



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

09287-F

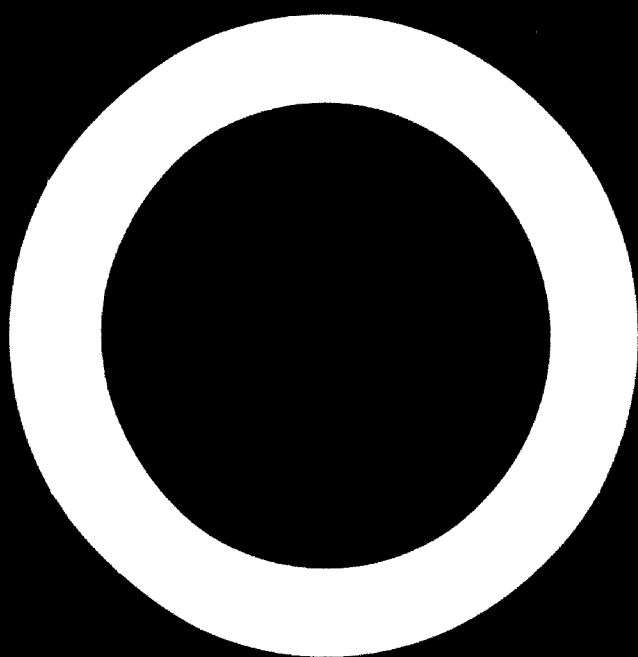
-09294-F

**industrie  
et  
développement**

**INDUSTRIE ET DEVELOPPEMENT**

**Numéro 3**

*Numéro spécial pour la troisième Conférence générale de l'ONUDI*



ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL  
Vienne

**INDUSTRIE ET DEVELOPPEMENT**  
**Numéro 3**

*Numéro spécial pour la troisième Conférence générale de l'ONUDI*



**NATIONS UNIES**  
New York, 1980

Les opinions exprimées dans le présent document sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies. La reproduction en tout ou en partie des articles d'*Industrie et Développement* est autorisée. L'Organisation souhaiterait qu'en pareil cas il soit fait mention de la source et que lui soit communiqué un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité.

Les appellations employées dans cette 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 de tel ou tel pays ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

La revue *Industrie et Développement*, qui paraît au moins deux fois par an en anglais, espagnol et français, fait partie intégrante du programme de travail du Centre international d'études industrielles de l'ONUDI. La sélection des articles et l'établissement des notices bibliographiques publiées dans la revue sont assurés par un Comité de lecture composé des fonctionnaires suivants du Centre : J. Cody, A. de Faria, A. Feroldis, S. Nanjundan et V. Richardson. Le présent numéro a été établi sous la direction de A. Feroldis.

*Industrie et Développement* se propose de servir de lien entre praticiens et théoriciens des aspects économiques et autres du processus d'industrialisation. Son principal objectif est la recherche analytique appliquée portant sur les domaines mis en évidence dans la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels (voir publication de l'ONUDI PI/38) : coopération et consultations internationales en matière d'industrie, élaboration des politiques et planification aux niveaux des pays, des secteurs et des projets, aspects économiques du choix, du transfert et de la mise au point des techniques, rôles des sociétés transnationales, industrialisation des zones rurales et développement de la petite industrie, répartition du revenu et emploi, etc.

Le Comité de lecture espère que les lecteurs d'*Industrie et Développement* voudront bien lui communiquer leurs opinions et commentaires.

ID/SER.M/3

PUBLICATION DES NATIONS UNIES  
Numéro de vente : F.79.II.B.2  
Prix : 5 dollars des Etats-Unis

## Préface

Ce numéro spécial d'*Industrie et Développement* a pour but d'attirer l'attention de nos lecteurs sur quelques-uns des principaux problèmes que pose l'industrialisation du tiers monde. Ces problèmes seront débattus à la troisième Conférence générale de l'ONUDI qui se tiendra à New Delhi du 21 janvier au 8 février 1980.

Depuis la deuxième Conférence générale, tenue à Lima en 1975, nos activités ont principalement porté sur les quatre grands domaines que cette Conférence a jugé les plus propres à aider tous les intéressés : mesures à prendre sur le plan national; coopération entre pays développés et pays en développement; coopération entre pays en développement; accroissement de l'assistance technique aux pays en développement.

Où en sommes-nous quatre ans après la Conférence de Lima ? On ne peut pas encore le savoir exactement ni entièrement, mais à en juger d'après les travaux entrepris à l'ONUDI pour la préparation des documents de base destinés à la troisième Conférence générale, il semble bien qu'on n'ait pas fait grand-chose. La publication du présent numéro spécial d'*Industrie et Développement* me donne l'occasion de présenter quelques observations sur les événements qui se sont déroulés depuis 1975 et sur les problèmes qu'ont à résoudre les pays du tiers monde pour s'industrialiser rapidement.

La croissance industrielle des pays en développement a été en moyenne de l'ordre de 6 % par an depuis 1973. A ce rythme, les 25 % de l'objectif de Lima ne pourraient être atteints dans le délai prévu que si la croissance des pays industrialisés reste en moyenne inférieure à 1 %, perspective que ne sauraient accepter ni les pays en développement ni les pays développés si l'on veut s'attaquer vraiment au problème de la pauvreté des masses. L'importance du facteur énergie dans l'industrie ne permet malheureusement guère d'envisager grand-chose de plus. Au mieux, on pourrait proposer un scénario comportant une croissance industrielle de 1,8 et de 7,2 % respectivement pour les pays développés et les pays en développement. Il faudrait toutefois ne pas perdre de vue qu'un tel scénario nécessiterait une augmentation de 2,6 % de la consommation mondiale de pétrole, qui entraînerait l'épuisement d'ici à l'an 2000 de toutes les réserves connues ou escomptées. La sagesse et la prudence s'imposent donc dans la gestion des réserves pétrolières.

D'autres facteurs tout aussi importants font obstacle aux efforts d'industrialisation des pays en développement. Il s'agit entre autres de la technologie, car il est évident que la technologie industrielle moderne est indispensable à l'industrialisation, sans laquelle il sera impossible de satisfaire aux besoins essentiels croissants de l'humanité. Nous savons qu'il a fallu de nombreuses dizaines d'années aux pays industrialisés pour porter leur mécanisation à son remarquable degré de perfectionnement. Or les pays en développement doivent acquérir d'urgence les connaissances nécessaires, ce qui ne peut naturellement se faire du jour au lendemain en signant un contrat de transfert de technologie.

Il s'agit donc de savoir comment transférer les connaissances et la technologie nécessaires. Les coûts, les conditions du transfert, les possibilités d'adaptation, le

rendement, les délais nécessaires à l'absorption des techniques en question, tous ces facteurs sont importants et gros de conséquences. A ce sujet, on a dit et écrit beaucoup de choses sur les sociétés transnationales et leurs méfaits. Comme elles sont presque les seuls fournisseurs de technologie, elles sont fortement tentées d'imposer leurs lois, quelque nocifs que puissent en être les effets sur l'environnement socio-économique et culturel des pays en développement. Ces lois portent sur les conditions de transfert de la technologie, la politique des prix, etc., et reflètent une certaine répugnance à favoriser la commercialisation des nouveaux produits destinés à l'exportation. Au sein du système des Nations Unies, l'ONUDI s'efforce d'engager les sociétés transnationales à adopter des attitudes nouvelles et plus raisonnables, notamment au moyen du système de consultations permanentes dont on trouvera une brève description dans le présent numéro spécial. A notre avis, les gouvernements des pays développés pourraient eux aussi exercer leur influence dans ce sens, car ils ont le pouvoir de réglementer les activités en invoquant l'intérêt général. Nous avons la conviction que de telles initiatives contribueraient puissamment à rétablir la confiance entre pays développés et pays en développement.

Le problème complexe des ressources financières est également un obstacle à l'industrialisation. La question qui se pose est fort simple : comment les pays en développement peuvent-ils se développer convenablement si les transferts financiers continuent à s'effectuer du Sud au Nord ? Comment pourraient-ils acheter aux pays développés ce dont ils ont besoin, notamment des machines et des installations, si la balance du commerce des produits manufacturés continue à s'exprimer par le rapport 1 : 5 en leur défaveur ? Si l'accès des pays industrialisés reste interdit à leurs rares produits manufacturés, faudra-t-il qu'ils continuent à payer leurs importations au moyen de leurs matières premières, perpétuant ainsi les relations établies au cours de l'ère coloniale ? Il serait plus sérieux de remplacer tous les systèmes de financement industriel par un régime de prix plus équitable dans les échanges entre pays développés et pays en développement. Cela fait, l'assistance aux pays en développement — j'entends l'assistance authentique — pourrait devenir une œuvre de solidarité universelle embrassant le Nord et le Sud au profit des pays qui n'ont pas grand-chose à offrir, même lorsqu'il s'agit de satisfaire leurs besoins les plus élémentaires.

En ce qui concerne les possibilités d'investissement dans les pays en développement, l'ONUDI a entrepris, au moyen de son système de consultations, de réaliser un consensus sur ce qu'il y a lieu de faire à l'échelon international dans divers secteurs industriels, au nombre desquels figurent les engrais, la sidérurgie, les agro-industries, la pétrochimie, les produits pharmaceutiques et les biens d'équipement. La coopération internationale exige également une amélioration des conditions du financement industriel, de la formation de la main-d'œuvre et, d'une façon générale, des dispositions à prendre en vue de la collaboration industrielle. On a déjà constaté qu'il serait possible d'investir des milliards de dollars dans des entreprises communes portant sur l'infrastructure, l'équipement et les services industriels, à condition de modifier les règles du jeu. Au nombre des grands problèmes à résoudre, il faut citer l'établissement de nouvelles conditions pour les contrats, de garanties mutuelles au profit des investisseurs étrangers et des pays hôtes, et le perfectionnement des mécanismes de règlement des conflits.

On ne peut malheureusement pas entrevoir de solutions faciles, et on n'en trouvera pas tant que les problèmes qui se posent à toutes les nations ne seront pas mieux compris et approfondis. L'établissement d'un nouvel ordre économique



international dépend précisément de cette compréhension, et de l'association plus équitable qu'elle créerait entre les nations. Tel est l'objectif, tel est l'espoir que visent toutes les activités de l'ONUDI.

