intermédiaires nécessaires pour accroître la productivité. À cet égard, il est essentiel de chercher à exporter des produits manufacturés à plus forte intensité de technologie car, comme nous l'avons vu en détail dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2002*, dans le secteur primaire il y a souvent une évolution défavorable des termes de l'échange et des limites de productivité, tandis que les marchés des produits des industries de main-d'œuvre exportés par les pays en développement approchent de la saturation.

Pour examiner les liens entre le perfectionnement technique et les exportations, nous avons défini cinq grands groupes de produits : un groupe (Groupe I) réunissant les produits primaires et quatre groupes de produits manufacturés, les produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources naturelles (Groupe II), les produits à faible intensité de technologie (Groupe III), les produits à intensité moyenne de technologie (Groupe IV) et les produits à forte intensité de technologie (Groupe V)¹⁰. Le tableau 5.8 montre qu'entre 1980 et 2000, la part des

produits primaires dans le total des exportations autres que de pétrole a rapidement diminué dans toutes les économies, même dans celles où elle était déjà basse au départ, telles que la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan. Les seules exceptions sont le Chili et la Côte d'Ivoire, où le déclin a été beaucoup moins prononcé. À l'évidence, la chute du prix des produits primaires par rapport à celui des produits manufacturés explique en grande partie cette évolution. Toutefois, les recettes d'exportation de produits primaires n'ont décliné en termes absolus que dans deux des pays du tableau, la Côte d'Ivoire et la Colombie, en raison d'une forte contraction des exportations de bois (Côte d'Ivoire) et de café (Colombie). Dans un certain nombre de pays, les recettes d'exportation de certains produits (les céréales et le sucre en Argentine, le cacao et le café au Brésil et le coton et les animaux vivants en Turquie) ont aussi chuté, mais le total des recettes d'exportation de produits primaires a augmenté. Le Chili a particulièrement bien réussi à modifier la composition de ses exportations de produits primaires; il a accru la part des produits alimentaires et d'autres produits agricoles et réduit celle des métaux non ferreux et en particulier du cuivre.

La forte baisse de la part des produits primaires dans les exportations de produits non pétroliers contraste avec une rapide expansion de la part des produits à moyenne et forte intensité de technologie dans les trois pays d'Amérique latine (Argentine, Brésil et Mexique) et les trois économies d'Asie de l'Est (Malaisie, République de Corée et Province chinoise de Taiwan) qui figurent dans le tableau. L'Inde, le Maroc et la Turquie sont les pays dans lesquels la part des exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources naturelles a le plus augmenté et la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan sont les seules économies dans lesquelles la part de cette catégorie de produits a diminué parallèlement à celle des produits primaires.

Toutefois, parmi les pays d'Asie et d'Amérique latine qui ont évolué vers des produits à plus forte intensité de technologie, le succès a été variable. En République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan, le perfectionnement industriel s'est fondé sur un éventail assez large de produits à forte ou moyenne intensité de technologie. Cela a fait augmenter la part des machines électriques et non électriques, des véhicules automobiles, des produits chimiques industriels et des produits électroniques, ainsi que celle des navires en République de Corée et des produits sidérurgiques dans la Province chinoise de Taiwan. Au contraire, en Malaisie le perfectionnement s'est appuyé sur un éventail beaucoup plus étroit de produits, essentiellement les machines électriques et non électriques et les produits électriques et électroniques, dans le cadre de

Tableau 5.8

COMPOSITION DES EXPORTATIONS DE CERTAINES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT, 1980-2000
(en pourcentage du total des exportations de produits autres que le pétrole)

Groupe de produits	Rép. de Corée			Taiwan			Prov. de Chine			Malaisie			Chine			Inde		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
	Groupe I	9,9	5,5	4,0	10,7	6,7	3,6	74,9	33,7	10,3	..	20,4	8,7	40,9	26,6	18,9
Produits alimentaires	6,7	3,1	1,5	8,7	4,0	1,2	4,8	5,3	1,9	..	12,1	5,1	25,2	14,7	12,9
Métaux non ferreux	0,5	0,6	1,2	0,3	0,9	1,1	12,0	1,9	1,0	..	1,1	1,4	0,2	0,5	0,7
Autres produits primaires	2,7	1,7	1,3	1,8	1,7	1,3	58,1	26,5	7,3	..	7,3	2,2	15,5	11,4	5,3
Groupe II	42,5	33,3	14,8	40,6	28,3	14,1	6,7	12,3	9,3	..	38,9	33,2	38,5	51,1	52,6
Textiles	12,8	9,5	7,9	9,2	9,4	8,2	1,9	1,6	1,4	..	13,0	6,8	15,3	12,8	14,2
Vêtements	17,0	12,5	3,1	12,4	6,0	2,1	1,5	5,5	2,6	..	17,4	15,0	7,9	14,9	14,5
Chaussures, articles en cuir et articles de voyage	6,8	8,9	1,6	11,0	7,0	1,2	0,4	0,5	0,2	..	4,5	6,0	6,3	6,8	3,6
Bois et papier	2,5	0,5	0,2	5,4	3,4	1,4	2,4	2,8	3,6	..	1,1	2,6	0,3	0,1	0,2
Papier, impression et édition	0,9	0,8	1,4	0,6	0,8	0,7	0,2	0,8	0,8	..	0,6	0,8	0,2	0,2	0,5
Produits minéraux non métalliques	2,5	1,0	0,6	1,9	1,7	0,6	0,3	1,2	0,8	..	2,4	2,0	8,5	16,4	19,7
Groupe III	19,1	14,7	11,5	8,6	10,3	10,5	0,7	3,2	1,9	..	5,9	8,4	5,7	4,8	6,6
Fer et acier	9,5	5,8	4,2	1,7	1,5	3,2	0,2	0,9	0,7	..	2,3	2,1	1,1	1,7	3,2
Produits métalliques travaillés	4,4	2,6	1,9	4,3	5,1	4,8	0,4	0,8	0,9	..	2,6	3,4	2,9	2,0	2,5
Équipements de transport simples	1,6	1,9	0,4	2,1	3,2	2,0	0,1	0,1	0,2	..	0,6	2,3	1,6	0,9	0,6
Navires	3,5	4,4	5,1	0,6	0,5	0,5	0,0	1,3	0,0	..	0,4	0,7	0,0	0,2	0,2
Groupe IV	8,2	13,3	21,5	12,3	18,7	19,5	3,0	8,5	10,9	..	13,7	15,7	7,0	6,6	6,6
Articles en caoutchouc et en matière plastique	3,5	2,5	1,7	3,7	4,2	2,5	0,6	1,5	1,2	..	0,9	2,7	0,6	1,1	1,3
Machines non électriques	1,7	3,9	6,2	4,3	7,0	7,2	1,0	2,8	3,2	..	4,6	4,5	3,4	3,2	2,6
Machines électriques sauf les semi-conducteurs	2,3	3,6	4,4	3,8	6,3	8,6	1,3	3,9	6,1	..	2,0	8,0	1,5	1,2	1,5
Véhicules automobiles	0,7	3,4	9,3	0,5	1,1	1,3	0,1	0,4	0,3	..	6,2	0,5	1,6	1,1	1,2
Groupe V	16,8	27,9	46,3	18,6	27,5	48,2	14,3	39,0	66,1	..	14,8	26,2	5,1	9,3	11,7
Produits chimiques pour l'industrie	4,2	3,7	8,2	2,4	3,9	6,0	0,7	1,8	4,1	..	5,6	4,2	2,8	5,1	7,2
Produits pharmaceutiques	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	..	1,2	0,7	1,5	2,7	3,0
Ordinateurs et machines de bureau	0,5	4,2	12,2	1,1	10,0	20,0	0,0	2,8	23,5	..	0,7	7,7	0,0	0,6	0,4
Équipements de communication et semi-conducteurs	9,2	18,2	24,2	12,8	11,2	19,6	11,9	31,5	36,0	..	4,9	10,3	0,2	0,4	0,4
Aéronefs	0,8	0,3	0,4	0,0	0,0	0,1	0,9	1,1	0,3	..	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1
Instruments scientifiques	1,9	1,4	1,1	2,2	2,3	2,6	0,6	1,6	2,0	..	2,4	3,0	0,6	0,4	0,6
Autres produits manufacturés	3,5	5,3	1,9	2,9	5,6	1,2	0,4	3,2	1,5	..	6,3	7,8	2,7	1,6	3,6

/...

Tableau 5.8 (suite)

COMPOSITION DES EXPORTATIONS DE CERTAINES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT, 1980-2000
(en pourcentage du total des exportations de produits autres que le pétrole)

Groupe de produits	Argentine			Brésil			Chili			Colombie			Mexique		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
	Groupe I	76,0	68,2	59,9	60,3	46,3	39,8	91,4	89,7	83,8	79,6	59,8	43,0	40,6	30,3
Produits alimentaires	51,7	42,7	39,9	40,2	21,8	17,4	17,0	23,2	21,9	73,5	51,7	32,2	21,2	16,6	4,3
Métaux non ferreux	1,8	2,4	1,9	0,5	4,8	3,3	51,8	44,2	29,9	0,1	0,2	0,7	6,3	5,2	0,9
Autres produits primaires	22,6	23,1	18,1	19,6	19,7	19,0	22,6	22,3	32,1	6,1	7,9	10,1	13,1	8,6	2,3
Groupe II	8,7	10,0	8,8	9,4	12,7	12,9	1,8	3,7	5,2	13,2	26,0	22,1	8,7	7,8	12,8
Textiles	0,5	1,8	1,5	3,2	2,6	1,7	0,1	0,5	0,7	3,5	3,2	3,6	0,8	2,1	1,7
Vêtements	1,8	0,9	0,3	0,5	0,8	0,5	0,0	0,5	0,2	3,1	10,9	7,0	3,1	0,5	5,8
Chaussures, articles en cuir et articles de voyage	5,1	4,9	4,1	2,8	4,9	4,6	0,1	0,5	0,2	1,0	4,4	2,2	0,7	0,8	0,6
Bois et papier	0,1	0,3	1,1	1,0	0,8	2,3	0,1	0,7	1,3	0,3	0,3	1,0	0,4	0,5	2,5
Papier, impression et édition	0,9	1,3	1,4	0,9	2,4	1,9	1,3	1,5	2,5	1,9	2,9	4,3	1,8	1,2	0,9
Produits minéraux non métalliques	0,4	0,8	0,5	1,0	1,2	1,7	0,2	0,2	0,2	3,3	4,3	4,1	1,8	2,7	1,3
Groupe III	3,1	8,1	4,9	6,4	13,5	8,6	2,0	1,4	1,4	1,3	5,1	6,2	2,2	7,5	4,5
Fer et acier	1,9	6,9	4,0	4,4	11,8	7,0	0,4	0,9	0,5	0,0	4,1	4,2	0,5	4,6	1,2
Produits métalliques travaillés	0,8	0,9	0,6	1,1	1,2	1,3	0,6	0,4	0,6	1,2	0,9	1,8	1,5	2,1	2,6
Équipements de transport simples	0,1	0,1	0,1	0,4	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,7
Navires	0,3	0,2	0,3	0,5	0,2	0,0	1,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0
Groupe IV	5,4	5,4	14,9	15,0	15,6	19,3	0,9	0,9	3,0	2,5	2,5	8,6	19,4	35,8	43,6
Articles en caoutchouc et en matière plastique	0,1	0,6	1,1	0,6	1,1	1,6	0,2	0,4	0,8	0,4	0,7	2,1	0,2	0,6	1,7
Machines non électriques	2,9	2,7	3,7	6,8	8,0	7,8	0,3	0,2	0,7	1,2	1,0	1,3	5,4	13,3	8,3
Machines électriques sauf les semi-conducteurs	0,8	0,5	0,9	1,2	1,5	1,9	0,1	0,1	0,4	0,4	0,8	2,3	10,2	3,2	15,3
Véhicules automobiles	1,6	1,5	9,1	6,5	5,1	8,0	0,3	0,2	1,1	0,5	0,1	3,0	3,6	18,7	18,2
Groupe V	6,7	8,2	11,1	8,3	11,0	18,8	4,0	3,9	6,3	2,8	5,6	18,7	24,9	16,5	29,3
Produits chimiques pour l'industrie	4,6	6,2	7,3	3,9	5,8	6,1	3,7	3,4	5,7	2,1	5,1	14,9	6,5	10,2	2,9
Produits pharmaceutiques	0,5	0,3	1,5	0,2	0,3	0,5	0,0	0,1	0,2	0,4	0,3	2,8	0,7	0,5	0,6
Ordinateurs et machines de bureau	0,8	1,0	0,2	1,8	0,6	0,9	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	2,0	3,4	7,8
Équipements de communication et semi-conducteurs	0,1	0,0	0,2	1,3	1,7	3,6	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	12,9	0,6	14,9
Aéronefs	0,0	0,1	1,2	0,5	1,8	6,8	0,0	0,3	0,2	0,1	0,0	0,7	0,6	0,4	0,2
Instruments scientifiques	0,6	0,5	0,8	0,6	0,8	0,9	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,3	2,2	1,3	2,9
Autres produits manufacturés	0,2	0,2	0,3	0,6	0,9	0,7	0,0	0,2	0,3	0,6	1,0	1,4	4,2	2,1	2,3

Tableau 5.8 (fin)

COMPOSITION DES EXPORTATIONS DE CERTAINES ÉCONOMIES EN DÉVELOPPEMENT, 1980-2000
(en pourcentage du total des exportations de produits autres que le pétrole)

Groupe de produits	Côte d'Ivoire			Maroc			Turquie		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Groupe I	93,3	87,2	81,6	75,3	45,8	33,5	70,6	30,6	16,9
Produits alimentaires	60,8	59,7	61,5	28,2	25,9	22,1	41,4	18,2	10,7
Métaux non ferreux	0,0	0,0	0,0	2,1	1,8	1,5	0,6	1,8	1,4
Autres produits primaires	32,5	27,5	20,1	45,0	18,2	9,9	28,7	10,6	4,8
Groupe II	3,2	9,9	8,8	12,8	27,2	39,8	22,2	42,0	44,2
Textiles	1,2	2,1	2,0	5,3	5,0	1,7	11,9	11,4	13,7
Vêtements	0,4	0,4	0,3	4,8	17,7	33,6	7,5	26,3	24,3
Chaussures, articles en cuir et articles de voyage	0,1	0,0	1,1	1,9	3,1	3,0	0,0	0,6	0,7
Bois et papier	1,3	2,9	2,4	0,6	0,8	0,8	0,2	0,3	0,9
Papier, impression et édition	0,1	0,1	1,5	0,0	0,2	0,3	0,1	0,5	0,7
Produits minéraux non métalliques	0,2	4,5	1,5	0,2	0,4	0,5	2,4	2,8	3,8
Groupe III	0,5	0,7	1,4	0,2	0,9	1,0	1,4	13,6	9,9
Fer et acier	0,2	0,6	0,7	0,0	0,2	0,6	0,9	11,8	7,0
Produits métalliques travaillés	0,1	0,1	0,5	0,2	0,4	0,3	0,5	1,2	2,2
Équipements de transport simples	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Navires	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,5	0,4
Groupe IV	1,6	0,6	2,6	0,6	2,6	4,7	3,0	4,9	16,4
Articles en caoutchouc et en matière plastique	0,1	0,1	1,7	0,0	0,4	0,5	0,3	0,7	2,3
Machines non électriques	1,0	0,3	0,4	0,1	0,5	0,3	1,2	1,4	4,6
Machines électriques sauf les semi-conducteurs	0,2	0,1	0,2	0,1	1,0	3,6	0,5	1,7	4,1
Véhicules automobiles	0,4	0,1	0,4	0,3	0,6	0,3	0,9	1,1	5,4
Groupe V	1,4	1,5	5,2	10,8	23,0	20,4	2,4	8,0	10,3
Produits chimiques pour l'industrie	0,9	1,4	5,0	10,8	19,6	12,3	1,7	5,3	3,2
Produits pharmaceutiques	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,2	0,1	0,6	0,5
Ordinateurs et machines de bureau	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
Équipements de communication et semi-conducteurs	0,1	0,0	0,0	0,0	2,8	7,0	0,3	1,9	3,5
Aéronefs	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	2,5
Instruments scientifiques	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8	0,1	0,1	0,2
Autres produits manufacturés	0,1	0,1	0,2	0,3	0,5	0,7	0,4	0,8	2,4

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après les statistiques du commerce des produits primaires de l'ONU et les estimations de l'Office de statistique des Nations Unies.

Note : Le total des exportations correspond à l'ensemble des sections 0 à 8 de la CTEI, sauf la section 3. Le groupe "Autres produits manufacturés" comprend les produits pour la plomberie, les jouets et articles de sport, les fournitures de bureau, les œuvres d'art, les bijoux, les instruments de musique et d'autres produits divers. Pour plus de précisions, voir le texte.

l'intégration dans des réseaux de production internationaux. L'augmentation de la part des produits manufacturés dans les exportations des trois grands pays d'Amérique latine s'est aussi appuyée sur un éventail assez étroit de produits. Au Mexique, la part des exportations d'automobiles dans le total des exportations de produits non pétroliers a beaucoup progressé, de même que celle des produits électroniques et des produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources naturelles, comme les vêtements et les produits en bois. En Argentine et au Brésil aussi, la part des exportations d'automobiles, de produits chimiques, de produits pharmaceutiques et d'aéronefs a fortement augmenté.

Il y a apparemment une étroite relation entre l'évolution de la structure des exportations et celle de la structure de l'investissement dans les principaux d'Amérique latine au cours des trois dernières décennies. Les données du tableau 5.9 montrent que le classement des branches de production en ce qui concerne l'allocation des investissements n'a guère varié et que la part totale des cinq secteurs les plus importants a nettement augmenté dans tous les pays sauf le Chili. De façon générale, il n'y a eu de transfert notable de l'investissement vers des industries à plus forte intensité de technologie dans aucun des pays d'Amérique latine pour lesquels on dispose de données. Ce qui s'est produit, dans la plupart des cas, c'est une modification importante de la structure intersectorielle de l'investissement, avec un accroissement de l'investissement dans les industries de ressources naturelles ou de main-d'œuvre (métaux au Chili, pâte et papier au Chili et en Colombie et vêtements au Pérou). La principale exception est celle de l'industrie automobile au Mexique et au Brésil, dans laquelle l'investissement a considérablement augmenté. Comme nous l'avons vu dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2002*, dans ces deux pays l'industrie automobile avait été restructurée en profondeur ces dernières années, essentiellement grâce aux investissements de sociétés transnationales. Toutefois, cela a accru la teneur en technologie des exportations de produits automobiles sans faire augmenter leur teneur en intrants d'origine nationale.

3. *Évolution de la spécialisation internationale*

Pour déterminer dans quelle mesure la transformation de la composition des exportations que nous avons analysée plus haut a été associée à un renforcement de la position des pays concernés sur le marché international, il faut faire une analyse comparée de l'évolution de la spécialisation internationale. À cet effet, le Secrétariat de la CNUCED a étudié l'évolution de la structure des échanges internationaux dans 21 catégories d'industries pour la période 1980–2000 ¹¹.

Il a comparé les indices sectoriels d'avantage comparatif révélé sur la base des statistiques d'exportation des périodes 1980–1984 et 1996–2000 (tableau 5.10).

Cette analyse a montré qu'en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan, c'est dans le groupe des produits manufacturés à forte et moyenne teneur en technologie que l'avantage comparatif révélé a le plus augmenté, tandis qu'il a particulièrement diminué dans le groupe des produits à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources naturelles. Au Chili c'est le contraire : c'est le pays dans lequel l'avantage comparatif révélé a le plus augmenté dans les industries de main-d'œuvre et les industries d'exploitation des ressources naturelles et a le plus diminué dans les industries de haute technologie. On retrouve une évolution similaire, mais moins nette, en Argentine et au Brésil. La principale caractéristique qui distingue ces trois pays d'Amérique latine les uns des autres est la forte augmentation de l'avantage comparatif révélé de la construction aéronautique en Argentine et au Brésil (l'indice était inférieur à 1 au Brésil et à la fin de la période il est devenu supérieur à 1) et des industries des équipements de communication et de l'automobile en Argentine. Cela est particulièrement intéressant car l'Argentine et le Brésil ont appliqué ces dernières années, en dépit de leurs profondes réformes orientées vers le marché, des politiques industrielles visant à promouvoir l'industrie automobile et l'aérospatiale ¹². La variation des indices d'avantage comparatif révélé du Mexique et de la Malaisie reflète une intégration croissante dans les réseaux internationaux de production avec une spécialisation dans les activités de montage. Ces deux pays ont accru leur avantage comparatif révélé dans la fabrication d'équipements pour l'informatique et les communications. De même, l'avantage comparatif révélé du Mexique pour les véhicules automobiles a beaucoup augmenté.

Comme les industries exportatrices des pays en développement emploient de plus en plus d'intrants importés, l'analyse de la structure de leurs exportations ne suffit pas à se faire une idée de l'évolution de la structure de leur production et de leur valeur ajoutée. Ainsi, une amélioration apparente de la structure des exportations, et en particulier l'augmentation de la part des produits de haute technologie, n'implique pas une amélioration simultanée de la structure globale de la production et de la valeur ajoutée manufacturière. Dans le *Rapport sur le commerce et le développement 2002*, nous avons fait une telle analyse au niveau de l'ensemble du secteur manufacturier. Ici, nous la compléterons par l'analyse de données spécifiques, en comparant les indices de similitude structurelle et bilatérale des exportations de produits manufacturés et de valeur ajoutée manufacturière pour un groupe d'économies. Ces données, regroupées au tableau 5.11, montrent que dans le cas d'un pays en développement,

Tableau 5.9

**INVESTISSEMENT DANS LES PRINCIPALES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES DE CINQ PAYS
D'AMÉRIQUE LATINE POUR DIFFÉRENTES PÉRIODES DEPUIS 1970**
(en pourcentage du total de l'investissement manufacturier)

Bésil			
1970-1988		1995-1997	
Fer, acier, produits métalliques	18,2	Fer, acier, produits métalliques	22,8
Produits alimentaires	10,0	Équipements de transport	13,4
Équipements de transport	7,7	Produits alimentaires	11,2
Machines électriques	4,3	Machines électriques	4,6
Articles en matière plastique	2,3	Articles en matière plastique	3,6
Total des cinq secteurs	42,5	Total des cinq secteurs	55,6
Chili			
1979-1985		1990-1995	
Produits alimentaires	35,7	Produits alimentaires	28,8
Papier et pâte	14,0	Papier et pâte	27,2
Produits minéraux non métalliques	13,4	Boissons	6,5
Impression et édition	6,8	Industrie chimique	6,3
Boissons	5,8	Produits métalliques	5,7
Total des cinq secteurs	75,7	Total des cinq secteurs	74,5
Colombie			
1970-1989		1992-1995	
Produits alimentaires	12,6	Produits alimentaires	14,3
Raffinage du pétrole	8,6	Raffinage du pétrole	11,1
Minéraux non métalliques	7,5	Minéraux non métalliques	8,5
Boissons	6,1	Boissons	7,5
Produits métalliques	3,8	Pâte et papier	6,8
Total des cinq secteurs	38,6	Total des cinq secteurs	48,2
Mexique			
1970-1985		1991-1994	
Produits alimentaires	10,6	Équipements de transport	19,0
Équipements de transport	9,5	Produits alimentaires	12,1
Produits chimiques	6,6	Produits chimiques	9,7
Machines électriques	5,6	Boissons	6,4
Boissons	4,9	Machines électriques	5,6
Total des cinq secteurs	37,2	Total des cinq secteurs	52,8
Pérou			
1972-1989		1994-1997	
Textiles	18,7	Produits alimentaires	29,1
Produits alimentaires	14,1	Textiles	9,7
Industrie chimique	5,7	Produits métalliques	5,3
Produits métalliques	4,5	Vêtements	5,1
Autres produits chimiques	3,7	Autres produits chimiques	3,7
Total des cinq secteurs	46,7	Total des cinq secteurs	52,9

Source : CEPALC, *Investment and Economic Reform in Latin America*, 2001, tableau A-7.

Tableau 5.10

**INDICES DE L'AVANTAGE COMPARATIF RÉVÉLÉ DE QUELQUES ÉCONOMIES POUR L'EXPORTATION
DE PRODUITS MANUFACTURÉS, 1980-2000**

Secteur industriel	Rép. de Corée			Taiwan, Prov. de Chine			Malaisie			Chine			Argentine		
	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne (%)	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne (%)	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne (%)	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne (%)	1980-1984	1996-2000	Variation annuelle moyenne (%)
<i>Produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources naturelles</i>															
Textiles	+	+	2,3	+	+	4,6	+	-	-4,1	+	+	-8,4	-	-	4,7
Vêtements	+	-	-9,2	+	-	-9,0	+	+	-3,7	+	+	-3,5	-	-	-6,2
Chaussures, cuir et articles de voyage	+	+	-4,9	+	+	-8,3	-	-	-5,2	+	+	5,5	+	+	-1,6
Bois, liège et meubles	-	-	-9,7	+	-	-6,0	+	+	-1,6	-	-	5,0	-	-	17,5
Papier, impression et édition	-	-	6,7	-	-	6,0	-	-	4,1	-	-	-1,4	-	+	3,3
Produits minéraux non métalliques	-	-	-5,2	-	-	-3,6	-	-	1,2	-	-	0,2	-	-	2,2
<i>Produits manufacturés à faible teneur en technologie</i>															
Fer et acier	+	+	1,8	-	-	7,7	-	-	7,2	-	-	2,2	+	+	1,3
Métaux ouvrés	+	-	-2,3	+	+	4,4	-	-	1,7	+	+	0,0	-	-	-1,4
Équipements de transport simples	-	-	-2,9	+	+	5,0	-	-	8,9	-	+	10,9	-	-	-1,6
Construction navale	+	+	2,7	-	-	1,2	-	-	4,7	-	-	5,3	+	-	-5,5
<i>Produits manufacturés à teneur moyenne en technologie</i>															
Produits en caoutchouc et en matière plastique	+	-	-1,6	+	+	-0,5	+	-	-2,3	-	-	9,1	-	-	5,4
Machines non électriques	-	-	11,1	-	-	6,6	-	-	0,8	-	-	0,2	-	-	2,8
Machines électriques	-	+	6,0	-	+	5,1	+	+	-5,7	-	-	10,1	-	-	-3,7
Véhicules automobiles	-	-	18,0	-	-	5,9	-	-	3,1	-	-	-23,3	-	+	12,0
<i>Produits manufacturés à forte teneur en technologie</i>															
Produits chimiques pour l'industrie	-	-	8,8	-	-	8,7	-	-	3,4	-	-	-4,0	+	+	-0,3
Produits pharmaceutiques	-	-	2,8	-	-	-6,9	-	-	-10,1	-	-	-10,0	+	+	1,6
Ordinateurs et machines de bureau	-	-	10,1	-	+	12,7	-	+	32,9	-	-	20,7	+	-	-17,3
Équipements de communication	+	+	0,7	+	-	-4,2	+	+	7,3	+	+	0,7	-	-	9,8
Aérospatiale	-	-	-0,3	-	-	10,3	-	-	-0,5	-	-	13,4	-	-	14,7
Équipements professionnels et scientifiques	-	-	2,2	-	-	2,5	-	-	3,0	-	-	0,3	-	-	-0,7
Autres produits manufacturés	-	-	-2,2	+	+	-3,5	-	-	2,5	+	+	0,8	-	-	5,6

Tableau 5.10 (suite)

**INDICES DE L'AVANTAGE COMPARATIF RÉVÉLÉ DE QUELQUES ÉCONOMIES POUR L'EXPORTATION
DE PRODUITS MANUFACTURÉS, 1980-2000**

Secteur industriel	Brésil			Chili			Mexique			Côte d'Ivoire			Maroc		
	Variation annuelle moyenne (%)		1980-1996- 1984 2000												
	1980-1996- 1984 2000	1980-1996- 1984 2000		1980-1996- 1984 2000	1980-1996- 1984 2000		1980-1996- 1984 2000	1980-1996- 1984 2000		1980-1996- 1984 2000	1980-1996- 1984 2000		1980-1996- 1984 2000	1980-1996- 1984 2000	
<i>Produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources naturelles</i>															
Textiles	+	-	-4,5	-	+	14,4	-	-	-	2,9	+	+	-3,7	+	-8,0
Vêtements	-	-	-4,5	-	-	14,6	+	+	+	3,6	-	-	-8,8	+	3,1
Chaussures, cuir et articles de voyage	+	+	-0,9	-	-	11,5	-	-	-	-1,9	-	+	3,4	+	-0,6
Bois, liège et meubles	+	+	2,2	+	+	4,6	+	+	+	1,1	+	+	-1,7	+	-3,8
Papier, impression et édition	-	+	2,0	+	+	-1,5	+	+	-	-4,9	-	-	2,3	-	7,9
Produits minéraux non métalliques	-	-	0,9	-	-	1,8	-	-	-	-2,2	+	+	-2,3	-	4,0
<i>Produits manufacturés à faible teneur en technologie</i>															
Fer et acier	+	+	2,3	+	-	-2,6	-	-	-	5,6	-	-	2,5	-	32,7
Métaux ouvrés	-	-	1,0	+	+	0,3	-	+	+	3,8	-	+	2,0	-	-1,3
Équipements de transport simples	-	-	-1,3	-	-	14,5	-	-	-	7,7	+	-	-10,6	-	-5,4
Construction navale	-	-	-6,0	+	+	7,3	-	-	-	3,3	-	+	2,8	-	6,8
<i>Produits manufacturés à teneur moyenne en technologie</i>															
Produits en caoutchouc et en matière plastique	-	+	1,4	+	+	4,1	-	-	-	6,7	-	+	8,7	-	6,1
Machines non électriques	-	-	0,9	-	-	5,2	-	-	-	0,5	-	-	-5,2	-	4,0
Machines électriques	-	-	-3,8	-	-	0,7	+	+	+	-1,8	-	-	-9,1	-	16,0
Véhicules automobiles	+	+	-0,4	-	-	2,4	-	-	+	8,3	-	-	-4,3	-	-3,9
<i>Produits manufacturés à forte teneur en technologie</i>															
Produits chimiques pour l'industrie	-	-	-0,3	+	+	-2,7	-	-	-	-5,0	-	+	1,8	+	-4,0
Produits pharmaceutiques	-	-	-1,4	-	-	7,4	-	-	-	-4,4	-	-	-8,1	-	3,0
Ordinateurs et machines de bureau	+	-	-10,5	-	-	0,4	+	+	+	0,8	-	-	-12,7	-	3,7
Équipements de communication	-	-	-2,0	-	-	-2,3	+	+	+	0,4	-	-	-5,7	-	-9,0
Aérospatiale	-	+	7,3	-	-	1,8	-	-	-	3,0	-	-	-2,5	-	5,1
Équipements professionnels et scientifiques	-	-	0,2	-	-	-0,1	-	-	-	1,0	-	-	-7,8	-	19,9
Autres produits manufacturés	-	-	-1,6	-	-	8,8	+	+	+	-2,5	-	-	-0,6	-	2,0

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, d'après ONU/DAES, Base de données sur les statistiques du commerce des produits de base, et estimations de l'Office de statistique des Nations Unies.

Note : Pour calculer l'avantage comparatif révélé d'un pays, on prend sa part du total des exportations mondiales des produits d'un groupe donné, divisée par sa part moyenne des exportations de l'ensemble des produits manufacturés. Le signe + indique que l'avantage comparatif révélé est supérieur ou égal à 1 et le signe - qu'il est inférieur à 1. Les produits manufacturés correspondent aux sections 5 à 8, sauf 68, de la CTCI Rev.2. Les autres produits manufacturés sont ceux qui correspondent aux sections 812 et 894-899 de la CTCI Rev.2.

Tableau 5.11

**INDICES DE SIMILITUDE STRUCTURELLE DES EXPORTATIONS DE PRODUITS
MANUFACTURÉS ET DE VALEUR AJOUTÉE POUR CERTAINES ÉCONOMIES
EN DÉVELOPPEMENT, 1980-1981 ET 1997-1998**

	États-Unis				Japon				Allemagne			
	Exportations		Valeur ajoutée		Exportations		Valeur ajoutée		Exportations		Valeur ajoutée	
	1980- 1981	1997- 1998	1980- 1981	1997- 1998	1980- 1981	1997- 1998	1980- 1981	1997- 1998	1980- 1981	1997- 1998	1980- 1981	1997- 1998
Asie												
Hong Kong, Chine	1,26	1,01	0,95	0,73	1,24	1,03	0,94	0,79	1,29	1,17	1,03	0,93
Rép. de Corée	1,06	0,53	0,61	0,38	0,90	0,52	0,52	0,36	0,94	0,58	0,59	0,31
Singapour	0,74	0,70	0,47	0,57	0,63	0,36	0,47	0,57	0,72	0,89	0,46	0,51
Taiwan, Prov. de Chine	1,08	0,57	0,66	0,64	0,97	0,57	0,55	0,55	1,05	0,67	0,59	0,52
Malaisie	1,32	0,71	0,71	0,67	1,19	0,71	0,59	0,68	1,31	0,88	0,72	0,61
Philippines	1,30	0,92	0,75	0,67	1,35	0,93	0,77	0,63	1,25	1,05	0,79	0,71
Chine	1,14	0,89	0,68	0,62	1,31	0,90	0,61	0,57	1,08	0,99	0,60	0,60
Inde	1,26	1,27	0,69	0,68	1,34	1,34	0,58	0,63	1,24	1,19	0,61	0,66
Turquie	1,59	1,21	0,74	0,73	1,55	1,24	0,62	0,67	1,50	1,14	0,66	0,74
Amérique latine												
Chili	1,33	1,15	0,74	0,82	1,50	1,33	0,69	0,76	1,30	1,08	0,84	0,88
Colombie	1,17	1,10	0,69	0,76	1,35	1,27	0,67	0,74	1,16	0,97	0,73	0,85
Costa Rica	1,22	0,86	0,78	0,76	1,29	0,94	0,75	0,79	1,16	0,97	0,82	0,88
Mexique	0,90	0,47	0,91	0,80	0,93	0,45	0,82	0,74	0,91	0,50	0,85	0,73
Venezuela	0,95	0,93	0,59	0,78	1,06	1,19	0,51	0,73	0,98	0,97	0,63	0,79

Pour mémoire :

Similitude structurelle avec la moyenne des pays en développement

Pays en développement 0,87 0,57 0,46 0,37

Source : Calculs du Secrétariat de la CNUCED, sur la base des données de Nicita et Olarreaga, 2001. Nous avons calculé ces indices en employant une méthode suggérée par Krugman, 1991. L'indice est égal à la somme des différences absolues entre le pays considéré et un pays étranger pour ce qui est de la part des différents secteurs de l'industrie manufacturière dans le total des exportations de produits manufacturés ou dans la valeur ajoutée manufacturière totale. Il peut prendre toutes les valeurs comprises entre zéro et deux; s'il est égal à zéro, cela signifie que la structure des deux économies est identique, et s'il est égal à deux, cela indique qu'il n'y a aucune similitude.

une structure d'exportation de produits manufacturés similaire à celle des pays développés n'implique pas nécessairement une similitude correspondante de la structure de la valeur ajoutée¹³.

En effet, si la structure des exportations de produits manufacturés des pays en développement dans leur ensemble s'est de plus en plus rapprochée de celle de l'ensemble des pays développés entre 1980 et 1998, cela n'a pas toujours été le cas pour la structure de la valeur ajoutée manufacturière. Certes, la structure des exportations de

produits manufacturés et celle de la valeur ajoutée de la plupart des économies d'Asie qui figurent dans le

tableau se sont beaucoup rapprochées de celles des principaux pays développés, mais en général cela ne vaut pas pour les autres pays.

**Les données disponibles font
apparaître une nette divergence
de l'évolution de la
spécialisation internationale
entre les économies en
développement d'Asie et
d'Amérique latine.**

L'analyse donne à penser qu'il n'y a guère de corrélation entre la similitude de la structure des exportations de produits manufacturés et de celle de la valeur ajoutée manufacturière. Parmi les pays en développement du tableau, la République de Corée se distingue par le fait que la structure de sa valeur ajoutée manufacturière était de loin la plus

proche de celle des principaux pays développés. La structure des exportations de produits manufacturés de

la Chine, de la Malaisie, du Mexique, des Philippines et de Singapour a aussi commencé à se rapprocher de celle des principaux pays développés, mais cela n'a pas été le cas pour la structure de leur valeur ajoutée manufacturière. En ce qui concerne la majorité des pays d'Amérique latine, la structure des exportations de produits manufacturés s'est légèrement rapprochée de celle des principaux pays industriels, tandis que la structure de leur valeur ajoutée manufacturière s'en est de plus en plus écartée.

Les données disponibles font apparaître une nette divergence de l'évolution de la spécialisation internationale entre les économies en développement d'Asie et d'Amérique latine. La République de Corée et la Province chinoise de Taiwan ont accru leur avantage comparatif révélé pour les produits manufacturés à forte et à moyenne intensité de technologie, et la structure de leur production s'est de plus en plus

rapprochée de celle des principaux pays industriels, pour ce qui est tant de la production que des exportations de produits manufacturés. La Malaisie et le Mexique se sont spécialisés dans le montage d'ordinateurs, de machines de bureau, d'équipements de communication et (particulièrement le Mexique) d'automobiles. La transformation des ressources naturelles est devenue la principale activité de production et d'exportation en Argentine, au Brésil et au Chili, même si dans les deux premiers de ces pays le poids de l'industrie automobile et de l'aérospatiale a augmenté. Globalement, les faits donnent à penser que, parmi les principaux pays en développement, seuls les nouvelles économies industrielles d'Asie de l'Est de la première vague ont réussi à perfectionner simultanément la structure de leur production et celle de leurs exportations. En revanche, ailleurs, la spécialisation ne s'est pas traduite par une évolution vers des activités à plus forte valeur ajoutée.