Je saisis cette occasion pour remercier le professeur Hans Singer de la part décisive qu'il a prise à la préparation du présent numéro spécial en prenant contact avec les auteurs, en révisant les articles et en rédigeant l'introduction. Je remercie également les autres personnes qui ont participé à ce numéro en exprimant leur opinion sur quelques-uns des sujets qui seront débattus à la troisième Conférence générale de l'ONUDI.

**Abd-El Rahman Khane**

*Directeur exécutif de l'Organisation des Nations Unies  
pour le développement industriel*

**Vienne, mars 1979**

## NOTES EXPLICATIVES

Sauf indication contraire, le terme "dollar" s'entend du dollar des Etats-Unis d'Amérique.

Le trait d'union ( - ) entre deux millésimes, par exemple 1960-1964, indique qu'il s'agit de la période tout entière (y compris la première et la dernière année mentionnée).

Les abréviations suivantes ont été employées dans la présente publication :

CAEM	Conseil d'assistance économique mutuelle
SGP	Système généralisé de préférences
CITI	Classification internationale type par industrie
CTCI	Classification type pour le commerce international
ST	Société transnationale

---

# Introduction à ce numéro spécial

H. W. Singer\*

---

La Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels (ID/CONF.3/31, chap. IV)<sup>1</sup> et leur objectif font partie d'un débat plus large sur un nouvel ordre économique international. L'un des objectifs principaux de ce débat est de réduire les inégalités que présente actuellement la répartition des revenus, de la richesse et de la puissance entre les divers pays du monde, inégalités si flagrantes qu'elles sont généralement jugées iniques. La répartition inégale de la puissance industrielle est un élément important de ces inégalités ou iniquités. Alors que la deuxième Conférence générale de l'UNIDO se tenait à Lima en 1975, 93 % de la puissance industrielle du monde, mesurée en volume de la production, étaient concentrés entre les mains de pays industrialisés comptant moins du tiers de la population mondiale, le tiers monde ne disposant que des 7 % restants. A Lima, on a convenu que pour ramener les inégalités à des proportions plus tolérables, il fallait au moins modifier ce rapport de 93 à 7 pour le porter à 75 à 25.

On peut discuter les détails de cet objectif. Les chiffres de production industrielle omettent peut-être une bonne partie de la petite production et des opérations de transformation rurales qui se font dans les pays en développement, et la part de ces derniers à l'époque de la conférence de Lima a donc peut-être été de 8, voire de 10 % et non de 7. On peut aussi se demander s'il n'aurait pas mieux valu fixer un objectif exprimé en taux de croissance de la production industrielle des pays en développement, au lieu ou en supplément de l'objectif exprimé en part de la production mondiale. On l'a d'ailleurs fait au stade de la préparation, notamment lors de la réunion préparatoire sur l'Asie. On a prévu l'augmentation de la part de la région asiatique dans la production mondiale, et en même temps une augmentation effective de sa production industrielle d'au moins 10 % par an. Or l'objectif de Lima, exprimé en part de la production mondiale, ne précise pas directement le taux de croissance de la production industrielle dans les pays en développement, et ne fait que fixer des taux de croissance différents pour les pays en développement et les pays industrialisés. Si l'on part de 7 % pour atteindre 25 %, cela signifie que le taux de croissance des pays en développement doit être supérieur de 5,2 % à celui des pays industrialisés. C'est là une différence considérable, et il faut bien comprendre qu'elle n'est réalisable que dans le contexte d'une transformation générale de la structure des relations économiques mondiales. On peut donc dire que si l'objectif de Lima constitue un élément important du nouvel ordre économique international recherché, il ne pourra être atteint qu'à condition de réaliser aussi de nombreux autres éléments de ce nouvel ordre.

Il y a toutefois un facteur qui facilitera la réalisation de l'objectif de Lima, comme le fait ressortir vigoureusement l'article de Jan Tiberger. Dans les pays industriels, à mesure que – voire si – le PNB par habitant continue à augmenter, la part qu'y occupe la production industrielle subira la diminution indiquée par la "loi

\*Institute of Development Studies, University of Sussex (Royaume-Uni).

<sup>1</sup> Document transmis à l'Assemblée générale sous couvert d'une note du Secrétaire général (A/10112). Publié également sous forme de brochure d'information de l'ONUDI sous la cote PI/38.

de Fourastié". Par contre, dans les pays en développement, à mesure que le PNB augmentera, la part qu'y occupe la production industrielle augmentera également. Nous ne savons pas exactement dans quelle mesure les services vont remplacer l'industrie dans la composition du PNB des pays industrialisés à mesure qu'ils continueront à s'enrichir; nous pénétrons là dans un domaine inconnu. Mais en ce qui concerne l'autre partie de la loi de Fourastié, nous pouvons avoir la certitude que la part de la production industrielle augmentera dans les pays pauvres à mesure qu'ils sortiront de leur pauvreté. Pour réaliser l'objectif de Lima, il importe donc surtout d'augmenter la croissance de l'industrie et non celle du PNB. Comme nous l'avons vu, cette croissance doit être, dans les pays en développement, supérieure de 5,2 % à celle des pays industrialisés. S'agissant de la croissance du PNB, la différence devrait plutôt être de l'ordre de 3 %. Concilier cette différence de 3 % avec le maintien d'une croissance au moins modérée dans les pays industriels ne sera pas chose facile, mais c'est certainement du domaine du possible. Les plans primitifs de la deuxième Décennie du développement des Nations Unies reposaient sur l'hypothèse d'une différence de 1 à 2 %. En fait, dans les pays en développement à revenus moyens (ceux où le revenu par habitant a dépassé 250 dollars en 1976), le PNB a augmenté de 1 % de plus que dans les pays industrialisés de 1960 à 1970, et cette différence a atteint 2,8 % de 1970 à 1976<sup>2</sup>, en grande partie en raison de la stagnation relative des pays industrialisés. Si on arrive à la maintenir et à la faire porter non seulement sur les pays à revenus moyens figurant dans les statistiques de la Banque mondiale, mais aussi sur les pays à faibles revenus, on pourra, grâce à l'effet Fourastié, se rapprocher sensiblement de l'objectif de Lima.

Du moment qu'on exprime l'objectif de Lima en part de la production mondiale, et par conséquent en différence de taux de croissance de la production industrielle dans les pays industrialisés et dans les pays en développement, on peut évidemment dire qu'il est réalisable à des niveaux très différents de la production mondiale et de la croissance industrielle. Il est bien évident que les auteurs de la Déclaration et du Plan d'action de Lima, qui porte sur la croissance et les transformations de structure de l'économie mondiale, ont voulu que la réparation des iniquités de la répartition internationale des revenus aille de pair avec la restauration de l'ordre mondial de manière à retrouver, dans une structure modifiée, le genre de progrès qu'ont connu les pays industrialisés au cours des années 50 et 60. Dans un tel contexte, l'objectif de Lima suppose que le taux de croissance de la production industrielle du tiers monde sera d'au moins 8 à 9 % par an. Le second article du présent numéro est précisément consacré à l'examen de quelques scénarios de cet ordre.

Le caractère chiffré de l'objectif risque de masquer l'intérêt capital qui s'attache à obtenir une industrialisation dont la nature, et non seulement le volume, soit satisfaisante. Le nouvel ordre économique international vise la réparation des iniquités de la répartition des revenus, de la puissance et de la richesse entre les nations, et l'instauration d'un nouveau régime économique international viable, comportant une croissance harmonieuse et le plein emploi. Mais il a encore un troisième objectif essentiel: la lutte contre la pauvreté. Un groupe d'économistes éminents récemment réuni à l'ONUDI a très justement déclaré qu'un objectif tel que celui des 25 % de Lima ne signifie rien s'il n'a pas un contenu qualitatif et s'il passe sous silence le bien-être humain, la justice et les transformations sociales nécessaires au progrès économique. Là encore, la Déclaration et le Plan d'action de Lima

<sup>2</sup> Chiffres du *World Development Report 1978* (Washington, D.C., Banque mondiale, août 1978), p. 78-79.

contribuent puissamment – en soulignant l'importance des problèmes de l'emploi, des liens avec l'agriculture et de la justice sociale – à corriger l'erreur qui consisterait à accorder une importance excessive à la quantité aux dépens de la qualité.

L'auteur examine certaines des incidences de l'objectif de Lima sur l'emploi et ses relations avec l'agriculture des pays intéressés. C. Vaitos évoque, lui aussi, plus directement les aspects qualitatifs, encore que d'une manière différente. Vaitos nous rappelle expressément les grandes différences qui séparent un mode d'industrialisation reposant surtout, voire totalement, sur les activités des sociétés transnationales dans les pays en développement, d'une industrialisation reposant principalement sur la technologie et l'esprit d'entreprise autochtones. Ce second type d'industrialisation est probablement, sur le plan qualitatif, plus conforme aux intentions exprimées à Lima, encore que les moyens des sociétés transnationales puissent permettre de franchir une étape importante dans la direction de l'objectif de Lima. Dans le même ordre d'idées, il faudrait indiquer que l'objectif réel, si l'on considère l'ensemble de la Déclaration et du Plan d'action de Lima, ne doit pas être interprété dans un sens purement géographique, c'est-à-dire comme signifiant que 25 % de la production industrielle du monde seront situés sur le territoire des pays en développement. Il doit plutôt signifier que ces 25 % doivent non seulement être géographiquement situés dans les pays en développement, mais aussi être intégrés à leurs économies nationales et servir de base à une croissance industrielle et générale constante.