E. Conclusions

L'analyse du présent chapitre et des chapitres précédents donne à penser qu'en ce qui concerne le processus d'accumulation, d'industrialisation et d'évolution du commerce extérieur et de la structure économique, on peut distinguer cinq grandes catégories d'économies :

- La première catégorie est celle des nouvelles économies industrielles de la première vague, notamment la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan, qui ont déjà atteint une grande maturité industrielle grâce à l'accumulation rapide de capital et obtenu une forte croissance de l'emploi, de la productivité et de la production industrielles, ainsi que des exportations de produits manufacturés. Dans toutes ces économies, la part de la production industrielle est nettement plus grande que dans les pays industriels les plus avancés, mais le rythme de l'expansion des capacités de production et de la production du secteur industriel s'est ralenti par rapport aux précédentes décennies.
- La deuxième catégorie est composée de pays en voie d'industrialisation rapide. Dans ces pays, la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi, la production et les exportations augmente, et leur spécialisation évolue : au départ ils comptaient surtout sur l'exploitation des ressources naturelles et les industries de main-d'œuvre, mais ils s'orientent de plus en plus vers des produits à forte et à moyenne intensité de technologie, destinés au marché intérieur ou à l'exportation. On trouve dans cette catégorie les pays dynamiques de la deuxième vague, notamment la Malaisie et la Thaïlande. La Chine et, dans une moindre mesure, l'Inde peuvent être aussi considérées comme en faisant partie, même si leur industrialisation est moins avancée.
- La troisième catégorie est composée de pays qui se sont rapidement intégrés dans les réseaux internationaux de production en se spécialisant dans les opérations de montage simples des industries de main-d'œuvre. Ces pays ont obtenu une forte hausse de leur emploi industriel et de leurs exportations de produits manufacturés, mais leurs résultats en termes d'investissement, de valeur ajoutée manufacturière et de productivité, ainsi que de croissance économique globale, ont été médiocres. Les deux pays qui s'en sont le mieux tirés sont le Mexique et les Philippines.

- La quatrième catégorie comprend les pays qui ont atteint un certain niveau d'industrialisation, mais n'ont pas su préserver un processus dynamique de renforcement du tissu industriel dans le contexte d'une croissance rapide. On y trouve notamment le Brésil et l'Argentine, où l'investissement a été insuffisant, l'industrie a perdu du terrain en matière d'emploi total et de valeur ajoutée, les gains de productivité ont été conjoncturels (c'est-à-dire qu'ils ont été dus à des licenciements et non à l'accumulation de capital et aux progrès techniques), le perfectionnement industriel a été limité et les exportations sont toujours dominées par les produits primaires et les produits manufacturés à faible valeur ajoutée. Dans ces pays, les progrès obtenus par certaines branches de production comme l'aérospatiale et l'automobile n'ont pas suffi à dynamiser l'ensemble de l'industrie. On trouve aussi dans ce groupe, caractérisé par la lenteur de l'industrialisation et de la transformation structurelle, de nombreux pays d'Afrique, même si au départ leur niveau de développement industriel était beaucoup plus bas.
- La cinquième catégorie se compose de pays qui ont réussi à obtenir une croissance forte et durable en intensifiant l'exploitation de leurs abondantes ressources naturelles grâce à une accumulation rapide de capital. Toutefois, leurs résultats ont été médiocres en termes de valeur ajoutée manufacturière et d'exportations, et les possibilités de transformation structurelle et de gains de productivité paraissent limitées. L'exemple le plus parlant est celui du Chili.

Les pays qui appartiennent à ces différentes catégories peuvent aussi présenter des caractéristiques spécifiques des autres catégories. Par exemple, la Chine

et la Malaisie ont aussi accru leurs exportations de produits manufacturés beaucoup plus rapidement que leur valeur ajoutée en participant à des réseaux internationaux de production mais, contrairement au Mexique, la croissance de leur investissement et de leur activité économique générale a été remarquable. Cela explique pourquoi la productivité manufacturière y a progressé moins rapidement, tandis que la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB a été stable (Chine) ou a augmenté (Malaisie). Il y a aussi des situations qui sont à la limite de la frontière entre la deuxième catégorie (industrialisation rapide) et la quatrième (retardataires). Par exemple, la Turquie est proche de la deuxième catégorie, tandis que la Colombie est proche de la quatrième.

Dans la présente analyse comparée des résultats économiques, en termes d'industrialisation et de transformation structurelle, le contraste entre l'Asie de l'Est et l'Amérique latine est particulièrement frappant. Presque tous les grands pays d'Amérique latine se retrouvent dans les catégories caractérisées par une industrialisation, une transformation structurelle et des gains de productivité peu dynamiques, alors que la plupart des grandes économies d'Asie de l'Est ont plus ou moins réussi leur industrialisation. Par conséquent, les carences structurelles qui ont motivé les grandes réformes en Amérique latine dans les années 80 sont toujours là. Il y a indéniablement eu des améliorations par rapport aux années 80, mais la situation économique d'une grande partie de l'Amérique latine, par rapport aux pays en voie d'industrialisation d'Asie et d'ailleurs, s'est détériorée. Cela est dû en grande partie à l'échec des politiques censées créer les conditions nécessaires pour amorcer un processus rapide d'accumulation de capital et de transformation technologique afin de restructurer les économies et de relever le défi de l'intégration dans le système commercial mondial – question que nous examinerons au chapitre suivant.

Presque tous les grands pays d'Amérique latine se caractérisent par une industrialisation, une transformation structurelle et des gains de productivité peu dynamiques, alors que la plupart des grandes économies d'Asie de l'Est ont plus ou moins réussi leur industrialisation. Les carences structurelles qui ont motivé les grandes réformes en Amérique latine dans les années 80 sont donc toujours présentes.

Notes

1. Le moment et le rythme de ce processus dans les différents pays développés dépendent d'options de politique publique et de facteurs tels que la découverte soudaine de matières premières, qui peuvent accélérer le déclin de l'emploi manufacturier. C'est ce qui s'est produit aux Pays-Bas après la découverte de gaz naturel (d'où l'emploi de l'expression "maladie hollandaise" pour décrire ce processus) et dans certains petits pays d'Europe bien situés, grâce à une forte croissance des recettes tirées du tourisme et des services financiers. En revanche, au Japon, l'exportation a contribué à préserver en partie l'emploi industriel malgré la stagnation du marché intérieur.
2. Pour une comparaison avec les pays industriels, voir Arrighi, Silver et Brewer, 2003.
3. Dans ces figures, pour permettre les comparaisons, nous avons mesuré la part de l'investissement, de la valeur ajoutée et des exportations dans le PIB aux prix courants. C'est pourquoi les variations du taux d'investissement indiquées peuvent différer de celles qui ressortent du tableau 4.1, qui a été établi à partir de données à prix constants. La différence est particulièrement importante pour le Pérou, où le taux d'investissement a augmenté en prix constants mais a diminué aux prix courants. Cela vaut aussi pour le Mexique, mais de façon beaucoup moins prononcée.
4. À prix constants, la part de la formation brute de capital fixe dans le PIB a augmenté en moyenne de moins de 1 point de pourcentage durant les années 90 par rapport aux années 80, tandis que la part de la valeur ajoutée manufacturière a progressé d'environ 1,5 point de pourcentage. Si l'on emploie le même indice de prix pour les exportations de produits manufacturés et pour la valeur ajoutée, la part des exportations de produits manufacturés dans le PIB à prix constants augmente de 12,7 points de pourcentage durant la même période, c'est-à-dire 8,5 fois plus que la part de la valeur ajoutée manufacturière dans le PIB.
5. Pour obtenir ces résultats, on calcule le taux de croissance de la valeur ajoutée manufacturière réelle pour chaque point de pourcentage de transformation structurelle, à partir de l'indice de transformation structurelle de Moreno-Brid (1999).
6. Voir par exemple Dornbusch, Fischer et Samuelson, 1977; et Gomory et Baumol, 2000.
7. Il peut aussi y avoir un renversement de la structure de l'avantage comparatif dans un modèle de Heckscher-Ohlin lorsque la dotation de facteurs d'un pays évolue plus vite que celle des autres pays. Toutefois, dans la pratique cela ne paraît guère être le cas, puisque la position relative des différents groupes de pays en ce qui concerne leur dotation en capital humain, de ressources naturelles et de main-d'œuvre n'a guère évolué au cours des 40 dernières années, comme nous l'avons vu dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1998*.
8. Les chiffres du tableau 5.7 n'indiquent pas la compétitivité relative des secteurs manufacturiers des pays concernés (car celle-ci dépend aussi de la situation correspondant à l'année de base de l'indice), mais seulement le sens de la variation dans chaque pays.
9. Ces résultats, fondés sur la productivité de la main-d'œuvre mesurée en dollars, ne sont pas identiques aux indicateurs donnés au tableau 5.4, qui sont fondés sur les monnaies nationales. Toutefois, l'écart est minime pour la plupart des pays, sauf la Bolivie, la Chine et l'Équateur.
10. Pour une description plus détaillée de ces catégories, voir le *Rapport sur le commerce et le développement 2002*, chapitre III. Pour une analyse similaire axée sur l'Amérique latine, voir Katz et Stumpo, 2000.
11. Cette analyse se fonde sur une version révisée de l'indice d'avantage comparatif révélé (ACR) de Balassa; la méthode est similaire à celle de Proudman et Redding (2000) et de Redding (2002), qui consiste à rapporter la part des exportations d'un pays dans un secteur donné à la part *moyenne* de ses exportations de l'ensemble des produits manufacturés, et non à la moyenne pondérée de sa part des exportations dans tous les secteurs manufacturiers. Au sujet des avantages qu'apporte cette modification, voir Proudman et Redding, 2000 : 394.
12. La politique de l'automobile a été étroitement liée aux politiques régionales dans le cadre du Marché commun du Sud (MERCOSUR). Il est donc probable que la forte progression des exportations de produits de l'industrie automobile de ces deux pays est due à des échanges intrabranche (*Rapport sur le commerce et le développement 2002*, chapitre III), tandis que le succès de l'industrie aérospatiale brésilienne à l'exportation est dû en grande partie au fait que la société Embraer s'est attaquée au milieu des années 90 au créneau des avions à réacteur pour les liaisons régionales (Goldstein, 2002).
13. Il est évident qu'un indice de similitude avec la structure de l'économie d'un pays développé n'a pas le même sens pour tous les pays en développement. Il est probable que l'indice de similitude avec la structure économique de l'Allemagne, qu'on peut considérer comme représentative de celle de l'Union européenne, sera plus important dans le cas de la Turquie, tandis que l'indice de similitude avec la structure industrielle des États-Unis est capital pour l'Amérique latine.

Bibliographie

- Abramovitz M (1986). Catching-up, forging ahead, and falling behind. *Journal of Economic History*, 46(2).
- Albala-Bertrand JM (1999). Industrial interdependence change in Chile: 1960–90 a comparison with Taiwan and South Korea. *International Review of Applied Economics*, 13(2).
- Amsden A (2001). *The Rise of “the Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford, Oxford University Press.
- Arrighi G, Silver BJ and Brewer BD (2003). Industrial convergence, globalization, and the persistence of the North-South divide. *Studies in Comparative International Development*, 38(1).
- Cimoli M and Katz J (2001). Structural reforms, technological gaps and economic development. Mimeo. <http://www.druid.dk/conferences/nw/paper1/cimoli-katz.pdf>.
- Dornbusch R, Fischer S and Samuelson P (1977). Comparative advantage, trade, and payments in a Ricardian model with a continuum of goods. *American Economic Review*, 86(5).
- ECLAC (2001). *Investment and Economic Reform in Latin America*. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Gerschenkron A (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, MA, Belknap Press of Harvard University Press.
- Goldstein A (2002). The political economy of high-tech industries in developing countries: aerospace in Brazil, Indonesia and South Africa. *Cambridge Journal of Economics*, 26(4).
- Gomory RE and Baumol WJ (2000). *Global Trade and Conflicting National Interests*. Cambridge, MA and London, MIT Press.
- Hirschman A (1968). The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America. *Quarterly Journal of Economics*, February.
- International Labour Organization (ILO) (2001). Trade liberalization and employment (GB.282/WP/SGD/2). Geneva, November.
- Kaldor N (1967). *Strategic Factors in Economic Development*. Ithaca, NY, Cornell University, W. F. Humphrey Press.
- Katz J and Stumpo G (2001). Sectoral regimes, productivity and international competitiveness. *CEPAL Review*, 75. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Krugman P (1990). A ‘technology gap’ model of international trade. In: Krugman P, *Rethinking International Trade*. Cambridge, MA and London, MIT Press.
- Krugman P (1991). *Geography and Trade*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Krugman P (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73, March-April.
- Kuznets S (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 45.
- Lucas R (1993). Making a miracle. *Econometrica*, 61.
- Maddison A (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. OECD Development Centre Studies, Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Máttar J, Moreno-Brid J and Peres W (2002). Foreign investment in Mexico after economic reform. *Serie Estudios y Perspectivas*, 10. México, DF, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Moreno-Brid J (1999). Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México. *Serie Reformas Económicas*, 47. Santiago, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Nelson RR and Pack H (1999). The Asian miracle and modern growth theory. *Economic Journal*, 109.
- Nelson RR and Winter SG (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Nicita A and Olarreaga M (2001). Trade and production, 1976–99. *Working Paper*, no. 2701. Washington, DC, World Bank.

- Pieper U (2000). Deindustrialisation and the social and economic sustainability nexus in developing countries: cross-country evidence on productivity and employment. *Journal of Development Studies*, 36.
- Proudman J and Redding S (2000). Evolving patterns of international trade. *Review of International Economics*, 8(3).
- Redding S (2002). Specialisation dynamics. *Journal of International Economics*, 58.
- Ros J (2000). *Development Theory and the Economics of Growth*. Ann Arbor, MI, University of Michigan.
- Rowthorn R and Ramaswamy R (1999). Growth, trade and deindustrialization. *IMF Staff Papers*, 46. Washington, DC, International Monetary Fund.
- Rowthorn R and Wells JR (1987). *De-Industrialization and Foreign Trade*. Cambridge, Cambridge University Press.
- UNCTAD (various issues). *Trade and Development Report*. New York and Geneva.
- UNCTAD (2001). Globalization and the Labour Market (UNCTAD/GDS/MDPB/Misc.14). Paper prepared by the Secretariat for the meeting of the ILO Working Party on the Social Dimension of Globalization, 12 November 2001. Geneva, October.

RÉFORMES DES POLITIQUES ET PERFORMANCE ÉCONOMIQUE : L'EXPÉRIENCE DE L'AMÉRIQUE LATINE

A. Introduction

Quand la région de l'Amérique latine s'est dégagée de l'emprise coloniale, on considérait qu'elle avait un potentiel de développement extrêmement élevé en raison de sa riche dotation en ressources naturelles ainsi que des traditions et des institutions introduites grâce à l'immigration européenne. Au moment du déclenchement de la Première Guerre mondiale, le revenu par habitant en Argentine, alors le pays d'Amérique latine le plus avancé, était supérieur à celui de l'Allemagne, de l'Espagne, de la France et de l'Italie. Le PIB par habitant pour la région dans son ensemble dépassait celui du Japon et il était environ trois fois supérieur au chiffre moyen pour les autres pays d'Asie de l'Est. En 1950, le tableau n'avait pas beaucoup changé, et l'écart par rapport à l'Asie de l'Est s'était même creusé. Toutefois, comme noté dans le chapitre IV, après près de deux décennies de croissance rapide, la performance économique de la région a commencé à se dégrader dans les années 70. À la fin des années 90, les revenus en Asie de l'Est étaient en moyenne deux fois supérieurs à ceux en Amérique latine.

Les pays d'Amérique latine ne sont pas parvenus à éliminer les obstacles structurels et institutionnels qui s'opposaient à une accumulation, à une croissance et à des mutations structurelles rapides, malgré les réorientations radicales de leur stratégie de développement pour faire face à la crise de la dette des années 80.

appliquées dans la région. Cela a induit un large scepticisme quant à l'efficacité de ces politiques pour mettre à profit les richesses naturelles de la région s'agissant d'améliorer le niveau de vie de la population, sans parler de progresser vers une convergence avec les niveaux de revenu par habitant des pays développés. Si les années 80 ont été qualifiées de "décennie perdue" en Amérique latine, dans les années 90 la performance économique a également été insatisfaisante, comme le démontre amplement l'augmentation dans les chapitres précédents. À quelques rares exceptions près, les pays de la région ne sont pas parvenus à éliminer les

obstacles structurels et institutionnels qui s'opposaient à une accumulation, à une croissance et à des mutations structurelles rapides et suivies, malgré les réorientations radicales de leur stratégie de développement pour faire face à la crise de la dette des années 80. Ces réformes, y compris le remplacement des politiques de "développement tourné vers l'intérieur" par une stratégie de croissance davantage tournée vers l'extérieur, n'ont pas permis de dupliquer la réussite de l'Asie

Cette dégradation constante et rapide de la position de l'Amérique latine par rapport à la fois aux pays industrialisés et aux pays en développement d'Asie de l'Est performants a fait naître des doutes sur le bien-fondé des politiques économiques

de l'Est en matière de croissance et d'industrialisation. Qui plus est, la réorientation des politiques a fait surgir des dilemmes nouveaux sans résoudre les anciens; en particulier, la région est restée incapable de tirer pleinement parti de son

potentiel d'exportation, et elle a continué par conséquent à être tributaire d'entrées de capitaux étrangers. Cela a conduit à la résurgence de problèmes de balance des paiements et d'endettement similaires à ceux qui avaient initialement contribué à la crise de la dette.

Depuis l'introduction des réformes des politiques dans les années 80, la plupart des pays de la région ont incontestablement fait des avancées significatives sur le plan macroéconomique. Ils sont parvenus à juguler une inflation rapide, voire dans certains cas une hyperinflation, et à imposer une certaine discipline monétaire et financière. Mais la notion de stabilité va au-delà de la seule stabilité des prix sur les marchés des biens. Même si l'inflation a été maîtrisée, les conditions macroéconomiques globales, avec des facteurs essentiels tels que salaires réels, taux de change, taux d'intérêt et prix des actifs, qui sont déterminants dans les décisions relatives à la répartition des ressources et à l'investissement, sont restées extrêmement instables dans la plupart des pays de la région. Cela était dû en partie à des difficultés en matière de paiements et à une vulnérabilité extérieure plus grandes imputables aux chocs commerciaux et financiers, et en partie à une autonomie réduite au niveau macroéconomique du fait de la libéralisation rapide et de l'intégration étroite dans l'économie mondiale. En outre, plutôt que de "rectifier les prix", le jeu des forces du marché a eu tendance à maintenir les taux d'intérêt et les taux de change à des niveaux peu propices à l'accumulation de capital et à des mutations technologiques rapides.