Le quatrième article, celui de J. M. Bhagwati, nous rappelle le contexte international dans lequel devra s'effectuer la réalisation de l'objectif de Lima. Il attire notre attention sur l'incontestable aggravation du protectionnisme depuis la première proclamation de cet objectif et sur la menace tout aussi incontestable que cette évolution fait peser sur sa réalisation. Le mouvement en faveur de la libéralisation des échanges, lancé par exemple par les négociations Kennedy et par celles de Tokyo, ainsi que par l'établissement de systèmes de préférences, a été compromis par les difficultés économiques qui se sont abattues sur les pays industriels depuis quelques années. Il faut dire aussi que tout nouveau progrès vers une libéralisation générale risque aussi de nuire aux pays en développement en dévalorisant les préférences qui leur seraient accordées, à moins que l'on n'applique l'idée des droits de douane négatifs, c'est-à-dire des subventions aux entrées, qui ressort indirectement de la proposition Singer examinée par Bhagwati. Dans son article, il fait preuve d'un certain sens des réalités en acceptant le protectionnisme croissant comme une force de la nature, tout au moins tant que les pays industrialisés seront en proie au chômage et à la stagflation. De plus, le nouveau protectionnisme prend souvent des formes qui en rendent la limitation ou la réglementation multilatérale très difficiles, même déguisées en restrictions volontaires ou en accords multilatéraux. Que peut-on faire, cela étant, pour concilier le nouveau protectionnisme avec le droit tout aussi impérieux des pays en développement à l'expansion et à l'industrialisation? D'après Bhagwati, il faut que les gouvernements des pays industrialisés indemnisent financièrement les pays en développement dont les produits ont été frappés de restrictions à l'importation. Cette mesure permettrait probablement aux gouvernements des pays en développement d'utiliser ces indemnités pour financer leur développement industriel sur une base nouvelle, soit en s'intéressant davantage aux marchés intérieurs, soit en exportant vers d'autres pays en développement dans le cadre d'une politique générale d'autonomie économique du tiers monde, soit encore en exportant vers des pays industriels qui n'appliquent pas de restrictions à leurs importations. Ce ne sont là bien entendu que des possibilités : le gouvernement

intéressé peut aussi employer les indemnités pour importer des produits alimentaires ou développer son agriculture, améliorer la santé publique ou l'éducation, etc. La première utilisation (purement industrielle) contribuerait probablement à la réalisation de l'objectif de Lima malgré le protectionnisme des pays industrialisés. La seconde pourrait y contribuer indirectement sinon directement, et serait en tout cas défendable pour d'autres raisons.

Ce serait là une solution acceptable à défaut de la meilleure, dans l'hypothèse où l'on admet le caractère inévitable du protectionnisme des pays industrialisés. En ce cas, un protectionnisme compensé par l'indemnisation serait évidemment préférable à un protectionnisme non compensé. Ce qui laisse subsister la question plus vaste de savoir si, pour réaliser l'objectif de Lima, une industrialisation visant les exportations vers les pays industriels vaut mieux qu'une industrialisation visant les marchés intérieurs ou l'intensification des échanges entre pays en développement. Ces trois possibilités sont d'ailleurs fonctionnellement reliées les unes aux autres et ne s'excluent pas. Pour réaliser les objectifs de Lima, il faudrait probablement avancer sur les trois fronts en même temps. Le taux général d'expansion des exportations des pays en développement vers les pays développés de 1960 à 1975 a été d'un ordre de grandeur (12,3 % par an) qui suffirait pour se rapprocher sensiblement de l'objectif de Lima, à condition que les deux autres tendances se manifestent avec la même vigueur. La différence entre les croissances des exportations, à savoir 3,5 % en faveur des pays en développement (12,3 contre 8,8 %) n'est pas très éloignée de la différence de 5,2 % nécessaire à la réalisation de l'objectif de Lima.

L'article suivant, celui de Béla Kádár, est particulièrement important parce qu'il exprime le point de vue d'un des pays appartenant au Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM) et traite de leurs relations avec les pays en développement, sujet souvent négligé dans les discussions actuelles. L'article de Béla Kádár envisage avec un certain optimisme l'apparition dans l'avenir d'une meilleure division internationale du travail, comportant également la division du travail entre pays du CAEM et pays en développement. On notera avec intérêt qu'il considère que cette division du travail présente une importance "vitale" pour les petits pays du CAEM tels que la Hongrie. Il souhaite aussi qu'elle s'accomplisse dans un cadre international tout autant que dans celui de la coopération bilatérale, et qu'elle s'accompagne d'une adaptation des politiques "structurelles". A tous ces égards, il existe un parallélisme assez complet entre la position des pays développés à économie de marché et celle des pays à économie planifiée. Ce qu'il y a peut-être de plus remarquable dans cet article, c'est que l'auteur s'y déclare convaincu que l'orientation vers l'exportation ou la tendance à la libéralisation économique des pays en développement ne signifie nullement une réduction du rôle de l'Etat dans l'économie. Béla Kádár prétend qu'au contraire les économistes occidentaux ont sans réfléchir associé l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations au dirigisme, à la planification, et l'industrialisation orientée vers l'exportation à la liberté du marché, au "laissez-faire", etc. Son article devrait nous faire réfléchir sur cette association d'idées sans fondement et il mérite, à ce titre comme à quelques autres, de retenir notre attention.

Le sixième article, dû au Secrétariat de l'ONUDI, repose sur son étude du redéploiement et traite des problèmes de la politique d'adaptation des pays industriels. Sans ces réadaptations, qui sont d'ailleurs conformes à l'intérêt bien compris des pays industriels eux-mêmes, il ne saurait y avoir de véritable coopération industrielle internationale et la réalisation de l'objectif de Lima dans le contexte

d'une expansion économique mondiale deviendrait beaucoup plus difficile. Le sujet que traite cet article présente donc une énorme importance. Sa relation avec l'article de Bhagwati est manifeste. Les politiques de réadaptation imposent aux ministres des Finances des pays industriels un surcroît de dépenses à l'heure même où ils redoutent par-dessus tout d'aggraver les pressions inflationnistes en augmentant les déficits budgétaires et la stagnation en aggravant la fiscalité, alors que le protectionnisme n'entraîne aucune dépense directe et peut même fournir un supplément de recettes. Cette divergence entre d'une part les coûts et avantages financiers apparents de l'adaptation et de la protection douanière et de l'autre les coûts sociaux et économiques réels de l'une et l'autre de ces politiques crée une situation fort regrettable. La proposition de Bhagwati éliminerait la divergence en renchérissant la protection, même sur le plan budgétaire. On peut espérer que cette menace suffira et fera choisir l'adaptation. Mais il faudra toujours s'assurer que l'adaptation présente un caractère authentiquement positif favorable à l'établissement d'une nouvelle division internationale du travail reposant sur les avantages comparatifs véritables, alors qu'une adaptation de nature négative ou purement défensive ne serait rien d'autre qu'un protectionnisme camouflé. Pour que les pays industriels se montrent disposés à donner à leur politique d'adaptation une orientation positive et progressiste, il faudra y rétablir une atmosphère de confiance et de progrès, et il y a là un exemple de plus de la relation étroite qui existe entre le rétablissement d'un ordre international viable et la réduction des inégalités et iniquités entre les pays.

Certains éléments du système international actuel, notamment la sous-traitance internationale et les opérations de montage au large des côtes, pourraient, au prix d'un peu d'imagination et de travail, apporter une contribution authentique au redéploiement positif. Il en va de même de la planification et des politiques de redéploiement globales des sociétés transnationales, à condition de répartir les avantages plus équitablement. Ce n'est pas par hasard que les sociétés transnationales ont en fait "atteint" l'objectif de Lima, dans ce sens qu'environ 25 % de leur production sont réalisés dans les pays en développement.

Le sixième article n'est consacré qu'en partie au redéploiement. Il nous rappelle un certain nombre de domaines, dont le financement industriel et la technologie, qui sont essentiels pour la réalisation de l'objectif de Lima mais dont il n'est pas expressément question dans le présent numéro, et décrit aussi le système de consultations de l'ONUDI, créé en 1977 conformément à la Déclaration et au Plan d'action de Lima. Il y a là un pas de fait, à l'échelon industriel et sectoriel, en direction d'une répartition plus rationnelle des industries que la plupart des experts considèrent comme une condition préalable indispensable et un complément naturel de l'objectif de Lima. Il convient tout particulièrement de rappeler à cette occasion ce qu'a dit ailleurs Jan Tinbergen:

"La Déclaration et le Plan, adoptés par la septième session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies, prévoient que la part des pays du tiers monde dans la production industrielle mondiale devra passer de 7 % aujourd'hui à 25 % en l'an 2000. La réalisation de cet objectif et de ceux qui s'y rattachent nécessite un nouveau cadre de règles et d'institutions destinées à régir et à favoriser l'industrialisation, le commerce et le développement. Il faut éliminer les systèmes et les pratiques qui ont essentiellement évolué en fonction d'intérêts bilatéraux et de groupes, et dont un grand nombre sont incompatibles avec l'établissement d'un ordre économique et social international équitable . . . Ceci peut aboutir à l'élaboration par voie d'accords d'une *stratégie internationale de*

*l'industrialisation* comprenant une série de programmes mondiaux portant particulièrement et autant que possible sur l'échelon régional. Ces programmes aideraient les nations à formuler des politiques d'industrialisation cohérentes et pourraient servir de base à des négociations avec d'autres contractants, notamment les entreprises transnationales<sup>3</sup>”.

Comme le montre le premier article de l'ONUDI, les consultations se développent non seulement dans le sens “vertical”, de manière à porter sur un nombre croissant de secteurs industriels, mais encore “horizontalement”, pour embrasser les problèmes de la formation de la main-d'œuvre et du financement industriel. Une industrialisation saine exige un secteur rural et agricole productif et efficace, que l'analyse économique juge indispensable à une croissance équilibrée. C'est pourquoi, outre les industries des engrais, du cuir, des huiles végétales, la pétrochimie, la sidérurgie, et les machines agricoles, on a expressément mentionné les agro-industries. Il y a là une façon particulièrement significative d'inaugurer la planification globale de l'emplacement des industries et la nouvelle division internationale du travail.

Un second article de l'ONUDI complète le présent numéro spécial en exposant les détails d'une série d'études entreprises par l'ONUDI en association avec des instituts de recherche de quelques-uns des pays les plus industrialisés sur les problèmes de la politique d'adaptation dans ces pays. Cet article, comme la plupart des autres qui traitent du même sujet, prend très au sérieux les dangers d'une réaction protectionniste des pays industrialisés. L'étude est destinée à donner à penser aux pays industrialisés qu'il y a autre chose et mieux à faire que du protectionnisme, et qu'en tout cas un protectionnisme visant expressément les pays en développement ne peut que manquer son but, sans parler de son caractère nocif et immoral. A cet égard, l'article de l'ONUDI trouvera l'approbation de l'immense majorité des gens qui, dans les pays industriels, ont analysé ces problèmes ou y ont réfléchi. Nous espérons que de nombreux lecteurs tiendront à étudier les résultats de ces recherches de l'ONUDI.