En bref, la réorientation des politiques n'a pas favorisé l'instauration d'un environnement macroéconomique propice pour les investisseurs et les entreprises et de nature à encourager et appuyer la création et l'expansion des capacités de production et

La réorientation des politiques n'a pas favorisé l'instauration d'un environnement macroéconomique propice pour les investisseurs et les entreprises et de nature à encourager et appuyer la création et l'expansion des capacités de production et l'amélioration de la productivité et de la compétitivité internationale.

l'amélioration de la productivité et de la compétitivité internationale. Elle n'a pas non plus permis des interventions stratégiques efficaces aux niveaux sectoriels ou microéconomique comme celles pratiquées en Asie de l'Est. Il est vrai que la portée de ces interventions de politique, à travers des mesures de soutien et de protection différenciées, a

été considérablement réduite en raison des engagements pris dans le cadre des divers accords du Cycle d'Uruguay, notamment sur les tarifs douaniers, les subventions, les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC). Mais surtout, le nouveau paradigme du développement, "consensus de Washington", ne privilégiait pas des interventions aussi sélectives.

Il était jugé préférable que dans le cadre des politiques structurelles concernant notamment le commerce, les finances, l'investissement, la technologie et le secteur public, les décisions relatives à la répartition des ressources, à l'accumulation de capital et au progrès technologique soient essentiellement déterminées par le jeu des forces du marché.

Dans le présent chapitre, les principaux aspects de cette expérience sont considérés dans une perspective historique comparative. La section B retrace brièvement l'évolution de la politique économique dans la région, qui est porteuse d'enseignements utiles pour comprendre la situation actuelle. Une analyse des dilemmes soulevés par la nouvelle orientation des politiques est présentée dans la section C en ce qui concerne la gestion macroéconomique, et dans la section D en ce qui concerne l'ajustement structurel et le développement. Le chapitre se conclut par un examen des options possibles pour éliminer certaines contraintes fondamentales qui entravent l'action des pouvoirs publics.

B. Les cycles des politiques en Amérique latine : perspective historique

L'effet dommageable de l'instabilité politique sur la performance économique en Amérique latine est bien connu. Mais on appréhende peut-être moins bien les modifications soudaines des politiques économiques dues à des pressions politiques internes et à l'évolution de la conjoncture internationale. De fait, ce n'était pas la première fois, dans les années 80 et 90, que l'Amérique latine connaissait une modification radicale de la politique économique, et ce n'était pas non plus la première fois qu'elle misait sur une intégration rapide et étroite dans l'économie mondiale pour accélérer sa croissance et son développement. À la différence des pays en développement d'Asie qui, malgré les turbulences politiques, ont suivi des politiques économiques beaucoup plus stables et graduelles depuis qu'ils ont accédé à l'autonomie dans la seconde moitié du XX^e siècle, les pays d'Amérique latine ont essayé plusieurs politiques de développement radicalement différentes après s'être soustraits à l'emprise du colonialisme dans le premier quart du XIX^e siècle.

Durant ses cent premières années d'indépendance, l'Amérique latine a cherché à s'intégrer rapidement et étroitement dans l'économie mondiale, en appliquant une politique qui peut être qualifiée aujourd'hui de développement tourné vers l'extérieur, dans un contexte caractérisé par des flux de capitaux extrêmement volatils et par des crises financières récurrentes (encadré 6.1). Malgré les succès enregistrés en matière de développement des exportations, le commerce n'a pas pu jouer le rôle de moteur de l'industrialisation et de la croissance dans la région parce que le secteur des exportations n'était pas suffisamment développé dans la plupart des pays (Bulmer-Thomas, 1994)¹. Même les pays qui ont relativement bien réussi à développer leur secteur industriel n'ont pas su utiliser ces avancées pour promouvoir les exportations d'articles manufacturés.

La dislocation du système commercial mondial et l'effondrement de l'étalon-or, puis le déclenchement de la Seconde Guerre mondiale, ont mis fin à cette stratégie de développement tourné vers l'extérieur à travers une intégration étroite dans l'économie mondiale. Face à l'interruption des approvisionnements en biens de consommation et

biens d'équipement manufacturés et du financement en provenance de l'Europe et des États-Unis, une réorientation des politiques devenait nécessaire. Il n'y avait guère d'autre choix que de fonder la croissance et le développement sur une plus grande autosuffisance, en particulier pour le financement et pour les articles manufacturés, et de compter sur les produits primaires pour dégager des recettes d'exportation. Les articles manufacturés auparavant importés d'Europe et des États-Unis devaient être remplacés par des produits d'origine nationale dans le cadre de politiques ensuite qualifiées de "remplacement des importations"; vu la dépendance de l'Europe et des États-Unis vis-à-vis des produits primaires latino-américains, la part de ces produits dans les exportations de la région était renforcée. Même après la guerre, il n'y a guère eu de possibilité de revenir aux politiques d'intégration économique antérieures à travers une libéralisation du commerce et des apports de capitaux privés sans restriction, du fait que les efforts étaient essentiellement centrés sur la reconstruction en Europe. En outre, face au risque que les prix des produits de base reviennent après la guerre aux niveaux enregistrés lors de la grande dépression et pèsent sur les recettes d'exportation et la capacité d'importation, le "développement tourné vers l'intérieur" a été d'autant plus privilégié. Le fait que la région ait connu des taux de croissance extrêmement élevés au cours de l'immédiat après-guerre a renforcé la confiance mise dans cette approche. Ces taux de croissance étaient similaires à ceux des pays européens en cours de reconstruction dans le cadre de programmes nationaux de relèvement, avec une aide financière extérieure fournie par l'intermédiaire de l'Organisation européenne de coopération économique.

Cette stratégie nouvelle a permis, au cours de la période de l'après-guerre, une croissance accélérée, à des taux près de deux fois supérieurs à ceux enregistrés lors des périodes les plus favorables d'expansion tournée vers l'extérieur du dernier quart du XIX^e siècle, le tout dans des conditions macroéconomiques stables. Quand les flux internationaux de capitaux privés ont pris de l'ampleur à la fin des années 60 et se sont accélérés au milieu des années 70 en raison du recyclage des

ENCADRÉ 6.1

L'"apertura" en Amérique latine au XIX^e siècle

La libération de la plupart des pays d'Amérique latine du joug colonial au début du XIX^e siècle a instantanément ouvert la région à une participation au système commercial et financier international dominé par la Grande-Bretagne. L'effet initial de cette intégration a été déterminé par le fait qu'à l'origine de la colonisation, il y avait notamment la recherche de métaux précieux. Parallèlement aux sorties d'or et d'argent, la dépendance vis-à-vis des importations d'articles manufacturés en provenance d'Europe était quasi totale, et les exportations d'autres produits primaires étaient relativement peu développées. Cela signifiait que la région présentait un déficit commercial structurel avec une capacité d'exportation réduite, sauf dans le secteur minier, lorsque l'accession à l'indépendance a provoqué un choc majeur en termes de libéralisation des marchés intérieurs et de déréglementation des flux de capitaux.

Entre 1822 et 1825, avant même que tous les pays de la région n'aient officiellement accédé à l'indépendance, sept emprunteurs souverains en Amérique latine sont parvenus à vendre des obligations à la City de Londres, et de nombreuses sociétés privées se sont procuré des capitaux pour tirer parti des rendements élevés attendus de l'exploitation des abondantes ressources naturelles de la région¹. Le plus gros emprunteur était ce qui deviendrait plus tard l'Argentine, mais le Brésil, le Chili, la Colombie, le Pérou et la Fédération d'Amérique centrale ont également vendu de la dette souveraine. Comme les recettes publiques étaient composées en grande partie de droits de douane et que les responsables politiques sont peu enclins à substituer aux anciens tributs coloniaux des impôts nouveaux, la plupart des emprunts souverains ont servi à financer les dettes non consolidées des nouveaux gouvernements. La situation a été aggravée du fait que les exportations de produits non métalliques, qui avaient jusqu'alors circulé plus ou moins sans entrave à l'intérieur des empires des puissances coloniales – dans une grande union douanière –, étaient désormais assujetties à des droits de douane et autres contraintes. Les recettes d'exportation insuffisantes en résultant, conjuguées à des taux d'intérêt excessifs élevés et à des coûts de garantie d'émission importants versés aux banques londoniennes² ainsi qu'à l'écart croissant entre les dépenses et les recettes publiques ont souvent retardé le service de la dette, d'où un effondrement du cours des obligations et pour finir une situation de défaillance sur presque toutes les obligations des banques londoniennes à la fin de la décennie. La région s'est ainsi trouvée privée d'entrées d'investissement étranger jusqu'au milieu du siècle, ce qui l'a forcée à s'en remettre aux excédents exportables et à des sources de financement internes. On voit que cette expérience précoce présentait bon nombre de points communs avec certains dilemmes récents auxquels les pays de la région ont été confrontés : déséquilibres financiers et extérieurs financés par des flux de capitaux volatils avec des retournements fréquents, exigeant un ajustement du revenu intérieur et de l'absorption interne et conduisant à des remaniements fréquents des politiques économiques.

Le redressement économique a débuté avec l'expansion des exportations de produits agricoles non traditionnels, comme le café, le cacao, le sucre, la viande bovine et le guano, dans une conjoncture marquée par une amélioration des termes de l'échange due à la demande accrue pour ces produits induite par la révolution industrielle en Europe. Le redressement du secteur minier y a également contribué, même si l'adoption de l'étalon-or par les principaux pays marchands a pesé sur les recettes d'exportation qui étaient tirées de l'argent. Au cours de cette période, il y a également eu une expansion du commerce bilatéral et du commerce de compensation avec les États-Unis. Le retour des investisseurs étrangers vers le milieu du siècle a favorisé les mutations technologiques dans le secteur des transports, par exemple pour les chemins de fer et la navigation à vapeur, ainsi que l'introduction de techniques nouvelles de réfrigération, qui rendaient possible l'expédition de produits agricoles par-delà les océans. En 1914, l'Amérique latine représentait un cinquième des investissements de la Grande-Bretagne à l'étranger

(concentrés en majorité au Brésil et en Argentine), plus de 15 % de ceux de l'Allemagne et 10 % des investissements de la France. Comme l'investissement étranger, et les prix favorables des produits de base ont aidé développer les capacités et les recettes d'exportation, à la différence de l'épisode antérieur caractérisé par des poussées des entrées de capitaux les recettes d'exportation sont globalement restées à la mesure de ce qui était nécessaire pour assurer le service des capitaux extérieurs, et elles n'ont pas induit de graves crises financières graves et généralisées³.

Elles ont par contre renforcé la concentration des exportations de la région sur les produits primaires, car aucun des pays n'est parvenu à exploiter ses capacités de production industrielle accrues pour promouvoir les exportations d'articles manufacturés⁴. Ce modèle était donc marqué par la volatilité des recettes d'exportation et des flux de capitaux qui a caractérisé le paysage économique mondial peu après la Première Guerre mondiale.

¹ En ce qui concerne les émissions d'obligations d'État, voir Dawson, 1990. Durant la période 1822-1825, 46 sociétés par actions ont été constituées sur le London Stock Exchange, la plupart dans le secteur minier. Elles étaient toutes insolvables à la fin de la décennie (Grosse, 1989 : 15).

² Les obligations avaient un rendement nominal de 5 à 6 % et elles étaient vendues avec une décote pouvant atteindre une proportion de 30 %. Si l'on y ajoute les coûts de garantie d'émission, les emprunteurs ne recevaient qu'environ 60 % de la valeur nominale des prêts (Dawson, 1990).

³ Il y a eu cependant des crises financières graves dans certains pays, par exemple quand le Gouvernement argentin a été dans l'impossibilité de verser les intérêts sur les titres émis par Barings en 1890; il en est résulté une crise qui a probablement causé plus de difficultés à Londres qu'en Amérique latine, et qui a abouti à la mise sur pied par la Banque d'Angleterre du premier "plan de sauvetage".

⁴ En 1913, plus de 90 % des recettes d'exportation totales venaient de deux produits dans trois pays; plus de 70 % dans 10 pays (y compris le Brésil et le Chili); plus de 60 % dans trois pays; plus de 40 % dans quatre pays (y compris l'Argentine et le Mexique); et moins de 40 % dans un pays de la région (le Pérou) (Bulmer-Thomas, 1994 : 59, tableau 3.2).

excédents croissants des pays exportateurs de pétrole, la croissance dynamique de l'Amérique latine a paru particulièrement attractive aux prêteurs internationaux, malgré l'aggravation des difficultés de paiements et des pressions inflationnistes dues à la hausse des prix du pétrole (voir chap. II). Bien qu'il ait été davantage recouru à des emprunts extérieurs pour financer l'industrialisation nationale (et, aussi dans certains cas, des dépenses d'armements accrues et des activités non productives) sans générer une capacité d'exportation correspondante, les paiements de plus en plus lourds au titre du service de la dette n'ont pas créé de difficultés insurmontables tant que les prix des produits de base ont été orientés à la hausse et que les taux d'intérêt réels sont restés négatifs². En effet, on estimait que l'envolée des prix des produits de base se poursuivrait car selon de nombreuses prévisions, notamment celles du Club de Rome, des pénuries mondiales étaient anticipées. Or, ces hypothèses ont été infirmées après le passage soudain aux États-Unis à une politique monétaire

anti-inflationniste à la fin des années 70, qui a fortement gonflé les taux d'intérêt. Les prix des produits de base se sont effondrés lors de la récession mondiale qui a suivi, plongeant la région dans une crise de la dette.

La stratégie de développement fondée sur l'industrialisation pour remplacer les importations, qui avait été mise en place alors que les flux commerciaux et financiers étaient limités, s'est révélée mal adaptée au nouvel environnement commercial et financier mondial. À la recherche de politiques pouvant assurer des conditions économiques plus stables, une croissance plus rapide et une capacité accrue de service de la dette, on en est revenu à l'idée d'un développement tourné vers l'extérieur et impulsé par une libéralisation des marchés des biens et une déréglementation des apports internationaux de capitaux rapides. Dans la plupart des pays, bien que dès les années 70 certains groupes de pression aient préconisé un retour à une

approche plus libérale sur le plan commercial et financier, et que les pressions en ce sens se soient intensifiées immédiatement après la crise de la dette, la réorientation des politiques n'a pleinement pris effet qu'à partir de 1989, dans le sillage du Plan Brady.

Tout changement implique certes d'importants coûts d'ajustement. Toutefois, après plusieurs années de politiques de stabilisation et d'ajustement, la région ne parvient toujours pas à combiner stabilité des prix, croissance suffisamment rapide et stable et situation viable en matière de paiements. À la différence de certains pays d'Asie de l'Est qui ont également fondé leurs stratégies de développement tourné vers l'extérieur sur les matières premières et les produits primaires, l'Amérique latine n'a,

généralement parlant, pas été en mesure de transformer les recettes d'exportation en investissements accrus pour devenir moins tributaire des exportations de produits de base et pour améliorer les capacités, la productivité et la compétitivité de son secteur manufacturier. En même temps, la libéralisation du commerce dans la région a entraîné un accroissement important de la part des importations dans l'activité économique des pays. Ainsi, la dépendance vis-à-vis des capitaux extérieurs s'est accentuée, avec pour conséquence une charge de service de la dette croissante sans que la capacité d'assumer cette charge augmente en parallèle – soit une situation qui ressemble étrangement au scénario du développement après l'accession à l'indépendance dans les années 1820.

C. Réformes des politiques et dilemmes à résoudre

1. *Stabilité des prix et fondamentaux macroéconomiques*

Initialement, les politiques introduites dans les principaux pays d'Amérique latine pour leur permettre d'assurer à nouveau le service de leur dette extérieure reposaient sur la création de réserves de change suffisantes grâce à des excédents commerciaux obtenus généralement par une importante réduction de la demande et un ralentissement de la croissance, assortis d'une forte inflation. Cette période a été caractérisée par des flux nets de ressources négatifs pour la région³. Plusieurs plans de stabilisation et une série de monnaies aux noms pittoresques, comme le cruzado et l'austral, n'ont pas permis de juguler l'inflation dans ces pays⁴. Un tournant important a été pris lorsque, conformément au Plan Brady, on est passé pour régler le problème de la dette, de politiques favorisant la création d'importants excédents commerciaux à des politiques propres à réduire le poids de la dette et à améliorer l'accès des pays débiteurs aux marchés internationaux de capitaux afin de refinancer leurs dettes auprès des banques. Les pays d'Amérique latine ont été ainsi encouragés à modifier leurs politiques et leurs institutions nationales pour mieux attirer les flux internationaux d'investissement de portefeuille et d'investissement direct. L'idée était de parvenir à une intégration plus étroite dans le système commercial et financier international grâce à une

ouverture rapide, et souvent unilatérale, des marchés intérieurs, afin de faire du commerce et de l'investissement étranger direct (IED) des moteurs de la croissance.

Il a également été jugé nécessaire de stabiliser les prix intérieurs afin de créer des conditions qui permettent aux pays de revenir sur les marchés financiers internationaux. L'idée générale était de combiner stabilisation des taux de change et convertibilité des monnaies à un taux de change nominal prédéterminé (Argentine), ou bien dans le cadre d'une fourchette de fluctuation ajustable autour d'un taux central (Mexique et Brésil). Les régimes de taux de change devaient être complétés par des réductions des dépenses publiques et par la création d'excédents budgétaires primaires, ainsi que par des mesures rigoureuses pour contrôler la croissance de la masse monétaire. Il était également attendu de l'ouverture des marchés intérieurs à la concurrence étrangère qu'elle discipline les producteurs nationaux et renforce la politique de stabilisation des prix. Des actifs de l'État ont été privatisés, souvent par cession à des investisseurs étrangers, afin de générer des ressources financières pour le budget ainsi que des devises.

Bien que la plupart des pays ayant introduit des politiques de stabilisation fondées sur le marché aient réussi à maîtriser l'inflation, et aient été loués pour leur discipline macroéconomique, ils ne sont pas

parvenus à tirer parti des échanges commerciaux et de l'IED pour assurer une croissance rapide et stable des revenus par habitant grâce à une accumulation accrue de capital et au progrès technique. La différence fondamentale par rapport aux nombreuses tentatives de stabilisation ayant échoué dans le passé, et la raison du succès de ces mesures pour ce qui est de juguler aussi vite l'inflation rapidement, tiennent à ce que la croissance des revenus et la baisse de compétitivité dues à l'utilisation du taux de change comme point de références n'ont pas provoqué de crise de balance des paiements durant le processus de déflation, parce que ces mesures ont réussi à attirer les entrées de capitaux. En plus de l'accroissement du pouvoir d'achat réel dû au recul de l'inflation, les entrées de capitaux ont fait augmenter les prix des actifs financiers nationaux, et par conséquent la richesse nationale, ce qui a donné une impulsion supplémentaire à la demande et à la croissance. Toutefois, ce comportement positif de la croissance allait nécessairement se traduire par un retour aux difficultés causées par les importants encours de la dette extérieure dans la décennie précédente. De fait, dans la plupart des pays les avancées qui avaient été obtenues en matière de revenus ont été annulées par une série de crises financières récurrentes. En d'autres termes, les graines de la "demi-décennie perdue" déjà évoquées ont été semées par les politiques mise en œuvre dans la première moitié des années 90.

Les politiques financières et monétaires adoptées au nom de la stabilité macroéconomique ont paru initialement très efficaces en Amérique latine. Mais en négligeant les fondamentaux macro-économiques plus traditionnels que sont la demande globale, les taux d'intérêt réels et les taux de change réels, elles ont créé un environnement macroéconomique global qui a empêché de mener à bien les mutations structurelles nécessaires au niveau microéconomique, ce qui a à son tour contribué à la persistance des déséquilibres au niveau macroéconomique. En outre, comme les mutations structurelles au niveau macroéconomique ont rendu ces pays moins réactifs aux mesures de stabilisation traditionnelles, quand les crises sont survenues ils se sont trouvés enfermés dans un dilemme.

Les politiques appliquées pour éliminer l'inflation ont été dommageables pour les fondamentaux macroéconomiques et pour l'ajustement de la structure de production en raison de l'évolution du taux de change, des taux d'intérêt réels et des comptes financier et extérieur.

a) Taux de change

La plupart des pays ayant introduit des politiques de stabilisation fondées sur le marché ont réussi à maîtriser l'inflation et ont été loués pour leur discipline macroéconomique, mais ils ne sont pas parvenus à tirer parti des échanges commerciaux et de l'IED pour assurer une croissance rapide et stable

L'utilisation du taux de change comme point de référence peut être nécessaire dans les premières phases d'une politique de stabilisation des prix, mais elle risque de compromettre, à terme, la restructuration du secteur de production

La maîtrise de l'inflation en utilisant le taux de change comme point de référence nominal et stable entraîne une hausse du taux de change réel. Comme noté au chapitre V, tel a généralement été le cas en Amérique latine tout au long des années 90. Bien que l'utilisation du taux de change comme point de référence puisse être nécessaire dans les premières phases d'une politique de stabilisation des prix, elle risque de compromettre, à terme, la restructuration du secteur de production si on laisse persister cette hausse réelle. Même si une surévaluation du taux de change est bénéfique en ce sens qu'elle permet de réduire le niveau des prix des biens importés, elle réduit aussi l'incitation à exporter et elle permet aux producteurs étrangers de s'assurer un avantage compétitif par rapport aux producteurs nationaux si ces derniers ne peuvent pas ajuster rapidement les structures de coûts et de production locales. Dans les pays d'Amérique latine, cependant, les hausses des taux de changes réels étaient dues non seulement à l'inélasticité des salaires et des prix des produits ne faisant pas l'objet d'échanges internationaux, mais aussi à des valorisations nominales (par exemple au Mexique et au Brésil). Si l'on y ajoute l'ouverture des marchés intérieurs au commerce extérieur, il devenait plus difficile pour l'industrie nationale de s'adapter à la nouvelle structure de prix et de productivité imposée par les marchés internationaux.

Comme dans la plupart des autres marchés émergents qui ont appliqué des programmes de stabilisation fondés sur le taux de change, les valorisations de la monnaie en Amérique latine ont finalement été corrigées par l'inversion des flux de capitaux. Souvent, il y a eu une réaction excessive de la monnaie en sens opposé. Si cela a permis à l'industrie nationale de redevenir compétitive, cela a aussi bouleversé l'activité économique, et

en particulier les systèmes d'importation et de crédit, d'où une réaction plus tardive des exportations aux changements monétaires. Surtout, ces mouvements erratiques du taux de change réel ont privé l'industrie de perspective à long terme et ont freiné les dépenses de matériel et d'équipement nécessaires pour restructurer l'industrie et améliorer la productivité et la compétitivité (fig. 5.3, chap. V). En effet, une caractéristique marquante des NPI d'Asie de l'Est, durant leur industrialisation rapide, a été la relative stabilité de leurs taux de change jusqu'au milieu des années 90. Ensuite, ces pays ont été déstabilisés par des flux de capitaux impossibles à maintenir, d'où une crise financière et économique grave.

b) Taux d'intérêt

Les politiques de resserrement du crédit sont considérées comme un élément constitutif de la discipline macroéconomique nécessaire pour maîtriser l'inflation. Elles conduisent généralement à des taux d'intérêt nominaux élevés qui, lorsque l'inflation chute rapidement, signifient des taux d'intérêt réels élevés. Ces taux nominaux et ces taux réels élevés servent aussi à attirer les capitaux étrangers nécessaires pour financer l'encours de la dette. Mais en conséquence, l'industrie nationale a de graves difficultés à financer la restructuration; les banques trouvent plus attractif de développer leurs portefeuilles de titres d'État à fort rendement – souvent financés en empruntant à l'extérieur à des taux d'intérêt plus bas – et elles proposent des crédits aux consommateurs, qui profitent de la libéralisation et de la déréglementation financières dans le pays. Les entreprises, face à la pénurie de crédit intérieur et à des taux d'intérêt internes extrêmement élevés, préfèrent elles aussi emprunter à l'étranger à des taux beaucoup plus faibles. Elles prennent ainsi un risque de change accru contre lequel elles ne se prémunissent pas en général en raison de la confiance dans la stabilité du taux de change induite par la forte baisse de l'inflation et par les importantes entrées de capitaux étrangers. Le résultat est que dans les pays, les banques s'occupent essentiellement du financement des déficits publics et qu'elles n'accordent pratiquement plus de prêts aux entreprises privées. Ces dernières doivent donc pour financer la production et les investissements soit recouvrir à des fonds propres, soit emprunter à l'étranger, avec la précarité financière accrue que cela implique.

L'une des raisons fondamentales pour lesquelles on applique des politiques anti-inflationnistes passant par la stabilité des taux de change tient à la conviction que ces politiques feront baisser les taux d'intérêt et les coûts de financement, et qu'elles encourageront ainsi l'investissement. On peut croire en effet que les taux d'intérêt élevés sont dus à une forte prime d'inflation et aux risques élevés

de dévaluation de la monnaie. Selon cette thèse, une politique d'inflation plus faible et de stabilité des taux de change plus grande devrait faire baisser les taux d'intérêt nominaux et promouvoir l'investissement intérieur, sans aucun effet préjudiciable sur les entrées de capitaux étrangers. En Argentine, par exemple, il était attendu qu'une fois l'inflation éliminée en fixant le taux du peso par rapport au dollar conformément à la loi sur la convertibilité, les taux d'intérêt internes se rapprocheraient de ceux en vigueur aux États-Unis. Mais la politique de resserrement monétaire conçue pour attirer les capitaux internationaux et inciter les résidents à conserver des dépôts en monnaie locale ainsi que les risques de crédit relativement élevés des institutions financières latino-américaines ont annulé en grande partie les avantages induits par le recul de l'inflation et la stabilité des taux de change. En outre, la déréglementation des marchés financiers a entraîné un accroissement disproportionné du coût des transactions financières sur les marchés internes du crédit pour les petites et moyennes entreprises. Celles-ci n'ont donc pas bénéficié du même accès préférentiel que les grandes entreprises aux marchés financiers internationaux. Ces disparités en termes d'accès au crédit et de conditions de crédit ont contribué à concentrer le pouvoir économique dans les mains de cercles économiques restreints dans beaucoup de pays de la région.

Ces taux d'intérêt élevés, en même temps que les valorisations et les mouvements erratiques des monnaies, signifiaient que les conditions monétaires en Amérique latine dans les années 90 étaient trop restrictives et trop instables pour assurer valablement une stabilité macroéconomique et financière et pour encourager une croissance reposant sur l'accumulation de capital. C'est ce que montre l'évolution d'un indice des conditions monétaires élaboré par le secrétariat de la CNUCED, qui combine le taux de change réel et le taux d'intérêt officiel réel et qui compare l'Amérique latine avec l'Asie de l'Est (voir figure 6.1). En moyenne, la valeur de l'indice a été beaucoup plus élevée en Amérique latine qu'en Asie de l'Est tout au long des années 90, ce qui laisse penser que les conditions monétaires étaient beaucoup moins propices à l'investissement et à la croissance dans la première de ces régions que dans la seconde. L'indice a aussi été beaucoup moins stable en Amérique latine. Durant la phase d'expansion du début des années 90, l'indice en Amérique latine a été élevé en raison à la fois des valorisations des monnaies et des taux d'intérêt élevés. Avec la crise mexicaine et le déclin de la croissance, l'indice a fortement chuté, en grande partie par l'effet des corrections de taux de change. Son redressement par la suite était essentiellement dû à la hausse de taux d'intérêt nécessaire pour attirer des capitaux, ainsi qu'aux valorisations de la monnaie dans des pays comme l'Argentine et le Brésil.

Dans le cadre de ce processus, l'accroissement de la dette extérieure et les fortes fluctuations des flux de capitaux ont clairement joué un rôle important, tout comme en Asie de l'Est après la crise de 1997, lorsque l'indice est devenu exceptionnellement instable. Dans ce contexte, il mérite d'être noté que les conditions monétaires avaient évolué d'une manière similaire dans les deux régions tout au long des années 60 et 70 par rapport aux cycles types considérés dans le chapitre IV, encadré 4.1, c'est-à-dire qu'elles étaient propices à la croissance et stables. En Amérique latine, ce scénario a pris fin avec la crise de la dette des années 80, et une situation de resserrement et d'instabilité monétaires a persisté tout au long des années 90 avec l'ouverture du compte des opérations en capital et les cycles expansion-récession caractérisant les flux de capitaux privés.

c) Comptes des transactions avec l'étranger

Dans la période qui a suivi immédiatement la mise en œuvre du Plan Brady, lorsque des politiques de stabilisation ont été introduites, la plupart des pays avaient un niveau d'endettement extérieur relativement faible grâce aux balances commerciales générées durant la crise de la dette, à la diminution des prêts bancaires internationaux et à la réduction de la dette. Toutefois, lorsque grâce aux politiques de stabilisation l'inflation a été maîtrisée sous l'effet de la progression de la demande et de la croissance les balances des transactions avec l'étranger sont devenues négatives et l'endettement a recommencé à augmenter, encouragé aussi par des mesures qui visaient à attirer les flux de capitaux.

Cette évolution a été accentuée par le fait que dans le cadre de l'intégration financière mondiale croissante, une part de plus en plus grande de la dette publique était détenue, directement ou indirectement, par des non-résidents. En outre, la forte augmentation des entrées d'IED et d'investissement de portefeuille a gonflé les créances des non-résidents sur le compte courant sous la forme de rapatriements de bénéfices et de dividendes au profit d'investisseurs étrangers. Ainsi, les services imputables aux facteurs sont devenus une composante de plus en plus importante de la balance des opérations courantes pour les pays qui se sont engagés avec succès sur la

Les conditions monétaires en Amérique latine dans les années 90 étaient trop restrictives et trop instables pour assurer valablement une stabilité macroéconomique et financière et pour encourager une croissance reposant sur l'accumulation de capital.

voie de la déflation en comptant sur les entrées de capitaux. Par exemple, au début des programmes de stabilisation en Argentine et au Brésil, la part des versements d'intérêts et celle des rapatriements de bénéfices dans les dépenses courantes totales étaient d'environ 16 % et 18 %, respectivement; en 2001, ces chiffres étaient passés à 24 % au Brésil et à 35 % en Argentine. Alors qu'en moyenne les rapatriements de bénéfices représentaient environ 3 % et 1 %, respectivement, des dépenses courantes totales dans les années 80, leur chiffre a beaucoup augmenté dans les années 90 en raison de l'accroissement des entrées d'IED liées aux privatisations, jusqu'à atteindre 5,5 % au Brésil et 6 % en Argentine en 2001.

d) Comptes financiers

De même, la reprise de l'accumulation de la dette extérieure dans les années 90, qui était inhérente au succès du Plan Brady et des programmes de stabilisation, et le fait que les taux d'intérêt n'aient pas baissé ont accru la part des intérêts dans les dépenses publiques courantes, puisque les gouvernements ont dû se refinancer et émettre de nouveaux titres d'emprunt à des taux d'intérêt plus élevés. Ainsi, en Argentine, la part des versements d'intérêts dans les dépenses publiques totales est passée d'environ 8 % à la fin des années 80 et au début des années 90 à plus de 22 % en 2001. Au Brésil, à la veille du lancement du programme de stabilisation en 1994, la part des versements d'intérêts dans les dépenses publiques totales (même en tenant compte de sa composante inflationniste) tournait autour de 10 %; à la fin de la décennie, ce chiffre dépassait 30 %.

Les revenus des facteurs sont devenus une composante de plus en plus importante de la balance des opérations courantes pour les pays qui se sont engagés avec succès sur la voie de la déflation en comptant sur les entrées de capitaux.

La politique financière restrictive adoptée face à la charge croissante du service de la dette a souvent pesé sur l'activité des pays et sur leurs recettes fiscales aggravant ainsi l'ampleur des déficits à financer. Et elle a été de peu d'utilité pour réduire les coûts des emprunts publics, qui étaient déterminés par les marchés financiers internationaux et par les primes de risque souverain. Cet impact

préjudiciable sur les finances publiques a été renforcé par l'effet de report négatif sur les réserves de change accrues dû à la différence entre le taux d'intérêt interne versé sur les obligations émises pour stériliser les entrées de capitaux et les taux d'intérêt à court terme perçus sur les réserves (*Rapport sur le commerce et le développement, 1999* :133). En outre,

le fait que les taux d'intérêt réels soient restés élevés alors que les taux de croissance interne, après une progression initiale, ont fini par stagner a rendu difficile, sinon impossible, de réduire le poids de la dette, indépendamment du degré d'austérité des politiques financières appliquées par les gouvernements et en dépit d'importants excédents primaires du budget.

2. *Autonomie et efficacité des politiques*

La nouvelle orientation des politiques, en particulier dans les pays appliquant des programmes de stabilisation fondés sur le taux de change et avec une libre mobilité des capitaux, a modifié fondamentalement la réaction des pays face à des déséquilibres en matière de paiements ou de budget, ainsi que la portée et l'effet des politiques macro-économiques. Toutefois, l'espoir que ce nouveau régime de politique permettrait un ajustement quasi automatique des déséquilibres des paiements ou du budget sans trop de sacrifices en termes de croissance s'est révélé vain.

En Argentine, par exemple, les autorités n'ont pas réagi à l'aggravation rapide du déficit des transactions avec l'étranger durant le processus de stabilisation, sous prétexte que dans le cadre de la loi sur la convertibilité, qui privait la banque centrale d'autonomie en matière de politique, il interviendrait un mécanisme d'ajustement autonome semblable à celui qui était présumé avoir existé du temps de l'étalon-or. Il était considéré qu'un déficit des transactions avec l'étranger entraînerait une érosion des réserves de change et conduirait ainsi à une diminution de la masse monétaire nationale. À son tour, cela entraînerait la chute des salaires et des prix intérieurs, ce qui rétablirait la compétitivité internationale, en dépit du taux de change nominal fixe. Les exportations augmenteraient par conséquent et les importations diminueraient jusqu'à ce que la balance extérieure soit équilibrée. Toutefois, ce processus d'ajustement automatique peut avoir des graves effets sur la production et l'emploi si les salaires et les prix des produits non échangés dans le commerce international sont rigides à la baisse. Une déflation considérable est alors nécessaire pour parvenir à ajuster le taux de change réel et la balance extérieure. C'est ce qui s'est passé en Argentine après la crise mexicaine de 1994-1995, lorsque l'équilibre de la balance extérieure n'a pas pu être rétabli malgré des taux de chômage dépassant 15 %.

En outre, ce processus d'ajustement peut être bouleversé par des flux de capitaux excessifs. Quand

les entrées de capitaux privés sont excessives par rapport à ce qui serait nécessaire pour financer le déficit des opérations courantes, comme cela a été initialement le cas dans la plupart des pays de la région ayant eu recours à des programmes de stabilisation fondés sur les taux de change, les déficits des transactions avec l'étranger n'ont pas permis de freiner la croissance de la masse monétaire et d'arriver à un ajustement en bon ordre du taux de change réel, même en cas de pleine flexibilité des salaires. Inversement, si les déficits croissants entraînent finalement une inversion radicale des flux de capitaux privés, les réserves vont décliner dans une bien plus grande mesure que le déficit des opérations courantes, d'où une déflation disproportionnée. En d'autres termes, si le régime de caisse d'émission "lie les mains" des banques centrales en supprimant leur contrôle sur la création monétaire, et de ce fait le risque d'un choix de l'option inflationniste des considérations politiques avec des marchés financiers ouverts, la politique monétaire est tout simplement placée dans les mains des investisseurs internationaux, dont le seul objectif est de tirer un rendement maximum de leurs investissements internationaux.

L'argumentation est la même s'agissant de l'ajustement automatique de la balance des comptes financiers, puisque la banque centrale ne peut monétiser la dette publique que si elle se procure aussi des devises. Ainsi, quand les recettes fiscales sont insuffisantes pour couvrir les dépenses publiques, le gouvernement doit accroître l'impôt, réduire les dépenses ou bien emprunter au secteur privé. Selon cette thèse, toutes ces options devraient avoir le même effet général, à savoir freiner la demande intérieure et exercer des pressions à la baisse sur les salaires et les prix, de sorte que les importations diminueront et que la demande extérieure progressera suffisamment pour compenser le recul de la demande intérieure. Mais ce mécanisme d'ajustement peut également être rendu inopérant à cause des entrées de capitaux. C'est ce qui s'est produit en Argentine durant la première moitié de la décennie, où les recettes procurées par la vente de biens d'État ont permis au gouvernement de conserver des déficits, retardant d'autant l'ajustement.

Cela signifie qu'on ne peut pas s'en remettre aux marchés financiers pour un ajustement en bon ordre des déséquilibres des comptes des finances publiques et des opérations courantes. Tant que des prêteurs privés sont prêts à financer les déficits, les mécanismes d'ajustement automatique risquent de ne pas fonctionner comme prévu. Les flux de capitaux

Le régime de caisse d'émission "lie les mains" des banques centrales en supprimant leur contrôle sur la création monétaire, et de ce fait la politique monétaire est tout simplement placée dans les mains des investisseurs internationaux.

privés ont tendance à compenser et à retarder l'ajustement des déséquilibres extérieur et intérieur en fonction du marché. Quand ces flux s'inversent soudainement sous l'effet de déficits croissants, il y a ajustement sous forme de crise financière grave et coûteuse.

Les modifications intervenant dans la composition des comptes budgétaire et des comptes des transactions avec l'étranger, dues au gonflement de la dette extérieure et intérieure déterminent aussi comment les pays réagissent aux mesures macroéconomiques traditionnelles d'ajustement de la balance des paiements. En coupant dans les dépenses publiques, les politiques keynésiennes ont pour objet de créer un excédent des finances publiques qui amène une amélioration de la balance des paiements, dans la mesure où la contraction de la demande intérieure restreint les importations et où la capacité de production excédentaire en résultant va favoriser les exportations. Mais quand les versements d'intérêts au titre du service de la dette accaparent une part croissante des dépenses publiques et que les paiements courants à l'étranger comportent une composante de plus en plus grande de services imputables aux facteurs sous la forme de versements d'intérêts, de dividendes et de rapatriements de bénéfices, l'effet de l'austérité

budgétaire sur le solde budgétaire et la balance des opérations courantes sera fortement amoindri. En d'autres termes, il faudra une déflation d'autant plus forte pour améliorer dans une certaine mesure les comptes budgétaires et comptes des transactions avec l'étranger que la part des paiements au titre des services imputables aux facteurs dans ces comptes est importante.