---

<sup>3</sup>J. Tinbergen, coordonnateur, *Reshaping the International Order: A Report to the Club of Rome*, Antony J. Dolman, éd. (New York, Dutton, 1976).



---

# L'objectif des vingt-cinq pour cent pour le tiers monde

*Jan Tinbergen*

---

## L'objectif de Lima

La seconde Conférence générale de l'ONUDI tenue à Lima en 1975 a fixé l'objectif suivant à l'industrialisation des pays en développement : leur production industrielle doit représenter, en l'an 2000, 25 % de la valeur ajoutée par la production industrielle mondiale. Comme la proportion atteinte en 1970 n'était que de 7 %, cet objectif a paru ambitieux, voire utopique, à de nombreux observateurs. Ces jugements se fondaient sur les estimations des taux annuels de croissance de la production industrielle dans les pays en développement et les pays développés d'ici à l'an 2000. D'après ces chiffres, on peut calculer que le taux de croissance de l'industrie dans les pays en développement devra être supérieur de 5,2 % à celui des pays industrialisés, ce qui paraît à première vue difficilement réalisable. De plus, l'effort total d'industrialisation, tel qu'on l'envisage, dépend aussi des objectifs que les pays industrialisés s'assignent à cet égard, car c'est la différence entre les taux de croissance qui doit se monter à 5,2 %. Mais au nombre de ceux qui mettent en doute la possibilité d'atteindre la proportion de 25 % en l'an 2000, certains n'ont pas connaissance d'un phénomène signalé par Jean Fourastié.

## L'effet Fourastié

Dans le cas qui nous occupe, Jean Fourastié a eu le mérite (réf. [1], [2], [3]) d'adopter la distinction faite par Allen Fisher (cité en [3], p. 85) entre secteurs primaire, secondaire et tertiaire de l'économie et d'examiner quelle serait la contribution de chacun d'eux au produit national vers la fin du vingtième siècle. Il en a conclu que le secteur secondaire, qui comprend principalement l'industrie manufacturière, évoluerait de la même façon que le primaire, et diminuerait pour ne plus représenter qu'une très faible part du produit national. Il a rappelé ([3], p. 89) que vers 1800 le secteur primaire fournissait les trois quarts du produit national, et que cette proportion n'était plus que de 7 % en 1970.

Nous examinerons ici la mesure dans laquelle l'apport de l'industrie manufacturière, qui est l'élément principal du secteur secondaire, s'amenuise. Ce phénomène, dont la réalité paraît confirmée, donne à penser que le tiers monde a des chances d'atteindre l'objectif fixé à Lima.

## Le pourcentage du PNB produit par l'industrie

Dans le présent article, le mot industrie désigne l'industrie manufacturière, à savoir la grande division 3 de la CITI (Classification internationale type par industrie), à l'exclusion des grandes divisions 2, 4 et 5, à savoir les industries extractives, la production d'énergie et la construction. Ceci signifie qu'il ne sera question que de l'élément principal du secteur secondaire, mais c'est précisément cet élément qui a fait l'objet des débats de la seconde Conférence générale de l'ONUDI.

### Chiffres historiques de la contribution de l'industrie au PNB

On possède les chiffres historiques de la contribution de l'industrie manufacturière au PNB dans certains pays industrialisés. Le tableau 1 donne quelques-uns de ces chiffres, les estimations du PNB étant exprimées en dollars de 1970.

**Tableau 1. PNB par habitant et pourcentage du PNB fourni par l'industrie manufacturière**

Pays	Année	PNB	
		Par habitant (en dollars de 1970)	Produit par l'industrie manufacturière (en pourcentage)
Italie	1863	176	16
	1898	320	15
	1953	825	36
	1960	1 120	27
	1970	1 760	32
Suède	1863	251	8
	1903	675	24
	1951	2 000	41
	1960	2 780	24
	1970	4 040	29
Royaume-Uni	1907	865	27
	1924	1 100	31
	1955	1 630	39
	1960	1 800	32
	1970	2 270	33
Etats-Unis	1874	985	14
	1924	1 960	22
	1960	3 470	24
	1962	3 700	28
	1970	4 760	25

*Sources:* Les pourcentages de 1960 et 1970 ont été calculés par l'Institut de recherches des Nations Unies sur le développement social (UNRISD) [4]; ceux des autres années ont été empruntés à S. Kuznets, *Modern Economic Growth* (New Haven, Yale University Press 1966), p. 88 et 131; le PNB par habitant a été estimé par l'auteur d'après les sources ci-dessus et le *World Bank Atlas*, 1973. Les chiffres de 1960 et de 1970 pour l'industrie manufacturière calculés par l'UNRISD ne sont pas comparables aux autres, probablement parce qu'on s'est servi de prix d'achat; les valeurs utilisées par Kuznets ne sont pas précisées mais représentent très probablement des prix plus élevés.

### Comparaison des apports de l'industrie en 1970

On trouve dans UNRISD [4] les chiffres de la contribution de l'industrie manufacturière au PNB dans 84 pays. Le tableau 2, sur lequel reposent nos calculs ultérieurs, a été établi à partir de ce "profil mondial" de l'UNRISD.

Les chiffres du tableau 2 corroborent nettement la thèse de Jean Fourastié : c'est dans les pays où le PNB par habitant est de 2 000 à 3 000 dollars que la contribution de l'industrie au PNB est la plus forte, et ce, non seulement en moyenne, mais aussi dans les pays les plus peuplés. La dispersion des chiffres est assez

**Tableau 2. Pourcentage du PNB fourni par l'industrie manufacturière en fonction du PNB par habitant**

PNB par habitant (en dollars de 1970)	Nombre de pays	Pourcentage du PNB fourni par l'industrie	
		Moyenne et écart normal par rapport à la moyenne	Niveau atteint par le pays le plus peuplé
100	9	9 (1,0)	9 (Indonésie)
100-200	14	10 (0,9)	14 (Inde)
200-300	19	17 (1,3)	16 (Thaïlande)
300-500	15	16 (1,6)	16 (Turquie)
500-1 000	8	23 (2,1)	23 (Mexique)
1 000-2 000	7	27 (4,2)	36 (Japon)
2 000-3 000	7	32 (2,0)	42 (Allemagne, République fédérale d')
3 000-4 000	3	28 (3,2)	35 (France)
4 000-5 000	2	27 (2,0)	25 (Etats-Unis)

étendue. L'UNRISD ne donne pas de chiffres pour les pays à économie planifiée, faute d'informations comparables.

Pour apprécier la fiabilité de nos calculs ultérieurs, il faut comparer les chiffres du profil mondial du tableau 2 avec les chiffres historiques de quelques pays industriels que donne le tableau 1. C'est ce que fait le tableau 3, en laissant de côté les chiffres de 1970.

Bien que la dispersion soit importante, on ne constate pas de différence systématique. Les chiffres sont un peu plus élevés (en moyenne de 1,3 %).

**Tableau 3. Comparaison des chiffres sur la contribution de l'industrie manufacturière au PNB**

Revenu national par habitant (en dollars de 1970)	Moyenne du profil <sup>a</sup>	Chiffres historiques pour quelques pays industrialisés <sup>b</sup>		
		Pays	Année	Pourcentage de l'industrie
100-200	10	Italie	1863	16
200-300	17	Suède	1863	8
300-500	16	Italie	1898	15
500-1 000	23	Italie	1953	36
		Suède	1903	24
		Royaume-Uni	1907	27
		Etats-Unis	1874	14
		Italie	1960	27
		Royaume-Uni	1924	31
1 000-2 000	27		1955	39
			1960	32
		Etats-Unis	1924	22
		Suède	1951	41
2 000-3 000	32		1960	27
		Etats-Unis	1960	24
3 000-4 000	28			

<sup>a</sup>D'après le tableau 2 ci-dessus.

<sup>b</sup>D'après le tableau 1 ci-dessus.

*Chiffres récents (1960-1974) de onze pays industrialisés*

Le tableau 4 permet également de vérifier la thèse de Jean Fourastié.

Les chiffres du tableau 4 sont fluctuants ou, dans certains pays, manifestent une nette tendance à la baisse, ce qui, une fois de plus vient à l'appui de la thèse de Fourastié.

**Tableau 4. Proportion du PNB assurée par les industries manufacturières dans onze pays industrialisés durant la période 1960-1974**

(En pourcentage)

Année	Autriche	Belgique	Canada	Danemark	France	République fédérale d'Allemagne	Italie	Pays-Bas	Suède	Royaume-Uni	Etats-Unis
1960	26	30	23	29	40	42	34	34	27	32	28
1961	25	30	23	29	40	42	34	33	27	31	27
1962	24	30	23	30	39	42	34	33	27	30	28
1963	24	31	23	29	39	41	34	33	26	30	28
1964	24	31	23	29	39	41	33	32	26	30	28
1965	24	30	23	29	39	42	33	32	26	30	29
1966	23	31	22	28	39	41	33	32	26	29	29
1967	24	30	22	27	38	41	34	31	25	28	28
1968	23	31	22	27	38	42	34	—	25	28	28
1969	23	32	21	27	38	43	34	29	26	28	28
1970	23	23	20	27	36	43	—	29	27	28	26
1971	22	30	20	26	36	41	33	28	25	27	25
1972	21	30	20	26	36	40	33	28	25	27	25
1973	21	31	20	27	36	41	33	28	27	26	25
1974	—	—	20	27	36	40	34	29	29	26	—
1975	—	—	—	—	—	—	—	28	—	—	—

Source : *Yearbook of National Accounts Statistics 1975*, vol. III, tableau 3.