La difficulté essentielle est que si la politique en matière de dépenses publiques peut avoir un effet sur les importations et les exportations de biens et de services, la part du service de la dette dans les dépenses budgétaires et la part des services imputables aux facteurs dans les dépenses extérieures sont déterminées par d'autres éléments, tels que taux d'intérêt internationaux, structure par échéances de la dette et profil des rapatriements sur lesquels les gouvernements n'ont guère de prise directe. Par exemple, si des politiques de restriction de la demande majorent les primes de risque international, parce que les investisseurs considèrent que le recul de la croissance renforce la probabilité d'un ajustement du taux de change ou d'un renversement de la politique de stabilisation, il se peut que la hausse des frais financiers en résultant fasse plus que compenser l'effet de toute amélioration de l'absorption interne sur la balance des opérations courantes.

Quand les versements d'intérêts représentent une part croissante des dépenses publiques et des paiements courants, l'effet de l'austérité budgétaire sur le solde budgétaire et la balance des opérations courantes est fortement amoindri.

D. Ajustement structurel et déséquilibres

La réorientation des politiques en Amérique latine, fondée sur les entrées de capitaux et des taux de change stables, s'est révélée efficace pour combattre l'inflation, mais elle a aussi entraîné une accumulation rapide du passif extérieur et elle a amoindri la compétitivité internationale. De fait, le fardeau de la dette est revenu à des niveaux similaires à ceux de la période de la crise antérieure, même si cette dette est davantage constituée par des émissions obligataires que par

L'expérience de l'Amérique latine ne valide pas la théorie sur laquelle repose la nouvelle orientation des politiques, à savoir qu'une stratégie de croissance axée sur le remplacement des importations pourrait à bon droit faire place à une stratégie tournée vers l'extérieur simplement en éliminant l'inflation et en ouvrant les marchés.

des prêts bancaires syndiqués, tandis que les comptes des opérations courantes ont continué à se dégrader et à peser sur la croissance. En outre, la concentration rapide d'actifs nationaux dans les mains d'étrangers n'a induit ni la formation de capital plus rapide ni l'accroissement du potentiel d'exportation nécessaires pour générer des devises et assurer le service du passif extérieur. Globalement, l'expérience de l'Amérique latine ne valide pas la théorie sur laquelle repose la

nouvelle orientation des politiques, à savoir qu'une stratégie de croissance axée sur le remplacement des importations pourrait à bon droit faire place à une stratégie tournée vers l'extérieur simplement en éliminant l'inflation et en ouvrant les marchés au commerce extérieur et aux flux d'investissement, afin de promouvoir l'efficacité et d'accélérer la croissance par une accumulation de capital, des mutations structurelles et une hausse de la productivité rapidement.

1. Transformation de la structure de la production

Comme on l'a vu dans le chapitre V, le nouveau régime de politique ne s'est pas révélé meilleur pour promouvoir la transformation de la structure de la production nationale que les politiques antérieures axées sur le remplacement des importations. L'une des principales difficultés inhérentes au développement tourné vers l'intérieur avait été l'impossibilité de dynamiser suffisamment la productivité pour permettre aux salaires réels de croître sans effet dommageable sur la compétitivité et la balance extérieure. Comme l'inflation et la balance extérieure étaient directement liées, des problèmes se posaient quand les salaires nominaux croissaient plus rapidement que la productivité. Souvent, ce déséquilibre entraînait une hausse des prix intérieurs, une valorisation du taux de change réel et une perte de réserves de change, d'où la nécessité de restreindre les importations. La dévaluation de la monnaie pour rétablir la compétitivité n'a fait qu'alimenter l'inflation intérieure en majorant les prix des produits importés; quand les salaires nominaux étaient ajustés en conséquence, le résultat était une spirale inflationniste. La hausse des salaires réels dans une proportion excédant la croissance de la productivité avait donc comme contreparties une hausse des niveaux des prix et une aggravation du déficit extérieur, qu'il n'était plus possible de financer par des entrées de capitaux. Tout cela était encore aggravé par la dégradation des termes de l'échange. Les crises des paiements en résultant ont été généralement surmontées, avec l'aide du FMI, par l'introduction de mesures d'austérité (réduction des dépenses publiques, hausses d'impôts et contraction du crédit intérieur) afin de restreindre la demande jusqu'à ce que la croissance ait été ramenée au point où les importations avaient suffisamment diminué pour rétablir la balance extérieure. En d'autres termes, c'est sur le revenu que pesait le fardeau de l'ajustement pour réduire l'écart entre la croissance des salaires réels et de la productivité, d'une part, et la surévaluation des taux de change, d'autre part.

À travers cette nouvelle ligne d'action, il a donc été recherché une autre solution passant par la libéralisation du commerce. L'idée était non

seulement de s'ouvrir à la concurrence des producteurs étrangers pour modérer les prix intérieurs, mais aussi et surtout de développer les recettes d'exportation grâce à une productivité accrue et à l'introduction de processus et de produits nouveaux afin d'améliorer la compétitivité des producteurs nationaux. Il était anticipé qu'avec la hausse de productivité les salaires pourraient augmenter sans créer de spirales inflationnistes ni de problèmes de balance des paiements. Le processus d'ajustement passait donc impérativement par une accélération de la croissance de la productivité et par une augmentation du potentiel d'exportation grâce au progrès technique. Mais les politiques économiques conçues pour lutter contre l'inflation n'ont pas pris en considération d'autres aspects importants, comme les taux d'intérêt et les taux de change, qui sont déterminants pour l'accumulation de capital et le progrès technologique.

Comme noté plus haut, la réaction du marché aux modifications des prix relatifs induites par la libéralisation dans la plupart des pays a consisté à accroître les exportations de produits provenant des ressources naturelles, qui n'avaient pas besoin de beaucoup de soutien ou de protection compte tenu de l'avantage comparatif des pays dans ces secteurs. Les industries du matériel et de l'équipement, par contre, qui avaient bénéficié d'une forte protection, qui opéraient avec une plus forte composante de produits importés et approvisionnaient les marchés intérieurs, ont eu beaucoup plus de difficultés à se développer à l'exportation, du fait que leur compétitivité a été amoindrie par l'élimination des droits de douane et par la valorisation du taux de change réel. Ainsi, les capitaux se sont substitués à la main-d'œuvre, dans la mesure où le coût des biens d'équipement importés baissait par rapport aux coûts intérieurs de main-d'œuvre avec la hausse de l'intensité en capital en résultant.

Le déclin des industries nationales du matériel et de l'équipement a signifié une réduction des activités des pays en matière de recherche-développement. Ce problème a été aggravé par la privatisation des entreprises d'État, avec souvent un démantèlement de leurs départements de technologie et d'études. À l'époque des politiques de remplacement des importations, ces entreprises, avec les institutions publiques et les universités, représentaient 80 % environ des dépenses totales de recherche-développement. Dans des pays comme l'Argentine et le Brésil, dans un bref espace de 20 ans après la Seconde Guerre mondiale il avait été créé dans le secteur public une vaste infrastructure technico-scientifique, financée par les banques nationales de développement. Beaucoup d'entreprises publiques dans les secteurs des télécommunications, de l'énergie et des transports, notamment, s'étaient dotées de leurs propres laboratoires techniques, qui

ont joué un rôle actif dans les activités de formation et dans la constitution de capital humain. Avec l'ouverture de l'économie au commerce international et la privatisation des entreprises publiques, ces institutions ont perdu leur rôle clé, et les fonctions correspondantes ont souvent été supprimées dans le cadre de mesures destinées à améliorer la rentabilité à court terme. Quand des entreprises ont été privatisées par des cessions à des étrangers, la responsabilité des activités de recherche et d'études techniques a généralement été transférée au siège des sociétés étrangères qui les avaient acquises⁵.

Ainsi, en plus des problèmes d'incompatibilité des politiques macroéconomiques, commerciales et financières visant à assurer une stabilité et une efficacité plus grandes en même temps qu'une accumulation de capital et une croissance rapides, la modification des politiques s'est traduite par une régression importante en terme de développement et de mise en œuvre de nouvelles technologies. Comme noté dans le chapitre précédent, face à des conditions de concurrence nouvelles et plus ouvertes, on a choisi de réorienter la structure de la production et des exportations au détriment des secteurs qui présentaient le plus fort potentiel de croissance de la productivité et de réduire la demande de main-d'œuvre.

Il est clair que toute amélioration de la performance économique dans son ensemble dépend des décisions des entreprises et des entrepreneurs à titre individuel. Tout processus de restructuration globale en vue d'accroître la productivité doit passer par ce que Schumpeter a qualifié de "destruction créatrice". Des entreprises nouvelles, plus innovantes, plus productives et plus efficaces accèdent au marché pour en évincer les producteurs existants. La robustesse du régime d'investissement global a influencé fortement le rythme et l'orientation de ce processus, comme on l'a vu dans les chapitres IV et V. La nationalité des entreprises intervient également. En matière d'investissement et de commerce international, il y a une possibilité de "destruction" dans le pays hôte ou pays importateur, puis de "création" dans le pays exportateur ou pays d'origine des sociétés transnationales. Il a été rapporté, par exemple, que quelque 7 000 entreprises chiliennes, de taille moyenne pour la plupart, avaient fermé entre le milieu des années 70 et le début des années 80, quand l'économie chilienne s'est ouverte rapidement à la concurrence étrangère (Mizala, 1992). De même, en Argentine, quelque 15 000 entreprises ont été évincées du marché dans le cadre du processus de libéralisation du commerce

engagé à la fin des années 70. La plupart de ces petites et moyennes entreprises opéraient dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, d'où la contraction importante de la part de ces secteurs dans la production totale. Ces entreprises ont été remplacées par des entreprises plus grandes, essentiellement sous contrôle étranger, ou par des partenariats avec des sociétés étrangères qui avaient des capacités de recherche développement et d'études techniques dans leur propre pays. Le résultat a été une réduction des capacités nationales en matière de technologie ainsi qu'une dépendance accrue vis-à-vis des activités de recherche-développement à l'étranger et des technologies incorporées dans les biens d'équipement importés.

Il a ainsi été noté qu'en Amérique latine "les activités qui ont su "aller de l'avant" ces deux dernières décennies sont : a) les secteurs ne faisant pas l'objet d'échanges dans le commerce international qui produisent des services, tels que télécommunications, énergie ou banque; b) les industries de transformation des ressources naturelles qui fabriquent des produits industriels (comme la pâte à papier et le papier, les produits de la sidérurgie et les huiles végétales); c) les industries d'assemblage en zone franche qui produisent du matériel électronique, des appareils de télévision et de vidéo et des vêtements; et enfin d) l'industrie automobile, qui a bénéficié de mesures spéciales au moment de la libéralisation du commerce" (Cimoli et Katz, 2003 : 10). Il est clair que ce ne sont pas là des secteurs qui jouent un rôle majeur dans le développement de la compétitivité internationale à travers la recherche-développement et le progrès technique⁶.

La libéralisation rapide en Amérique latine a produit deux schémas spécifiques, mais divergents, de spécialisation industrielle. Les pays les plus étroitement liés au marché des États-Unis, soit par proximité géographique soit dans le cadre d'accords commerciaux formels, comme le Mexique et les petits pays d'Amérique centrale, ont développé des industries de montage spécialisées de type *maquiladora* qui produisent presque exclusivement pour le marché des États-Unis ou à des fins de réexportation vers des pays tiers à partir des États-Unis, et qui fournissent du travail à une main-d'œuvre non qualifiée et faiblement rémunérée. Par ailleurs, comme noté dans le chapitre précédent (voir tableau 5.5), les grands pays du continent sud-américain, comme l'Argentine, le Brésil et le Chili, ont développé leurs industries fondées sur l'exploitation des ressources naturelles et ils ont

Face à des conditions de concurrence nouvelles et plus ouvertes, on a choisi de réorienter la structure de la production et des exportations au détriment des secteurs qui présentaient le plus fort potentiel de croissance de la productivité et de réduire la demande de main-d'œuvre.

accru l'intensité en capital de ces activités, qui emploient une main-d'œuvre peu nombreuse. Ces deux types d'activité ont une composante de valeur ajoutée nationale relativement faible, et ni l'une ni l'autre n'induisent dans le pays le genre de transformation de la structure de la production et des exportations qui permettrait aux échanges commerciaux de devenir un moteur de la croissance.

Dans ces circonstances, il n'est pas surprenant que la tenue des exportations par rapport à l'Asie de l'Est, ait été elle aussi décevante au cours de la première décennie de l'application des nouvelles politiques. Bien que le pouvoir d'achat des exportations latino-américaines se soit amélioré dans les années 90, puisqu'il a plus que doublé dans certains pays comme l'Argentine, le Chili, la Colombie, le Mexique et l'Uruguay entre 1990 et 2000, la progression y a été très inférieure à celle de pays comme l'Inde et la Chine, qui ont entrepris de s'intégrer plus progressivement dans l'économie mondiale (tableau 6.1). En outre, l'élasticité des importations s'est dégradée dans les trois principaux pays d'Amérique latine entre les années 70 et les années 90. Même si le Brésil et le Mexique ont réussi à réduire leur déficit commercial en pourcentage du PIB, cela s'est accompagné d'un important recul de la croissance du PIB. En Argentine par contre, la progression du taux de croissance a été marquée par le passage d'un excédent commercial à un déficit commercial.

Par conséquent, comme démontré dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 1999*, pour parvenir à un certain taux de croissance, les pays d'Amérique latine sont devenus plus tributaires des flux de capitaux extérieurs qu'ils ne l'étaient avant l'introduction des réformes axées sur le marché. Il leur a été, de ce fait, plus difficile de financer les importations de biens d'équipement et de matériel nécessaires pour l'industrialisation. En revanche, l'élasticité-importations relativement faible de la demande observée dans le cadre du processus de développement industriel en République de Corée et dans la Province chinoise de Taiwan laisse penser que ces dernières ont su beaucoup mieux tirer parti de leur industrie manufacturière que les pays d'Amérique latine, et ce à la fois au cours de la période passée où ces derniers privilégiaient l'industrialisation orientée vers le remplacement des importations mais aussi durant la période plus récente dite de croissance tournée vers l'extérieur.

2. Investissement étranger direct, commerce international et paiements

Alors que toute la région est devenue de plus en plus dépendante des sociétés transnationales pour les mutations technologiques et la mise à niveau technique des produits exportés, en général l'IED n'est pas allé à des secteurs et à des technologies susceptibles de générer une croissance appréciable de la productivité et de la valeur ajoutée. L'IED a été en effet principalement concentré dans le secteur des services, qui n'intervient guère dans la composante de valeur ajoutée des exportations. En outre, comme

L'IED n'est pas allé à des secteurs et à des technologies susceptibles de générer une croissance appréciable de la productivité et de la valeur ajoutée.

les sociétés transnationales qui opèrent dans les secteurs exportateurs utilisent une forte proportion d'intrants importés, l'IED a eu en général un effet défavorable sur la balance des comptes courants en creusant l'endettement extérieur. Au Brésil, par exemple, un examen d'un échantillon de grosses sociétés étrangères a montré qu'entre 1989 et 1997 il y avait eu un recul marqué des exportations nettes de produits de haute technologie (IEDI, 2002 : 12)⁷. Cela était accompagné d'un important accroissement des importations de produits de haute technologie sans lien avec les exportations. Ensemble, les 85 sociétés étrangères incluses dans l'échantillon sont passées d'un excédent global à l'exportation en 1989 à un déficit global en 1997, avec des importations qui augmentaient plus de deux fois plus vite que leurs exportations. En outre, les entreprises nationales et les sociétés sans contrôle étranger ont réagi différemment à l'ajustement des taux de change intervenu en 1999. Les entreprises nationales ont considérablement accru leur part des exportations dans les ventes totales – de 12 % à 20 % – ainsi que la part des produits de haute technologie dans leurs exportations.

Au contraire, les exportations des sociétés étrangères ont chuté, essentiellement parce qu'elles allaient à des marchés régionaux où la demande était en forte baisse, et bien qu'il y ait eu une amélioration de leur solde net, ce dernier était dû à un recul encore plus marqué de leurs importations. Malgré la progression des exportations de produits de haute technologie des entreprises nationales, pour les produits primaires l'excédent commercial net reste encore le double de celui pour les produits de haute technologie. Des résultats similaires ont été signalés pour l'Argentine. Une analyse des comptes extérieurs des 1 000 plus grandes entreprises en 1997, alors que l'économie de ce pays était encore en forte

Tableau 6.1

**POUVOIR D'ACHAT DES EXPORTATIONS, CROISSANCE DU PIB, ÉLASTICITÉ DES IMPORTATIONS
ET BALANCE COMMERCIALE DANS 26 PAYS EN DÉVELOPPEMENT, 1970-2000**

	Pouvoir d'achat des exportations (1979-1981 = 100)		Croissance annuelle moyenne du PIB réel ^a (Pourcentage)				Élasticité des importations ^b				Balance commerciale (Pourcentage du PIB)			
	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1970-1979	1980-1990	1991-2000	1970-1979	1980-1990	1991-2000	1970-1979	1980-1990	1991-1990	1991-2000	
Argentine	66,4	99,7	198,7	2,3	-0,7	3,6	1,8	-1,6	2,8	0,6	1,9	-1,4		
Bolivie	86,4	87,7	133,9	5,2	-0,2	4,0	2,5	0,0	1,4	-6,9	-0,6	-3,0		
Brésil	78,6	136,4	201,0	8,3	2,7	3,0	1,1	-0,3	2,1	-4,2	0,5	-0,7		
Chili	73,7	109,2	298,8	1,0	4,2	6,4	3,3	-14,0	1,1	-14,3	-4,3	-7,4		
Chine	52,7	155,4	465,7	4,8	10,1	10,1	3,3	2,1	0,8	..	-1,3	2,4		
Colombie	76,8	116,9	230,3	5,4	3,6	2,8	1,0	0,0	1,0	-0,5	0,0	-2,0		
Côte d'Ivoire	84,8	108,9	117,3	7,5	0,7	3,8	1,1	-0,6	2,0	-2,3	11,9	18,4		
Égypte	60,7	88,7	110,5	6,7	5,4	4,8	2,9	1,9	0,7	-37,0	-25,4	-4,8		
Équateur	62,4	90,2	113,7	9,6	2,0	1,5	1,0	0,4	1,6	-5,3	-0,1	12,3		
Ghana	127,8	65,4	108,8	-0,2	3,0	4,2	2,0	-0,1	22,4	1,9	0,2	1,5		
Inde	81,8	136,6	315,5	3,4	5,8	6,3	1,9	0,7	1,6	-1,2	-3,5	-0,9		
Indonésie	43,6	95,1	176,9	7,8	6,1	3,5	1,1	1,5	-9,9	20,9	-0,1	0,8		
Kenya	117,7	92,6	181,9	6,8	4,2	2,2	1,0	0,6	1,2	-22,8	-4,7	-10,7		
Malaisie	59,2	140,0	520,3	7,8	5,3	6,6	1,1	1,6	1,5	5,5	0,6	0,3		
Maroc	84,8	131,9	283,0	5,7	4,2	2,4	1,4	0,8	1,9	-7,7	-6,0	-6,9		
Mexique	56,8	115,7	260,4	6,2	1,1	3,1	1,2	9,1	2,9	-6,1	0,6	-1,2		
Nigéria	44,1	56,5	43,3	4,3	1,6	2,3	1,8	1,6	0,3	-6,1	-19,9	6,1		
Pakistan	88,0	110,6	199,1	4,4	6,3	3,5	2,6	0,6	0,7	-18,1	-8,3	-0,8		
Pérou	68,2	81,1	106,9	3,7	-0,1	4,8	1,5	-1,1	1,2	-3,9	-1,3	-3,3		
Philippines	66,0	116,6	251,8	6,1	1,0	3,6	1,2	1,4	2,1	-4,4	-1,7	-9,1		
Province chinoise de Taiwan	80,8	189,4	478,8	9,5	8,5	6,2	1,4	1,1	1,0	0,8	8,5	2,4		
République de Corée	54,1	188,2	622,8	8,7	8,9	5,5	1,2	0,8	1,8	-1,6	2,2	3,9		
Thaïlande	71,1	151,8	557,4	7,3	7,6	3,5	1,3	1,4	2,7	-9,3	-2,8	2,6		
Turquie	5,4	5,3	3,8	1,1	1,3	3,4	-4,4		
Uruguay	80,6	116,3	241,1	2,8	0,5	3,2	1,9	1,5	1,2	-7,4	-0,3	-8,6		
Venezuela	86,3	96,4	141,7	4,0	1,1	1,1	1,4	0,6	0,4	..	11,4	18,2		

Source : Calculs du secrétariat de la CNUCED, sur la base de Banque mondiale, *Indicateurs du développement dans le monde, 2002*; et Thomson Financial Datastream.