**Le rôle des pays en développement dans la production industrielle mondiale : estimations diverses**

Dans *Reshaping the International Order* (le rapport RIO) [5], on a essayé de décrire les quelques types possibles d'évolution des revenus qui seraient désirables dans les pays développés et dans le tiers monde. Lorsqu'on a déterminé les niveaux de revenus souhaités, on peut, à partir de là, calculer la proportion qui doit être fournie par l'industrie au moyen d'un tableau analogue au tableau 2 ci-dessus. C'est ce qu'on a fait d'après les chiffres historiques figurant au tableau 1, à l'exclusion de ceux de 1960 et 1970, en supposant l'existence d'une relation fonctionnelle ( $i = r(v)$ ) entre le revenu par habitant fourni par l'industrie  $i$  et le revenu par habitant total  $y$ , sans tenir compte de l'effet Fourastié. Le tableau 5 donne un nouveau calcul pour l'an 2000 de la participation à l'industrie mondiale atteinte par les pays en développement.

On peut voir que les hypothèses du rapport RIO [5] mènent à des chiffres très optimistes en ce qui concerne l'industrialisation des pays en développement. Cela n'est guère surprenant car ces hypothèses reposent sur une croissance annuelle de 5 %

**Tableau 5. Estimation de la part des régions en développement dans la production industrielle mondiale en l'an 2000**

(Pour un taux de croissance annuel du revenu par habitant de 5 %)

Région ou groupe	Millions d'habitants		Revenu par habitant (en dollars de 1970)		Part de la production industrielle dans le revenu total (pourcentage)				Revenu provenant de l'industrie en l'an 2000				
	1970	2 000	1970	2 000	A(i)	A(ii)	B	A(i)	A(ii)	B	A(i)	A(ii)	B
Afrique	349	579	200	864	23	23	23	118	115	118	5,0	4,5	3,4
Asie	1 958	2 971	150	648	23	23	23	456	443	456	19,3	17,3	13,1
Amérique latine	281	439	560	1 483	27	27	32	156	176	350	6,6	6,8	10,1
Pays industrialisés	1 089	1 383	2 500	4 145	32	32	27	1 630	1 834	2 548	69,1	71,4	73,4
Monde	3 677	5 372											

Nota. Les hypothèses A(i) et A(ii) représentent en matière d'alimentation et de production d'énergie des scénarios pessimistes et l'hypothèse B un scénario plus optimiste. Tinbergen [5] donne une description de ces hypothèses et de la méthode qui a servi à établir les estimations de ce tableau.

du revenu national par habitant, considérée comme un "objectif désirable". Pour savoir jusqu'à quel point l'objectif des 25 % est réaliste, il vaut mieux partir d'un taux de croissance probable que d'un taux désirable. Ce taux probable serait de 3,3 %. C'est sur cette base que repose le tableau 6.

D'après le tableau 6, les pays en développement fourniront 19 % de la production industrielle mondiale, soit moins que l'objectif fixé par l'ONUDI.

**Tableau 6. Part des régions en développement dans la production industrielle mondiale en l'an 2000**

(Pour un taux de croissance annuel par habitant de 3,3 %)

Région ou groupe	Revenu par tête (en dollars de 1970)	Part de la production industrielle (pourcentage)	Revenu fourni par l'industrie	
			Montant (milliards de dollars de 1970)	Pourcentage du total mondial
Afrique	530	23	71	3,1
Asie	397	16	189	8,3
Amérique latine	1 483	27	176	7,8
Pays industrialisés	4 145	32	1 834	80,8
Total			2 270	100,0

*Note.* Les chiffres étant arrondis, les totaux ne sont pas toujours exacts.

Les chiffres ne sont toutefois qu'approximatifs, en raison notamment de la répartition géographique adoptée. Il faudrait les pousser en détaillant la répartition. Une étude effectuée pour les Nations Unies (Leontief [6]) a établi l'existence de 15 régions plus homogènes, ce qui permet une répartition géographique plus détaillée. D'après le scénario X de cette étude, certaines régions auront en l'an 2000 un revenu par habitant de plus de 5 000 dollars. C'est là que les idées de Fourastié peuvent nous guider, encore qu'une certaine prudence s'impose. L'auteur du présent article propose les pourcentages ci-dessous de revenu par habitant fournis par l'industrie :

Revenu par habitant (en dollars de 1970)	Pourcentage fourni par l'industrie
5 000-6 000	25
6 000-7 000	23
7 000-8 000	21
8 000-9 000	20
Plus de 9 000	20

Le tableau 7 donne les calculs reposant sur les chiffres de W. Leontief, une estimation unique pour 1970 et deux hypothèses pour l'an 2000. L'hypothèse A repose, pour les pourcentages fournis par l'industrie, sur les chiffres du tableau 2. L'hypothèse B fait appel, pour les pays en développement, aux pourcentages du tableau 2, l'écart normal étant déduit afin de souligner la sensibilité des résultats.



TABLEAU 7 (suite)

Pays, région ou groupe	Estimations pour l'an 2000									
	Chiffres de 1970					Revenu fourni par l'industrie (milliards de dollars)				
	PIB (milliards de dollars)	Millions d'habi- tants	PIB par habitant (dollars)	Pourcentage du PIB fourni par l'industrie	Revenu fourni par l'industrie (milliards de dollars)	PIB (milliards de dollars)	Millions d'habi- tants	PIB par habitant (dollars)	Pourcentage du PIB fourni par l'industrie	Revenu fourni par l'industrie (milliards de dollars)
Amérique latine										
Revenu moyen	113,7	191	595	23	26	891	2 147	285	267	32
Faible revenu	39,9	90	443	16	6	326	1 575	88	75	27
Moyen-Orient	36,2	127	285	17	6	989	3 110	277	247	28
Amérique du Nord	1 059,5	229	4 627	27	286	2 720	9 067	544	544	20
Océanie	43,1	15	2 873	32	14	162	6 480	37	37	23
Union des Républiques socialistes soviétiques	434,9	243	1 790	27	117	1 994	6 212	459	459	23
Total mondial					839			3 103	3 005	
Part des pays en développement										
Total					74			1 040	942	
Pourcentage					8,8			33,5	31,3	

Note. Chiffres calculés à l'aide du tableau 2 du présent article pour le scénario X de l'étude de Leontief [6]. Pour les pays en développement, l'hypothèse A repose sur les chiffres du tableau 2, l'hypothèse B sur les mêmes chiffres, déduction faite de l'écart normal.



Ce tableau 7 ne modifie évidemment en rien les conclusions découlant des tableaux 5 et 6. La principale différence entre le rapport RIO et le rapport Leontief est que ce dernier suppose que l'expansion sera plus rapide dans les pays industrialisés, ce qui est compensé par l'effet Fourastié. Le pourcentage du revenu national fourni par l'industrie est de 35 dans l'hypothèse B du tableau 5, mais de 23 seulement pour les deux hypothèses du tableau 7. Il ne faut pas oublier que le scénario X du rapport Leontief repose sur un programme ambitieux de développement du tiers monde. Mais même si, en l'an 2000, le revenu des pays en développement fourni par l'industrie était inférieur de 20 % au chiffre du tableau 7, l'objectif de 25 % de la production industrielle mondiale serait atteint.

### Conclusion

Dans cet article inspiré par l'ouvrage de Jean Fourastié, nous avons essayé d'estimer le pourcentage de l'industrie mondiale qui serait installé dans le tiers monde en l'an 2000, d'après des projections de son PNB la même année et de la part qui en serait fournie par l'industrie. L'estimation du PNB de l'an 2000 est obtenue en appliquant un taux de croissance déterminé aux chiffres de 1970. De plus, on a pris pour autres hypothèses le taux de croissance du revenu par habitant figurant dans le rapport RIO (5 %), celui de 3,3 %, et les taux des 15 régions du rapport Leontief (scénario X). Pour l'estimation de la part du PNB fournie par l'industrie, on a eu recours aux chiffres comparatifs (profil mondial). Les chiffres historiques dont on dispose pour quelques pays industrialisés ne s'écartent pas sensiblement de ce profil. Il faut l'extrapoler pour obtenir le PNB au-delà du maximum de 1970. C'est là qu'entre en jeu la thèse de Jean Fourastié sur le rôle décroissant de l'industrie, dont les conséquences favoriseront la réalisation de l'objectif des 25 % pour le tiers monde défini par la seconde Conférence générale de l'ONUDI à Lima. La réalisation de ces 25 % exigera toutefois de grands efforts.

### Bibliographie

1. J. Fourastié, *Le grand espoir du XXème siècle* (Paris, Presses Universitaires de France, 1949).
2. J. Fourastié, *La grande métamorphose du XXème siècle*, 2ème éd. (Paris, Presses Universitaires de France, 1962).
3. Jean Fourastié et Jacqueline Fourastié, *Pouvoir d'achat, prix et salaires* (Paris, Editions Gallimard, 1977).
4. Institut de recherches des Nations Unies sur le développement social (IRNU), "Research data bank of development indicators", Report No. 76-3 (Genève, 1976).
5. J. Tinbergen, coordonnateur, *Reshaping the International Order: A Report to the Club of Rome*, A. J. Dolman, éd. (New York, Dutton, 1976).
6. W. Leontief et autres, *The Future of the World Economy—A United Nations Study* (New York, Oxford University Press, 1977).

---

# Les politiques de l'objectif de Lima

H. W. Singer\*

---

## Le point de départ : 7 %

D'après la Déclaration et le Plan d'action adoptés par la seconde Conférence générale de l'ONUDI tenue à Lima en 1975, "les pays en voie de développement, qui comptent 70 % de la population mondiale, assurent moins de 7 % de la production industrielle" ([1], par. 12). La première question qui se pose, c'est celle de savoir si cette indication est exacte. A un certain égard, elle est trop pessimiste. Elle porte sur les industries classées comme telles, et qui sont surtout des industries modernes. Si l'on y ajoute les activités villageoises, rurales, les travailleurs indépendants, l'activité familiale et à temps partiel, le secteur non différencié et d'autres activités, on obtient certainement un pourcentage plus élevé. Il en sera de même si l'on évalue la production industrielle en termes physiques (ou à la parité des pouvoirs d'achat) et non en termes monétaires que l'on convertit ensuite aux cours de change officiels pour pouvoir faire des comparaisons internationales. (On pourrait d'ailleurs en dire autant des comparaisons entre les parts du PNB mondial.) Mais, à certains autres égards, le chiffre de 7 % est peut-être par trop optimiste. D'un point de vue strictement géographique, il se peut que 7 % de la production industrielle mondiale soient "engendrés" sur le territoire des pays en développement. Mais si l'on approfondit tant soit peu la question, et qu'on se demande qui au juste "engendre", on constatera souvent que ce sont des investisseurs étrangers, et fréquemment des sociétés transnationales. Dans certains pays en développement, la proportion de la production industrielle moderne qui appartient à des étrangers ou est contrôlée par eux est fort élevée, et dépasse parfois 50 %.

Tout compte fait, les facteurs qui font apparaître le chiffre de 7 % comme étant au-dessus ou au-dessous de la vérité se compensent. Pour obtenir un autre chiffre, il faudrait certainement faire des recherches considérables.

Après s'être arrêtée au chiffre de 7 %, la Déclaration de Lima dit encore que "le décalage entre les pays développés et les pays en voie de développement s'est accentué" ([1] par. 12), déclaration qu'on peut admettre, encore qu'elle gagnerait à être formulée de façon plus précise. Elle est évidemment exacte en ce qui concerne le décalage absolu, à savoir la différence entre le volume effectif de la production industrielle des deux groupes envisagés. L'écart est même si grand que, en admettant que la production des pays développés augmente tant soit peu, il faudrait que le taux de croissance des pays en développement soit multiplié au moins par 13 pour que ce décalage absolu n'augmente pas (par exemple, si le taux de croissance annuelle est de 4 % dans les pays développés, il faudrait qu'il dépasse 50 % dans les pays en développement). Ce qui est d'ailleurs encore au-dessous de la vérité car, du point de vue du bien-être, ce qui compte c'est la croissance par habitant : or la croissance démographique est trois ou quatre fois plus forte dans les pays en développement. C'est également vrai en ce qui concerne l'écart relatif, du moment qu'on le mesure par habitant. C'est toutefois moins exact si l'on envisage les taux de croissance relatifs de l'ensemble de la production industrielle. Ce n'est certainement pas ce

---

\*Institute of Development Studies, Université du Sussex, Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord.

qu'ont entendu mesurer la Déclaration et le Plan d'action de Lima en parlant d'un décalage "accentué". Quoi qu'il en soit, l'aspect de cet écart qui est relatif au bien-être et celui qui concerne la justice ne comptent guère (tout en présentant une grande importance lorsqu'il s'agit de l'inégale répartition de la puissance et de la richesse entre les pays et régions du monde). On peut donc considérer le chiffre indiqué comme étant en gros exact.

### L'objectif des 25 % est un objectif modeste

On parle souvent de l'objectif des 25 %, mais il faut avant tout faire observer que la Déclaration et le Plan d'action de Lima considèrent cette proportion plutôt comme un minimum que comme un objectif. La part des pays en développement doit être augmentée "au maximum et portée, si possible, à au moins 25 % du total de la production industrielle d'ici à l'an 2000" ([1], par. 28). C'est ce qu'il ne faut pas oublier, encore que, dans ce qui va suivre, nous parlerons des 25 % comme d'un objectif et non comme d'un minimum. Ceux qui considèrent les 25 % comme trop ambitieux et probablement irréalisables<sup>1</sup> jugeront sans doute qu'il serait encore moins réaliste d'en faire un minimum.

En dépit de ces réserves et sans vouloir sous-estimer les arguments sur lesquels elles se fondent, il faut dire que l'un des aspects les plus remarquables de l'idée des 25 %, considérée comme un objectif, est sa grande modestie<sup>2</sup>. En voici la démonstration. Si la production industrielle mondiale augmente d'environ 5 % par an (ce qui correspond aux projections de l'ONUDI et à l'expérience du passé revue à la lumière des difficultés des quatre dernières années), elle doublera en 12 ans et demi<sup>3</sup> ou quadruplera dans le dernier quart du siècle. Sauf restrictions à l'expansion (limitation des approvisionnements, goulots d'étranglement, contraintes relatives à l'environnement, ou freinage de la croissance) dues à des guerres ou à des récessions catastrophiques, cela nous amènerait au scénario I, qui repose sur l'hypothèse d'une croissance générale mondiale de 5 %, celle des pays en développement étant suffisant – de 10 à 11 % – pour atteindre l'objectif de Lima. Le scénario I est le suivant :

#### Scénario I

<i>Année</i>	<i>Production industrielle mondiale</i>	<i>Part des pays industriels</i>	<i>Part des pays en développement</i>
1975	100	93	7 (7 % de 100)
2000	400	300	100 (25 % de 400)

L'une des principales conséquences de ce scénario serait que l'avantage absolu que donne aux pays industrialisés leur production supérieure augmenterait considérablement, passant de 86 (93 – 7) en 1975 à 200 (300 – 100) en 2000. Plus des deux tiers de l'augmentation mondiale de la production industrielle iraient encore

<sup>1</sup> Glismann, Juhl et Stecher [2] pensent que le chiffre de 15 % est plus probable et plus réaliste.

<sup>2</sup> Jan Tinbergen est d'accord sur ce point. Voir son article dans le présent numéro.

<sup>3</sup> C'est exactement le taux d'expansion de 1960 à 1972-1973.

aux pays industrialisés (c'est-à-dire au groupe limité de pays classés dans cette catégorie en 1975), cependant que leur part de la population mondiale ne cesserait de diminuer.

Ce résultat repose naturellement sur l'hypothèse de la continuation d'une croissance rapide de la production industrielle dans le monde. Hypothèse que la récession et la stagflation des dernières années ont rendue fort douteuse. L'objectif lui-même est évidemment compatible avec plusieurs scénarios différents. Si l'on admet, par exemple, le cas limite dans lequel la production industrielle mondiale resterait stationnaire de 1975 à 2000, l'augmentation de la part des pays en développement ne pourrait être obtenue que par un transfert effectif d'activités industrielles des pays développés aux autres. Dans ce scénario II, celui de la "non-croissance industrielle", les pays industrialisés ne conserveraient plus la plus grosse part de l'augmentation de la production industrielle. Au contraire, elle subirait une diminution, la croissance étant réservée aux pays en développement. Le scénario II se présenterait de la façon suivante :

#### Scénario II

<i>Année</i>	<i>Production industrielle mondiale</i>	<i>Part des pays industriels</i>	<i>Part des pays en développement</i>
1975	100	93	7
2000	100	75	25

Notons toutefois que la réduction de la production industrielle dans les pays industrialisés serait de moins de 20 %, répartis sur 25 ans, c'est-à-dire à peine plus que ce que l'on estime que la récente dépression (1973-1975) a coûté à ces pays au cours d'une période beaucoup plus brève. Le taux annuel de croissance de la production industrielle dans les pays en développement, même dans le cas extrême d'une stagnation de la production industrielle mondiale, devrait tout de même atteindre 4,2 %. Ceci montre bien l'inégalité flagrante de la répartition actuelle.

La modestie de l'objectif de Lima est également manifeste lorsqu'on considère la production industrielle par habitant. Si l'on admet que la population des pays en développement représente 70 % en 1975 et qu'elle en représentera 75 % en 2000, la disproportion entre les productions par habitant ne passerait que de 31:1 en 1975 à 9:1 en 2000, ce qui est encore considérable. Dans ces conditions, on ne saurait guère taxer l'objectif d'exagération, et cela reste vrai quelle que soit la croissance de la production industrielle mondiale envisagée.

#### Les taux de croissance nécessaires

Dire que l'objectif (considéré comme tel et non comme un minimum) est modeste du point de vue de la prospérité et de la justice ne signifie pas bien entendu qu'il sera facile, voire possible, de l'atteindre. Pour juger de la possibilité d'atteindre l'objectif des 25 % et élaborer la politique à suivre à cet effet, il faut le considérer dans le contexte de divers taux de croissance de la production industrielle mondiale,

eux-mêmes reliés à la production générale. D'après le scénario I ci-dessus, on voit qu'il faudra que la production industrielle des pays en développement passe de 7 à 100 en 25 ans. C'est là, au regard de l'expérience passée, un taux de croissance extrêmement rapide car il comporte un doublement de la production tous les six ans et demi environ, soit un taux de croissance annuel de 11,3 %. C'est aussi 50 % de plus que l'objectif correspondant de 8 % de la Stratégie internationale du développement de la deuxième Décennie du développement des Nations Unies, laquelle reposait à son tour sur un taux de croissance de 6 % du PNB, qu'il sera presque impossible aux pays importateurs de pétrole d'atteindre, tout au moins au cours de la décennie actuelle. De plus, le taux de croissance annuel de plus de 11 % nécessaire pour les pays en développement repose sur l'hypothèse d'une croissance modeste de 5 % de la production industrielle mondiale, et il varierait dans le même sens, sinon exactement dans la même proportion que ce dernier. D'après la variante pessimiste de l'ONUDI elle-même, il faudrait quand même que la production industrielle mondiale croisse de 9,1 % par an, soit sensiblement au-delà de l'objectif de la deuxième Décennie du développement (ONUDI, [3]). Le taux de croissance de 11,3 % du scénario I reste toutefois dans la gamme de 9,1 à 12 % de l'ONUDI. Le scénario II lui-même, qui suppose une production industrielle mondiale stagnante, exigerait une croissance de cette production supérieure à 4 % par an dans les pays en développement. L'idée d'un objectif modeste paraît donc un peu moins convaincante lorsqu'on l'envisage non pas du point de vue du bien-être et de la justice, mais de celui de la croissance effectivement nécessaire. C'est ce qui a conduit certains à penser que les pays en développement n'obtiendraient qu'une part de 15, et non de 25 % (Glismann, Juhl et Stecher, [2]). La projection directe des tendances observées au cours des années 1970 donnerait également 15 %.

Il y a une autre façon d'aborder le problème. Si l'on admet que la croissance industrielle des pays en développement de 1975 à 2000 se limite aux 8 % par an prévus par la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie du développement, un taux de croissance de la production industrielle de 1,8 % dans les pays aujourd'hui industrialisés donnerait en l'an 2000 une part de 25 % aux pays en développement. Ce mode de développement, qu'implique la Stratégie internationale prévue pour la deuxième Décennie du développement et qui occupe une position intermédiaire entre les scénarios I et II, serait représenté par le scénario III.