^a Calculé à partir des unités monétaires nationales constantes.

^b Ratio croissance moyenne des importations de marchandises (en dollars courants)/croissance moyenne du PIB (en dollars courants).

croissance, montre que ces entreprises avaient d'importants déficits de leur commerce extérieur de produits de haute technologie, et que là était la principale raison du doublement du déficit commercial de l'Argentine cette année-là⁸. Il a aussi été observé que les sociétés étrangères avaient un coefficient d'importation environ deux fois supérieur à celui des entreprises nationales alors que leurs coefficients d'exportation étaient en gros identiques (Chudnovsky et López, 2002 : 161). De ce fait, leurs activités ont exercé un effet préjudiciable sur le déficit et la dette extérieures.

En outre, les politiques financières de ces sociétés ont aussi creusé l'endettement extérieur dans la mesure où elles ont financé une grande partie de leurs investissements par des emprunts, y compris auprès de leurs sociétés mères. Par exemple, les entreprises étrangères opérant au Brésil ont financé leur expansion en accroissant essentiellement leur endettement plutôt que leurs fonds propres; en 2000, pour chaque dollar de fonds propres, les entreprises à participation étrangère avaient près de deux dollars de dette, dont 40 % à l'extérieur et 60 % à l'intérieur. De même, pour chaque dollar d'IED ces entreprises avaient 2,5 dollars de dette, dont environ un dollar à l'extérieur et 1,5 dollar à l'intérieur (IEDI, 2003 : 22). Un schéma similaire peut être dégagé pour l'Argentine, où une forte proportion de l'investissement par des intérêts étrangers a été financée par des emprunts à l'étranger, essentiellement par la vente de titres négociables et autres instruments financiers sur les marchés financiers de capitaux internationaux. Entre 1992

et 1998, le secteur privé non financier a emprunté plus de 35 milliards de dollars, ce qui représentait près des trois quarts des emprunts des investisseurs étrangers (Kulfas, Porta et Ramos, 2002 : 19). Tout cela est conforme à la tendance observée dès les années 70 dans une étude de la Tariff Commission des États-Unis couvrant 70 % des investissements des États-Unis à l'étranger dans le secteur manufacturier, dont il ressortait que les sociétés transnationales "de par leurs relations avec leur société mère, exercent une influence négative ou dommageable importante, et de plus en plus grande, sur la balance des paiements du pays hôte" (cité dans Lissakers, 1991 : 58).

En bref, les nouvelles politiques et les entrées accrues d'IED n'ont pas réussi à dynamiser la formation intérieure de capital en vue d'orienter la structure de production vers des produits à haute valeur ajoutée échangés dans le commerce international et d'améliorer le potentiel d'exportation. Les entrées accrues de capitaux nécessaires pour combler le déficit commercial sont à leur tour venues aggraver le déficit extérieur, non seulement en accroissant le poids du service de la dette, mais aussi à cause de l'effet défavorable des activités des sociétés sans contrôle étranger sur le compte des opérations courantes. Le résultat est qu'il a systématiquement fallu focaliser la politique économique sur l'objectif consistant à assurer des flux suffisants de ressources extérieures, plutôt qu'à encourager la croissance de la formation intérieure de capital et de la productivité en vue d'améliorer les capacités de production et de promouvoir la compétitivité internationale.

E. Les enjeux de politique

1. Les raisons de l'échec

Les réformes des politiques qui ont été introduites en Amérique latine à la fin des années 80 avaient deux objectifs majeurs : i) éliminer les distorsions causées par l'intervention des pouvoirs publics et renforcer le rôle des marchés dans l'activité économique; et ii) retrouver un accès aux marchés financiers internationaux pour pouvoir refinancer l'encours de la dette et se procurer des ressources additionnelles pour financer la croissance. Ces objectifs impliquaient des réformes des

politiques pour imposer une discipline monétaire et budgétaire, maîtriser l'inflation, libéraliser les marchés, éliminer les subventions à l'industrie et les obstacles au commerce international et aux flux financiers internationaux, privatiser les entreprises d'État et créer et promouvoir des marchés financiers. On espérait, grâce à ces réformes, surmonter les principaux obstacles à une accumulation et une croissance rapides, et en particulier les contraintes au niveau de la balance des paiements et de l'épargne.

Bien que la région ait réussi à réduire l'inflation et à retrouver rapidement un accès aux

marchés financiers internationaux, il est généralement admis que les résultats "ont été décevants... notamment en termes de croissance, d'emploi et de réduction de la pauvreté..."⁹, c'est-à-dire justement dans les domaines où les politiques axées sur le remplacement des importations avaient déjà échoué. Mais il n'y a en revanche guère de consensus quant aux raisons de ces résultats si décevants. Selon une thèse, l'échec était moins dû au respect du "consensus de Washington" qu'à son non-respect, y compris l'ouverture prématurée du compte de capital et l'utilisation du taux de change comme point de référence nominal (c'est-à-dire des mesures qui n'avaient pas été prévues dans le "consensus de Washington", du moins sous sa forme originelle). En outre, selon cette thèse, il y avait eu d'importants dérapages des politiques : certaines des réformes dites "de première génération" ont été négligées (par exemple la réforme du marché du travail) et il n'avait pas été introduit de réformes dites "de deuxième génération" pour renforcer les institutions (Williamson, 2003). Bref, les gouvernements ont commis l'erreur de ne pas appliquer de manière appropriée les politiques prescrites par le "consensus de Washington".

Cette explication des médiocres résultats des politiques ne dit pas s'il aurait été possible, sans ouvrir le compte de capital : i) d'attirer les capitaux privés nécessaires pour refinancer la dette et combler les déficits extérieurs qui s'étaient fortement creusés suite à la libéralisation rapide du commerce; ii) d'éliminer l'hyperinflation sans utiliser le taux de change comme point de référence stable dans des pays comme l'Argentine et le Brésil, qui ont une longue tradition de plans de stabilisation inefficaces. Il est clair que les politiques prescrites par le "consensus de Washington" encourageaient la libéralisation des entrées d'investissement direct, qui représentent désormais la quasi-totalité de l'ensemble des entrées de capitaux pour certains pays d'Amérique latine, comme le Brésil et le Mexique, et qui ont répondu en grande partie aux besoins de financement extérieur de l'Argentine au cours de la période 1992-2000 (voir chap. II). Comme déjà noté, ces flux ont accentué, plutôt qu'atténué, la fragilité vis-à-vis de l'extérieur de la plupart des pays de la région qui en ont bénéficié.

Par ailleurs, originellement le "consensus de Washington" préconisait des taux de change

compétitifs, compte tenu en particulier de la libéralisation rapide du commerce (*Rapport sur le commerce et le développement, 1999 : 138-141*), le débat a été centré sur la solution dite "bipartite" au problème du régime de taux de change approprié – taux fixes ou taux flottants. C'est pour ces derniers qu'ont progressivement opté les pouvoirs publics après l'effondrement de la plupart des régimes de taux fixes. Mais comme l'expérience l'a montré par la suite au Brésil, au Mexique et en Turquie, le flottement des taux dans le cadre de régimes de compte de capital

ouvert a aussi induit des valorisations nominales régulières des taux de change qui n'ont pas été corrigées de manière rationnelle par le jeu des forces du marché. À cet égard, l'une des principales lacunes du "consensus de Washington" tenait peut-être à son incapacité d'anticiper l'ampleur des défaillances du marché dans le domaine financier – c'est-à-dire l'impossibilité pour les flux financiers internationaux de maintenir les taux de change à des niveaux compatibles avec les fondamentaux économiques pertinents.

En Amérique latine, il semble que l'opinion publique fasse clairement un lien entre dépréciation de la monnaie et inflation. Indépendamment du mécanisme particulier de taux de change qui était retenu pour appuyer la politique de stabilisation des prix – caisse d'émission, fourchette de fluctuation ou parité mobile – ce mécanisme devait donc reposer sur une certaine valeur nominale fixe et connue dont on anticipait qu'elle serait maintenue pendant un certain temps afin que les agents économiques puissent l'utiliser avec confiance comme point de référence dans leurs anticipations concernant l'évolution future des prix. En outre, afin d'encourager les entrées de capitaux, il fallait convaincre les investisseurs étrangers de l'existence d'un certain engagement en faveur du maintien du taux nominal initial.

Par ailleurs, l'expérience montre que dès lors que le maintien avec succès du taux de change nominal a été intégré dans les attentes du marché, il devient très difficile de procéder à un ajustement en bon ordre pour retrouver la compétitivité (*Rapport sur le commerce et le développement, 2001, chap. V*). En Argentine, par exemple, il n'y avait pas dans le pays de soutien interne en faveur d'un ajustement concernant à la caisse d'émission; au Brésil, il était clair dans la période précédant les élections de 1998 que toute allusion à une dévaluation relancerait les craintes d'inflation chez la classe moyenne, avec les

L'une des principales lacunes du "consensus de Washington" tient à son incapacité d'anticiper l'ampleur des défaillances du marché dans le domaine financier.

La baisse rapide de l'inflation a entraîné un accroissement des revenus et de la richesse avant que les capacités de production n'aient été développées et rationalisées.

conséquences politiques que cela impliquait; et au Mexique, l'annonce par le nouveau gouvernement en 1994 que le schéma déjà ajustable serait encore un peu plus assoupli a suffi pour déclencher un effondrement général du marché des changes.

La surévaluation des taux de change résultait clairement des entrées de capitaux importantes encouragées par le succès du processus Brady – auquel s'est ajoutée l'annonce de réformes du style "consensus de Washington" – et, surtout, par le succès extrêmement rapide et visible de la lutte contre l'hyperinflation. Comme noté plus haut, pour transformer les incitations microéconomiques et la structure de la production une fois la décision prise de renoncer au remplacement des importations, il fallait un processus de "destruction créatrice" à la Schumpeter. Or les plans de stabilisation semblent avoir inversé ce processus. La baisse rapide de l'inflation a entraîné un accroissement des revenus et de la richesse avant que les capacités de production n'aient été développées et rationalisées. Dans un régime de commerce plus ouvert, il en est résulté un accroissement des importations et un gonflement du déficit des opérations courantes, financé par les investisseurs étrangers attirés par la perspective de rendements plus élevés. Mais le processus créatif passant par le progrès technologique et la restructuration restait à mettre en œuvre, et l'environnement macroéconomique caractérisé par des taux d'intérêt élevés, des taux de change robustes et des flux de capitaux volatils n'a guère encouragé les investissements nouveaux qu'exigeait cette transformation. Les réformes des politiques ont donc été inefficaces parce que la composante "créatrice" du processus de "destruction" n'a pas amené une transformation véritable de la structure de la production avec une accélération de l'investissement et des mutations technologiques.

2. Les possibilités d'action

Vu les résultats décevants des politiques appliquées en Amérique latine dans les années 90, dans leurs initiatives futures les pays de la région devront tenir compte de contraintes claires et impératives. La plus importante est le niveau de l'encours de la dette tant intérieure qu'extérieure, qui dans la plupart des pays est trop élevé pour permettre une croissance rapide et régulière. Autrement dit, les politiques introduites pour faire face à la crise de la dette ont laissé beaucoup de pays de la région dans une situation aussi fragile que dans les années 80.

Le risque toujours présent que le service de la dette ne puisse pas être assuré est la raison

primordiale des primes de risque international excessivement élevées qui sont perçues sur la plupart des emprunts souverains dans la région. Mais cet élément ne fait qu'accroître le coût de la dette, et donc le risque de non-paiement sous prétexte que des taux d'intérêt internes élevés attireront les flux de capitaux nécessaires pour assurer le service de la dette, la politique monétaire des pays reste excessivement restrictive. Ensemble, les marges internationales importantes et les taux de change nominaux élevés portent les taux d'intérêt réels à des niveaux qui sont bien supérieurs à la rentabilité attendue des moyens de production privés, et considérablement supérieurs aux taux de croissance potentiels, sans parler des taux effectifs qui ont été décevants.

On applique ces politiques, dont l'objet est d'assurer le service de la dette grâce à des entrées de capitaux régulières, par crainte que toute inversion des flux ait un effet dommageable substantiel sur le taux de change et relance l'inflation. On considère que cela ferait plus que compenser tous les avantages potentiels induits par l'accroissement de la compétitivité et des exportations. Le seul instrument de politique restant par conséquent, pour faire face au fardeau grandissant du service de la dette et éviter une hausse insupportable du ratio dette publique/revenu consiste à générer des excédents primaires accrus en réduisant les dépenses et en augmentant les impôts¹⁰. Or, tout accroissement de l'excédent primaire pour absorber le coût plus élevé du service de la dette peut aussi rendre la dette publique plus difficilement supportable en pesant sur la croissance économique. Réagir de cette manière face aux hausses des taux d'intérêt peut même mener à un processus instable et, au bout du compte, à une situation de défaut de paiement¹¹. Dans le cadre d'un tel processus, le ratio dette souveraine/revenu national peut également atteindre à un moment un niveau tel que les investisseurs étrangers perdent confiance et réduisent leur crédit, voire rapatrient leur fonds; le gouvernement serait dès lors incapable d'emprunter, même à des taux d'intérêt extrêmement élevés. À ce stade, les exportations nettes devraient couvrir non seulement les charges d'intérêts, mais aussi les sorties de capitaux. Il s'ensuivrait une contraction de la croissance et de l'emploi, et pour finir une crise financière.

Pour arriver à sortir de ce cercle vicieux d'investissement et de croissance faibles, de taux d'intérêt élevés et d'endettement accru, il faut peut être agir directement pour réduire le poids du service de la dette. C'est ce qui a été essayé pour finir en Argentine, mais l'initiative est venue trop tard, elle

Les politiques introduites pour faire face à la crise de la dette ont laissé beaucoup de pays de la région dans une situation aussi fragile que dans les années 80.

a été trop désordonnée et elle a été peu crédible du fait qu'elle a été appliquée à plusieurs reprises à intervalles extrêmement brefs. Conformément au Plan Brady, les taux d'intérêt ont été réduits en même temps que la probabilité de remboursement augmentait grâce à la restructuration. Dans la situation actuelle, toute restructuration crédible passe forcément ainsi par une renégociation des taux d'intérêt à des niveaux plus proches des rendements réels que les investissements peuvent procurer. Il faut y ajouter également une réduction des taux internes officiels. Au bout du compte, la capacité de remboursement de la dette dépend de la santé de l'économie dans son ensemble; le service de la dette ne peut être assuré que si les pays se rapprochent de leurs taux de croissance potentiels. Les politiques actuellement appliquées pour assurer le service de la dette ne servent pas cet objectif, et sont donc insatisfaisantes pour les créanciers comme pour les débiteurs.

Un autre domaine où un changement radical de politique peut être nécessaire est celui de l'IED. Comme noté plus haut, en Amérique latine, contrairement à l'Asie de l'Est, les entrées d'IED tendent à accentuer l'instabilité financière parce qu'elles entraînent une dégradation des comptes des transactions avec l'étranger et un accroissement du niveau du passif extérieur, sans générer les moyens d'en assurer le service. Pour que le commerce soit un moteur de la croissance du revenu national et des bénéfices des sociétés transnationales, l'IED doit contribuer à améliorer le niveau de la technologie dans les pays, à accroître la productivité et à développer un secteur exportateur compétitif pour les articles manufacturés à forte valeur ajoutée, afin d'améliorer ainsi la stabilité des comptes des transactions avec l'étranger et de réduire la dépendance vis-à-vis des emprunts extérieurs. Cela peut impliquer l'utilisation pour l'IED de critères de

réalisation comme ceux qui ont été appliqués dans le passé en Asie. L'exemple du Mexique montre que rien ne garantit qu'accroître la part des exportations d'articles manufacturés des sociétés transnationales accroîtra dans des proportions similaires le revenu national. S'il n'existe pas une base d'exportations dynamique qui contribue elle aussi vigoureusement à la valeur ajoutée sur place, le commerce en tant que moteur de la croissance ne sera pas favorisé.

Bien qu'indispensable, une nouvelle stratégie d'action pour la dette extérieure et les flux de capitaux ne suffira pas à revitaliser l'économie des pays d'Amérique latine. Il faudra envisager toute une gamme de mesures comme celles appliquées dans les pays d'Asie de l'Est ayant le mieux réussi. Cela inclut des mesures visant à réduire la dépendance vis-à-vis des capitaux étrangers (ainsi qu'à améliorer l'utilisation de ces derniers), à encourager le progrès technologique, à accroître la proportion des bénéfices qui est réinvestie, à décourager la consommation d'articles de luxe et la spéculation et à améliorer l'investissement public dans les secteurs clefs que sont les infrastructures humaines et matérielles. Il est

Il faudra envisager toute une gamme de mesures comme celles appliquées dans les pays d'Asie de l'Est ayant le mieux réussi.

vrai que le potentiel offert par ces politiques a été limité par les engagements multilatéraux pris dans le contexte des négociations de l'OMC ou dans le cadre d'accords régionaux et préférentiels en matière de commerce et d'investissement. Il semble toutefois que dans la plupart

des pays, le potentiel offert par les politiques ne soit pas pleinement mis à profit actuellement. Pour déterminer exactement l'ampleur de ce potentiel et les moyens d'en tirer le meilleur parti, il faudrait consacrer aux politiques d'industrialisation et de développement des recherches fondamentales, mais les travaux de cette nature n'ont pas été particulièrement de mise durant la récente période d'orthodoxie financière.