#### Scénario III<sup>a</sup>

<i>Année</i>	<i>Production industrielle mondiale</i>	<i>Part des pays industriels</i>	<i>Part des pays en développement</i>
1975	100	93	7
2000	193	145	48,3

<sup>a</sup> Basé sur un taux de 8 % de la croissance industrielle dans les pays en développement.

On ne saurait exclure l'éventualité d'un taux de croissance aussi faible dans les pays industrialisés, surtout si la période en question doit être marquée par des récessions répétées, des crises de balance des paiements, voire des pénuries de matières premières ou des contraintes relatives à l'environnement. De plus, avec un

transfert d'activité aux services et autres secteurs non industriels, une croissance de 1,8 % de la production industrielle serait compatible avec une croissance du PNB de 3 %, voire davantage. L'objectif précédemment fixé pour la deuxième Décennie du développement serait ainsi compatible avec l'objectif de Lima, à condition toutefois que le taux de croissance de la production industrielle soit relativement faible, tant pour l'ensemble du monde que pour les pays industriels. La Déclaration et le Plan d'action de Lima n'ont certes pas envisagé ni approuvé un tel scénario, puisqu'ils déclarent que "les pays en voie de développement devraient porter leur taux annuel de croissance industrielle à un taux largement supérieur à celui de 8 % recommandé dans la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement".

#### **L'objectif des 25 % du point de vue des exportations et du commerce international**

L'opinion pessimiste sur la possibilité de réalisation des 25 % est également sujette à révision à la lumière des événements récents. Ce n'est pas seulement parce que plusieurs pays en développement, et notamment ceux qui ont déjà une activité industrielle importante, ont déjà effectivement atteint depuis de longues années les taux de croissance industrielle de 9 à 12 % voulus. En fait, les taux de croissance de cette importance sont presque inévitables, encore que peu significatifs, pendant les tout premiers stades de l'industrialisation. Ce qui compte, surtout, c'est une évolution que les débats sur l'objectif de Lima paraissent avoir quelque peu oubliée, à savoir les transformations de la structure des exportations des pays en développement, dont le parallélisme avec la transformation de structure que comporte l'objectif de Lima est frappant.

En 22 ans, de 1952 à 1974, le volume des exportations de produits manufacturés des pays en développement a été multiplié par sept (Healey, [4]). Cela représente un taux annuel de 9,4 %, proche des 11,3 % d'expansion de la production industrielle que prévoit le scénario 1 pour une période plus longue s'étendant jusqu'à l'an 2000, et situé dans la gamme des 9 à 12 % d'expansion annuelle prévus dans les projections de l'ONUDI. Chose plus frappante encore, de 1962 à 1970 les exportations de produits manufacturés des pays en développement ont augmenté, en dollars des Etats-Unis constants, de 11,6 % par an, soit un peu plus que les 11,3 % requis par l'objectif de Lima dans le cadre du scénario 1, et tout près de la limite supérieure des 9 à 12 % prévus par les projections de l'ONUDI. De 1962 à 1969, les taux de croissance des exportations ont été de 26 % pour l'Argentine, 29,5 % pour le Brésil, 19,2 % pour Hongkong, 20 % pour le Pakistan et 67 % pour la République de Corée, pour ne citer que les pays qui ont largement dépassé les taux de 11 % environ de Lima. En Inde, la part des produits manufacturés dans le total des exportations a dépassé 50 % (Tyler, [5]). Pour l'ensemble des pays en développement, la part des produits manufacturés dans le total des exportations a passé en 18 ans (de 1955 à 1973) de 7,7 % à 21 %, chiffres qu'on peut rapprocher du passage de 7 à 25 % de la production industrielle mondiale que représente l'objectif de Lima pour une période beaucoup plus longue, puisqu'elle va jusqu'à l'an 2000. En fait, la transformation intervenue dans la structure du commerce des pays en développement est encore plus rapide que celle qu'on espère réaliser dans la production industrielle.

Les deux cas ne sauraient bien entendu faire l'objet d'une comparaison directe. Le commerce des pays en développement, tout au moins avant la hausse des prix du pétrole, représente un univers sensiblement plus petit que celui de la production industrielle mondiale (74,6 contre 600 milliards de dollars en 1972). Les structures du commerce sont évidemment plus sujettes au changement que celles de l'industrie. L'augmentation de la part des produits manufacturés dans les exportations des pays en développement ne reflète à certains égards que la stagnation relative des exportations de matières premières (pétrole excepté). Le fait que les exportations de produits manufacturés des pays en développement aient atteint le taux d'expansion qu'on attend de leur production industrielle n'en mérite pas moins de retenir l'attention. Et ce, d'autant plus que ce résultat a été atteint alors que les pays industriels, dans les débats du GATT relatifs à la libéralisation du commerce, ont négligé les légitimes intérêts exportateurs des pays en développement en matière de produits industriels, et par conséquent de prévoir les ajustements nécessaires pour faire une place à ces exportations. Dans ces conditions, il importe de donner suite à la proposition de réforme des règles du GATT que présente J. N. Bhagwati, entre autres, dans son article du présent numéro (voir également Fels [6] et CNUCED [7]). De plus, le taux de protection est aménagé (indexé) de manière à opposer une barrière d'autant plus élevée que les exportations de produits industriels de pays en développement sont plus concurrentielles. L'augmentation des exportations de produits manufacturés que permettrait une suppression des barrières douanières et autres a fait l'objet d'estimations diverses<sup>4</sup> mais qui permettent d'envisager au moins 50 %, voire 100 %. Une telle augmentation ne pourrait évidemment pas se répéter, mais elle réduirait le taux de croissance général nécessaire pour la période de 25 ans envisagée. De plus, malgré la rapide transformation de la structure du commerce des pays en développement, leur part des exportations de produits manufacturés (qui est plus directement comparable à l'objectif de Lima) n'a guère augmenté, passant d'un chiffre très bas (7 % en 1952) à 7,8 % seulement en 1974, chiffre voisin de celui de leur part de la production industrielle.

Tout cela donne à penser que l'expansion pourrait être grandement accélérée à l'avenir si l'on inscrivait l'abaissement des barrières discriminatoires dans la politique de création d'un nouvel ordre économique international. Le seul fait que la part des pays en développement dans le commerce mondial des produits industriels soit encore si faible signifie que leur élasticité en matière de prix et d'autres conditions devrait être beaucoup plus grande que celle des pays industrialisés.

En ce cas, le taux d'expansion prévu par l'objectif de Lima dans le cadre des projections de l'ONUDI ou du scénario I (comportant la poursuite d'une vigoureuse expansion de la production industrielle mondiale) pourrait parfaitement être atteint au moyen d'une croissance industrielle orientée vers l'exportation. Une telle croissance affranchirait dans une certaine mesure la croissance de la production industrielle des contraintes de la balance et de la demande intérieures; elle contribuerait à supprimer les goulots d'étranglement en matière de devises qui freinent actuellement l'expansion industrielle, voire la pleine utilisation de la capacité; elle pourrait peut-être, grâce aux effets dynamiques d'une orientation plus grande vers l'exportation et d'un meilleur rendement, contribuer à perfectionner les techniques et la productivité du reste du secteur industriel, et accélérer d'autant la croissance industrielle.

<sup>4</sup>Healey [8] énumère et examine ces estimations.

Sur une telle base, on pourrait facilement bâtir des scénarios dans lesquels la part des pays en développement dans le commerce mondial en expansion des produits manufacturés dépasserait rapidement le chiffre de 7,8 %<sup>5</sup> de 1974, pour atteindre peut-être les 25 % assignés par Lima comme objectif à la production. Ce serait le cas, par exemple, si la part des pays en développement dans les exportations de produits manufacturés, à l'exception des produits alimentaires transformés (6,3 % en 1970 et stagnants depuis), pouvait atteindre leur part des exportations totales. Cette augmentation, associée aux effets de liaison et de multiplication qui l'accompagneraient, suffirait certainement à faire avancer sensiblement la part des pays en développement dans la production industrielle mondiale au-delà des 7 % actuels vers l'objectif des 25 %. Et comme une part croissante de la production est destinée aux exportations, la forte croissance de ces dernières, qui dépasse de loin le taux d'ensemble fixé à Lima comme objectif, contribuera de plus en plus à l'accroissement de la production totale, ce qui ne s'est pas produit de 1952 à 1974, période au cours de laquelle la participation des pays en développement au commerce mondial a été faible et stagnante.

La forte croissance des exportations, avec ses effets multiplicateurs et le rôle antidéflationniste qu'elle joue en surmontant les obstacles dus à l'état de la balance des paiements, a pu expliquer les différences entre les taux de croissance de la production industrielle dans les principaux pays industrialisés (Kaldor [10] et Cornwall [11]). On ne voit pas pourquoi une croissance rapide des exportations de produits manufacturés des pays en développement, si tant est qu'on puisse en faire actuellement l'hypothèse, ne contribuerait pas elle aussi à réduire les différences entre les pays industrialisés et les pays en développement.

Nous avons dit plus haut que les possibilités ouvertes au commerce extérieur rendaient "plausible" l'objectif de Lima et qu'il était facile de fonder sur elles des scénarios réalisables. Cette appréciation appelle une certaine réserve relative aux réalités politiques. Il est facile de bâtir des scénarios; il l'est moins de créer les conditions politiques qui permettent de les réaliser. La logique de la division internationale du travail est une chose, mais la disposition des pays industriels (et des autres aussi) à suivre la politique structurelle et commerciale que comporte cette logique en est une autre, très différente. Les obstacles redoutables et croissants qui s'opposent actuellement aux importations des produits à forte intensité de main-d'œuvre et aux transformations des matières premières avant leur importation dans les pays industrialisés sont là pour nous rappeler la force du sentiment protectionniste qui règne dans ces derniers. Ce sentiment peut devenir encore plus fort à mesure que les pays en développement s'efforceront d'atteindre l'objectif de Lima par la voie de l'industrialisation orientée vers l'exportation<sup>6</sup>.