Notes

1. Selon cet auteur, c'est seulement en Argentine et au Chili que le commerce a pu jouer le rôle de moteur de la croissance pour l'ensemble de l'économie.
2. Suivant un ancien responsable de la Banque centrale du Brésil, «Nous avons dit que du point de vue économique, il était préférable pour le Brésil d'emprunter que de procéder à des ajustements. ... Le taux d'intérêt [sur les emprunts étrangers] était négatif, et il y avait un rendement réel positif sur l'argent ici», citation extraite de Lissakers (1991 : 64).
3. Ce n'était pas la première fois que la région connaissait ce phénomène. Dans une déclaration prononcée à la fin de 1951, le Président brésilien Getulio Vargas se plaignait que le Brésil avait eu des sorties de liquidités nettes négatives presque constamment depuis 1939 (voir Moura, 1959 : 26-27). Selon la CEPALC (1959 : 29), l'Argentine avait elle aussi eu des sorties nettes de capitaux d'environ 46 milliards de dollars durant la période 1900-1944.
4. Au Brésil, il y a ainsi eu neuf plans de stabilisation, 15 politiques des salaires, 19 ajustements au régime de taux de change et 20 programmes d'ajustement budgétaire au cours des années 80 (Miranda, 1996).
5. Cimoli et Katz (2003 : 387-411) notent que le lancement de la Taurus par Ford Argentine en 1974 avait exigé 300 000 heures de travail par une équipe de 120 spécialistes de la construction automobile, alors qu'aujourd'hui Ford n'emploie aucun ingénieur en Argentine pour produire la "world car".
6. Pour une conclusion similaire, voir Dijkstra, 2000.
7. Les données se réfèrent à un échantillon de 185 grandes sociétés, dont 80 sous contrôle national et 85 sous contrôle étranger, opérant au Brésil entre 1989 et 2000 (Instituto de Estudios para Desenvolvimento Industrial (IEDI), 2002).
8. Kulfas, Porta et Ramos (2002 : 88) notent que sur un déficit commercial total de 2 216 000 dollars pour 1997, les sociétés transnationales opérant dans des secteurs autres que ceux de l'exploitation des ressources naturelles et des industries extractives ont accumulé un déficit de près de 5 milliards de dollars, alors que les sociétés nationales actives dans les mêmes secteurs enregistraient un excédent de près d'un milliard de dollars (estimations provenant d'une étude d'une équipe de travail sur les 1 000 plus grandes entreprises). En bref, pour l'année 1997, qui est représentative des phases d'expansion de l'économie dans les années 90, les activités des entreprises étrangères ont multiplié par deux le déficit commercial total du pays dans son ensemble.
9. C'est la thèse de Williamson (2003 : 2), qui a forgé l'expression "consensus de Washington".
10. Si la somme du taux réel de croissance économique et de l'excédent primaire est inférieure en pourcentage du PIB, aux versements d'intérêts en pourcentage du PIB, le ratio dette/PIB augmentera indéfiniment. En ce qui concerne les charges de la dette qui sont insupportables, voir Krueger (2002).
11. Si le ratio dette/PIB était de 80 %, le taux d'intérêt de 10 % et le taux de croissance de 5 %, il faudrait un excédent primaire d'au moins 3 % du PIB pour stabiliser le ratio de solvabilité. Si le taux d'intérêt passait à 12 %, l'excédent primaire nécessaire passerait à 4,6 %. Si, par voie de conséquence, le taux de croissance chutait, l'excédent primaire devrait être encore augmenté. Le ralentissement de la croissance réduirait les recettes fiscales, et il deviendrait d'autant plus difficile de générer des excédents primaires. En outre, il pourrait en résulter une majoration de la prime de risque, ce qui pousserait encore davantage à la hausse sur le taux d'intérêt.

Bibliographie

- Banque mondiale (2002). *World Development Indicators, 2002*. Washington.
- Bulmer-Thomas V (1994). The economic history of Latin America since independence. *Latin American Studies*, No. 7,. Cambridge, Cambridge University Press.
- CEPALC (CEPAL) (1959). *El Desarrollo Económico de la Argentina. Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico*. Publication des Nations Unies, No. de vente 59.II.G.3.I-III, Mexico, DF, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes.
- Chudnovsky D and López A (2002). Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina de los años 1990. *Revista de la Cepal*, No. 76. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, April.
- Cimoli M and Katz J (2003). Structural reforms, technological gaps and economic development – A Latin American perspective. *Industrial and Corporate Change*. Oxford, Oxford University Press.
- CNUCED (diverses parutions). *Rapport sur le commerce et le développement*. New York et Genève.
- Dawson FG (1990). *The First Latin American Debt Crisis – The City of London and the 1822–25 Loan Bubble*. New Haven, CT, Yale University Press.
- Dijkstra AG (2000). Trade liberalization and industrial development in Latin America. *World Development*, 28(9).
- FMI (diverses parutions). *Statistiques financières internationales*. Washington, Fonds monétaire international.
- Grosse R (1989). *Multinationals in Latin America*. London, Routledge.
- IEDI (2003). *O Investimento Estrangeiro na Economia Brasileira e o Investimento de Empresas Brasileiras no Exterior*. São Paulo, February.
- Instituto de Estudios para Desenvolvimento Industrial (IEDI) (2002). *Grandes Empresas Industriais Nacionais e Estrangeiras : Participação no Comércio Exterior Brasileiro*. São Paulo, IEDI, November :12.
- Krueger AO (2002). Sovereign debt restructuring mechanism : One year later. Paper presented at the Mexican Bank's Conference on Macroeconomic Stability, Financial Markets and Economic Development, Mexico City, 12 November
- Kulfas M, Porta F and Ramos A (2002). Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina. *Serie Estudios y Perspectivas*, 10. Oficina de CEPAL en Buenos Aires, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes, août.
- Lissakers K (1991). *Banks, Borrowers, and the Establishment*. New York, Basic Books.
- Miranda JC (1996). Reestructuración industrial en un contexto de inestabilidad macroeconómica. El caso de Brasil. In : Katz J, ed. *Estabilización Macroeconómica, Reforma Estructural y Comportamiento Industrial : Estructura y Funcionamiento del Sector Manufacturero Latinoamericano en los Años 90*. Buenos Aires, Alianza Editorial.
- Mizala A (1992). Las reformas económicas de los años setenta y la industria manufacturera chilena. *Colección Estudios CIEPLAN*, 35. Santiago, Chile, Corporación de Investigaciones Económicas para latinoamérica (CIEPLAN) y Asesorías para el Desarrollo.
- Moura A (1959). *Capitais estrangeiros no Brasil*. São Paulo, Editora Brasiliense.
- Williamson J (2003). *Did the Washington Consensus Fail?* Washington, DC, Institute for International Economics.

Sélection de publications de la CNUCED

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2002 Publication des Nations Unies,
No de vente : F.02.II.D.2
ISBN 92-1-112549-9

PREMIÈRE PARTIE	TENDANCES ET PERSPECTIVES MONDIALES
Chapitre I	L'économie mondiale : résultats et perspectives
Chapitre II	Le système commercial multilatéral après DOHA
DEUXIÈME PARTIE	LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT DANS LE COMMERCE MONDIAL
Chapitre III	Dynamisme des exportations et industrialisation dans les pays en développement
Annexe 1	Croissance et classement du commerce mondial de marchandises
Annexe 2	Prix des produits exportés ou importés par les États-Unis et produits dynamiques
Annexe 3	Les réseaux internationaux de production et l'industrialisation des pays en développement
Chapitre IV	La concurrence et le problème de la généralisation
Chapitre V	L'accession de la Chine à l'OMC : gestion de l'intégration et industrialisation

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2001 No de vente : F.00.II.D.10
ISBN 92-1-212279-5

PREMIÈRE PARTIE	TENDANCES ET PERSPECTIVES MONDIALES
Chapitre I	L'économie mondiale : résultats et perspectives
Chapitre II	Commerce et finances internationaux
DEUXIÈME PARTIE	RÉFORME DE L'ARCHITECTURE FINANCIÈRE INTERNATIONALE
Chapitre III	Vers une réforme de l'architecture financière internationale
Chapitre IV	Normes et réglementation
Chapitre V	Régimes de taux de change et possibilités de coopération régionale
Chapitre VI	Gestion des crises et partage du fardeau

RAPPORT SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT, 2000 No de vente : F.00.II.D.19
ISBN 92-1-212275-2

- I. LA REPRISE ET LES DÉSÉQUILIBRES ACTUELS DE L'ÉCONOMIE MONDIALE VUS DANS UNE PERSPECTIVE À LONG TERME**
- II. L'ÉCONOMIE MONDIALE : SITUATION ET PERSPECTIVES**
- III. LES MARCHÉS INTERNATIONAUX**
- IV. CRISE ET REDRESSEMENT EN ASIE DE L'EST**

International Monetary and Financial Issues for the 1990s Publication des Nations Unies
No de vente : E.99.II.D.25
ISBN 92-1-112465-4

Volume XI* (1999)

- Montek S. Ahluwalia
The IMF and the World Bank in the New Financial Architecture
- Stephany Griffith-Jones with Jenny Kimmis
The BIS and its Role in International Financial Governance
- Aziz Ali Mohammed
Adequacy of International Liquidity in the Current Financial Environment
- Steven Radelet
Orderly Workouts for Cross-border Private Debt
- Andrew Cornford
Standards for Transparency and Banking Regulation and Supervision: Contrasts and Potential

- William Milberg
Foreign Direct Investment and Development: Balancing Costs and Benefits
- Kwesi Botchwey
Country Ownership and Development Cooperation: Issues and the Way Forward
- Giovanni Andrea Cornia
Social Funds in Stabilization and Adjustment Programmes
- Bhagirath Lal Das
Strengthening Developing Countries in the WTO

* Ce volume est le dernier de la série *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, publiée dans le cadre du projet d'assistance technique de la CNUCED au Groupe intergouvernemental des Vingt-Quatre sur les questions monétaires internationales. Depuis 2000, les études produites dans ce cadre sont publiées individuellement, par la CNUCED et l'Université de Harvard, dans une nouvelle série intitulée *G-24 Discussion Paper Series*.

Les publications ci-dessus sont diffusées par les librairies et des distributeurs dans tous les pays du monde. Veuillez vous adresser à votre libraire ou à la section de vente des publications des Nations Unies, Palais des Nations, 1211 Genève 10 (Suisse) (télécopie +41 22 917 00 27, courrier électronique unpubli@un.org, site internet www.un.org/publications), ou à United Nations Publications, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PERS, New York, NY 10017, USA (tel. +1 212 963 83 02 ou +1 800 253 96 46, télécopie +1 212 963 34 89, courrier électronique publications@un.org).

G-24 Discussion Paper Series

Études réalisées pour le Groupe intergouvernemental des Vingt-Quatre sur les questions monétaires internationales.

No. 21	April 2003	Jim LEVINSOHN	The World Bank's Poverty Reduction Strategy Paper Approach: Good Marketing or Good Policy?
No. 20	February 2003	Devesh KAPUR	Do As I Say Not As I Do: A Critique of G-7 Proposals on Reforming the Multilateral Development Banks
No. 19	December 2002	Ravi KANBUR	International Financial Institutions and International Public Goods: Operational Implications for the World Bank
No. 18	September 2002	Ajit SINGH	Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions
No. 17	April 2002	F. LÓPEZ-DE-SILANES	The Politics of Legal Reform
No. 16	January 2002	Gerardo ESQUIVEL and Felipe LARRAÍN B.	The Impact of G-3 Exchange Rate Volatility on Developing Countries
No. 15	December 2001	Peter EVANS and Martha FINNEMORE	Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund
No. 14	September 2001	Charles WYPLOSZ	How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries?
No. 13	July 2001	José Antonio OCAMPO	Recasting the International Financial Agenda
No. 12	July 2001	Yung Chul PARK and Yunjong WANG	Reform of the International Financial System and Institutions in Light of the Asian Financial Crisis
No. 11	April 2001	Aziz Ali MOHAMMED	The Future Role of the International Monetary Fund
No. 10	March 2001	JOMO K.S.	Growth After the Asian Crisis: What Remains of the East Asian Model?
No. 9	February 2001	Gordon H. HANSON	Should Countries Promote Foreign Direct Investment?

No. 8	January 2001	Ilan GOLDFAJN and Gino OLIVARES	Can Flexible Exchange Rates Still “Work” in Financially Open Economies?
No. 7	December 2000	Andrew CORNFORD	Commentary on the Financial Stability Forum’s Report of the Working Group on Capital Flows
No. 6	August 2000	Devesh KAPUR and Richard WEBB	Governance-related Conditionality of the International Financial Institutions
No. 5	June 2000	Andrés VELASCO	Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know?
No. 4	June 2000	Katharina PISTOR	The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies
No. 3	May 2000	Andrew CORNFORD	The Basle Committee’s Proposals for Revised Capital Standards: Rationale, Design and Possible Incidence
No. 2	May 2000	T. Ademola OYEJIDE	Interests and Options of Developing and Least-developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations
No. 1	March 2000	Arvind PANAGARIYA	The Millennium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits

Les documents de cette série peuvent être consultés sur le site www.unctad.org. Pour en obtenir des exemplaires, veuillez vous adresser à l'assistant chargé des publications du Service des politiques macroéconomiques et des politiques de développement de la Division de la mondialisation et des stratégies de développement, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Palais des Nations, 1211 Genève 10 (Suisse) (télécopie +41 22 917 02 74, courrier électronique mdpb-ed.assistant@unctad.org).

UNCTAD Discussion Papers

No. 145	Jan. 2000	B. ANDERSEN, Z. KOZUL-WRIGHT and R. KOZUL-WRIGHT	Copyrights, competition and development: The case of the music industry
No. 146	Feb. 2000	Manuel R. AGOSIN and Ricardo MAYER	Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment?
No. 147	April 2000	Martin KHOR	Globalization and the South: Some critical issues
No. 148	April 2000	Yilmaz AKYÜZ	The debate on the international financial architecture: Reforming the reformers
No. 149	July 2000	Mehdi SHAFÄEDDIN	What did Frederick List actually say? Some clarifications on the infant industry argument
No. 150	Aug. 2000	Jörg MAYER	Globalization, technology transfer and skill accumulation in low-income countries
No. 151	Oct. 2000	Bernard SHULL	Financial modernization legislation in the United States – Background and implications
No. 152	Dec. 2000	Dilip K. DAS	Asian crisis: Distilling critical lessons
No. 153	Dec. 2000	Mehdi SHAFÄEDDIN	Free trade or fair trade? Fallacies surrounding the theories of trade liberalization and protection and contradictions in international trade rules
No. 154	June 2001	Jörg MAYER	Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries
No. 155	Aug. 2001	Alberto GABRIELE	Science and technology policies, industrial reform and technical progress in China: Can socialist property rights be compatible with technological catching up?
No. 156	Aug. 2001	Andrew CORNFORD	The Basel Committee’s proposals for revised capital standards: Mark 2 and the state of play

No. 157	Nov. 2001	Heiner FLASSBECK	The exchange rate: Economic policy tool or market price?
No. 158	April 2002	Yilmaz AKYÜZ and Korkut BORATAV	The making of the Turkish financial crisis
No. 159	May 2002	J. MAYER, A. BUTKEVICIUS and A. KADRI	Dynamic products in world exports
No. 160	June 2002	S.M. SHAFAEDDIN	The impact of China's accession to WTO on exports of developing countries
No. 161	June 2002	Zheng ZHIHAI and Zhao YUMIN	China's terms of trade in manufactures, 1993–2000
No. 162	July 2002	Peter NOLAN and Jin ZHANG	The challenge of globalization for large Chinese firms
No. 163	Nov. 2002	A.S. BHALLA and S. QIU	China's WTO accession. Its impact on Chinese employment
No. 164	Nov. 2002	Lucas ASSUNCAO and Zhong XIANG ZHANG	Domestic climate change policies and the WTO
No. 165	Nov. 2002	Yuefen LI	China's accession to WTO: exaggerated fears?
No. 166	Feb. 2003	Jörg MAYER	The fallacy of composition: a review of the literature

Pour obtenir des exemplaires des documents de cette série et de la série des tirés à part (*Reprint Series*), veuillez vous adresser à l'assistant chargé des publications du Service des politiques macroéconomiques et des politiques de développement de la Division de la mondialisation et des stratégies de développement, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), Palais des Nations, 1211 Genève 10 (Suisse) (télécopie +41 22 917 02 74, courrier électronique mdpb-ed.assistant@unctad.org). Le texte intégral des UNCTAD Discussion Papers (en anglais) depuis le No 140 et les résumés des numéros antérieurs peuvent être consultés sur le site de la CNUCED (www.unctad.org).

QUESTIONNAIRE

Rapport sur le commerce et le développement, 2003

Pour améliorer la qualité et la pertinence du Rapport sur le commerce et le développement, le Secrétariat de la CNUCED aimerait avoir votre avis sur cette publication. Nous vous prions de bien vouloir compléter le formulaire et de le renvoyer à l'adresse ci-dessous. Vous pouvez aussi compléter le questionnaire en ligne sur le site des publications de la CNUCED www.unctad.org/tdr/questionnaire.

Readership Survey

Division de la mondialisation et des stratégies de développement

CNUCED, Bureau E.10011, Palais des Nations

CH-1211 Genève 10 (Suisse)

Télécopie : (+41) (0)22 907 02 74 Courrier électronique : tdr@unctad.org

- | 1. Quelle est votre évaluation de la présente publication ? | Excellent | Bon | Satisfaisant | Médiocre |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Évaluation globale | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Pertinence des questions traitées | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Qualité de l'analyse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Qualité des conclusions | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Présentation | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. Quels sont à votre avis les points forts de cette publication ?

.....
.....
.....

3. Quels sont à votre avis les points faibles de cette publication ?

.....
.....
.....

4. À quelles fins employez-vous cette publication ?

- | | | | |
|---|--------------------------|---|--------------------------|
| Analyse et recherche | <input type="checkbox"/> | Enseignement et formation | <input type="checkbox"/> |
| Formulation et mise en œuvre des politiques | <input type="checkbox"/> | Autres (<i>veuillez préciser</i>) | |

5. Dans quel secteur travaillez-vous ?

- | | | | |
|----------------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Administration publique | <input type="checkbox"/> | Entreprise publique | <input type="checkbox"/> |
| Organisation non gouvernementale | <input type="checkbox"/> | Université ou recherche | <input type="checkbox"/> |
| Organisation internationale | <input type="checkbox"/> | Presse | <input type="checkbox"/> |
| Secteur privé | <input type="checkbox"/> | Autre (<i>veuillez préciser</i>) | |

6. Nom et adresse (*facultatif*) :

.....
.....
.....

7. Observations :

.....
.....
.....