La réunion des résultats déjà obtenus suggère encore une autre possibilité. D'après le scénario III, qui repose sur l'objectif d'un taux de croissance de 8 % de la deuxième Décennie du développement, la production industrielle des pays en développement atteindrait un peu moins de la moitié du chiffre qu'exigerait une "véritable réalisation" de l'objectif de Lima selon le scénario I<sup>7</sup>. Il faudrait pour cela combiner plusieurs mesures. Si l'on pouvait a) doubler la production industrielle

<sup>5</sup> Chiffre extrait de GATT [9].

<sup>6</sup> J. N. Bhagwati, dans son article du présent numéro, suppose également que le sentiment protectionniste se renforcera.

<sup>7</sup> D'après le scénario III, la production industrielle des pays en développement passe de 7 à 48,3, alors que le scénario I exige 100.



actuelle en augmentant une fois pour toutes<sup>8</sup> la part du tiers monde dans le commerce international des produits manufacturés, et *b*) maintenir, indépendamment de cette expansion sur le plan commercial, un taux de croissance basé sur une croissance interne équilibrée de 8 % comme le prévoit la Stratégie de la deuxième Décennie du développement, cette combinaison aurait également des chances de favoriser la réalisation du scénario I. Pour doubler la production en augmentant une fois pour toutes les exportations, il faudrait toutefois quadrupler à peu près les exportations de produits manufacturés des pays en développement, et faire passer leur part de ce commerce de 7 à 25 % environ. Cette augmentation porterait l'ensemble de leurs exportations industrielles au niveau qu'ont déjà atteint leurs exportations de vêtements, de cotonnades, de chaussures et de quelques autres articles à forte intensité de main-d'œuvre et standardisés, ou à leur part des importations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre des États-Unis en 1970 (29,1 %), et du Japon (25,2 %). Une telle augmentation serait conforme aux avantages comparatifs actuels et à la logique d'un commerce mondial authentiquement libre et équitable. De plus, une grande partie de cette augmentation pourrait être assurée par des échanges entre pays en développement, sujet que nous allons aborder.

### L'autosuffisance collective

Nous avons jusqu'à présent envisagé l'industrialisation orientée vers l'exportation comme moyen d'atteindre l'objectif de Lima uniquement sous la forme d'exportations vers les pays industriels. Or le commerce entre pays du tiers monde a été jusqu'à présent un secteur fort négligé, voire déclinant, du commerce mondial. Sa part, qui n'était déjà que de 4,9 % en 1960, est encore tombée à 3,8 % en 1973. Elle a certes augmenté à 5,6 % en 1974, mais cela ne représente que l'augmentation des prix du pétrole vendu par les pays de l'Organisation des pays exportateurs (OPEP) aux pays en développement importateurs de pétrole. Il s'agit donc, au mieux, d'un match nul en ce qui concerne l'ensemble des pays en développement. Actuellement, les pays du tiers monde, qui représentent 70 % de la population du globe, ne font entre eux que 5 % des échanges mondiaux, alors que les pays industriels, avec 30 % de la population totale, font entre eux 70 % du commerce mondial. Par habitant, la disproportion est de 33:1, c'est-à-dire presque la même qu'en ce qui concerne la répartition actuelle de la production industrielle.

La réduction de cette inégalité par une expansion des échanges entre pays du tiers monde pourrait contribuer puissamment à la réalisation de l'objectif de Lima, et ce, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les produits manufacturés jouent dès à présent un rôle plus important dans le commerce entre pays en développement que dans leurs échanges avec les pays industriels. Une expansion tant soit peu importante de ce commerce entre pays en développement renforcerait certainement cette tendance. Ensuite, les produits manufacturés et transformés échangés entre pays en développement seraient des produits plus appropriés, conçus pour des marchés à faibles revenus et fabriqués avec davantage de main-d'œuvre. Le genre d'industrialisation que comporterait cette expansion commerciale serait probablement plus propre à résoudre les problèmes d'emploi et de répartition des revenus qui pèsent sur les pays du tiers monde que le sont les pratiques actuelles. Troisièmement, ce commerce pourrait avoir moins d'attrait pour les sociétés transnationales<sup>9</sup> et par

<sup>8</sup> Il faudrait toutefois, en réalité, que cette augmentation soit répartie sur plusieurs années.

<sup>9</sup> Voir l'article de C. Vaitos dans le présent numéro.

conséquent encourager davantage la production et la technologie nationales dans les pays en développement. Enfin, cette expansion aurait plus de chances d'être partagée par tous les pays en développement alors qu'aujourd'hui, en général<sup>10</sup> seuls quelques pays en développement relativement plus prospères sont en mesure de créer un secteur exportateur actif capable de concurrencer les pays industriels sur les marchés d'exportation. La Déclaration et le Plan d'action de Lima assortissent expressément l'objectif des 25 % d'une condition recommandant "de faire en sorte que la croissance industrielle ainsi réalisée soit répartie aussi équitablement que possible entre les pays en voie de développement" ([1], par. 28). Cette condition a le plus de chances d'être réalisée par une expansion du commerce entre pays du tiers monde, dont le bas niveau actuel offre une large marge d'expansion. Une mise en garde s'impose. Nous avons supposé plus haut que l'autosuffisance collective procurerait des avantages "répartis aussi équitablement que possible entre les pays en voie de développement" (aux termes de la Déclaration de Lima); mais ce résultat ne saurait être atteint automatiquement. L'histoire des divers projets et tentatives faits dans ce sens, depuis l'Association latino-américaine de libre-échange jusqu'à la Communauté est-africaine, montre que le partage équitable des avantages pose des problèmes délicats. Loin de se produire automatiquement, il exige au contraire une préparation poussée, et l'octroi d'un traitement préférentiel aux pays les moins développés ainsi qu'à ceux qui souffrent le plus de la hausse des prix du pétrole et d'autres produits. Il convient donc de lire le chapitre IV de la Déclaration et du Plan d'action de Lima sur les pays les moins développés, sans accès à la mer ou insulaires, en liaison étroite avec le chapitre II qui traite de la coopération entre pays en développement. C'est d'ailleurs ce que reconnaît le chapitre II en mentionnant les préférences à accorder aux pays les moins industrialisés. Il faut également y ajouter l'affectation et la répartition méthodiques des "industries d'intégration" qui doivent tenir compte des intérêts des pays les moins développés.

A l'heure actuelle, un tiers environ seulement des exportations de produits manufacturés des pays en développement vont à d'autres pays en développement, malgré l'importance des populations en cause et l'affinité naturelle entre les produits et les techniques. La Déclaration et le Plan d'action de Lima n'ont pas chiffré les objectifs de la "coopération entre pays en développement", mais on peut penser que dans le contexte général d'une croissance industrielle orientée vers l'exportation, la moitié au moins de l'augmentation des exportations consistera en expansion du commerce entre pays en développement. Il y a incontestablement place pour une très importante expansion dans ce domaine. Il est paradoxal que la part des produits manufacturés dans ce commerce ait en fait diminué depuis 15 ans, en grande partie par suite des barrières douanières élevées par les pays en développement contre les importations en provenance des pays industriels, qui les ont souvent beaucoup mieux "protégés" contre les produits d'autres pays en développement. C'est pourquoi les droits de douane sur les produits manufacturés tendent actuellement à être plus élevés dans le commerce entre pays en développement que dans les échanges de ces derniers avec les pays industrialisés. Or le commerce entre pays en développement, de même que celui qui a lieu entre pays industrialisés et qui constitue l'essentiel du commerce mondial, fournirait de nouvelles possibilités d'échanges interindustriels, ce qui augmenterait les avantages de la spécialisation des industries et de la diversification des produits, et donnerait une impulsion accrue à la technologie et à la productivité. Le commerce interindustriel soulève également des

<sup>10</sup> Les principales exceptions sont l'Égypte, l'Inde et peut-être le Pakistan.

problèmes d'adaptation moins graves au sein des divers pays en cause. Les industries développées dans le cadre d'une politique d'autosuffisance collective pourraient à leur tour fournir les bases d'une pénétration plus poussée des marchés des pays industriels et renforcer le pouvoir de négociation des pays en développement.

L'expansion du commerce entre pays en développement pourra exiger non seulement des régimes préférentiels en matière d'échanges, de planification et de répartition, mais aussi des dispositions spéciales en matière de monnaie et de compensation. Elles figurent dans la Déclaration et le Plan d'action non pas expressément, mais peut-être indirectement par une brève allusion au "renforcement des organismes régionaux chargés de la promotion de la coopération économique entre les pays en développement" ([1] par. 60 [n]).

La question de savoir si l'on peut orienter la production industrielle du tiers monde vers l'exportation, soit dans le cadre du commerce mondial, soit dans celui des échanges entre pays en développement, reste posée. Les difficultés économiques et politiques abondent. Il faut au moins envisager le cas dans lequel les objectifs de Lima pourraient être atteints sans cette orientation. Ce qui nous amène à des réflexions d'un autre ordre, dans lesquelles l'objectif de Lima est envisagé à la lumière des besoins des pays en développement en matière d'emploi ou de croissance équilibrée. Encore que ces deux domaines soient étroitement liés en dernière analyse, il convient de les aborder séparément.

### **Le point de vue de l'emploi**

De ce point de vue, on pourrait considérer le secteur industriel comme un secteur résiduel, à savoir qu'il aurait à absorber et à occuper tous ceux qui travaillent actuellement dans l'agriculture et les autres secteurs productifs. On peut à ce sujet bâtir le scénario suivant. La population et la main-d'œuvre des pays en développement augmentent d'environ 2,5 % par an (taux qui diminuera peut-être lorsque les revenus augmenteront pendant le dernier quart du siècle). Les taux actuels de chômage et de sous-emploi sont de l'ordre de 30 % d'après les estimations faites par l'OIT pour la Conférence mondiale de l'emploi [12]. Si l'on se fixe un objectif modeste, celui de réduire de 1 % par an cet arriéré de 30 %, et si on l'ajoute à l'accroissement annuel de la main-d'œuvre, il faudra augmenter l'emploi de 3,5 % par an. Que peut fournir à cet égard l'agriculture? Si la production agricole augmente au taux de 4 % par an (objectif de la deuxième Décennie du développement des Nations Unies), cependant que la production par travailleur agricole augmente dans la même proportion (3,5 %) que celle assignée par la deuxième Décennie du développement à l'ensemble de l'économie<sup>11</sup>, l'emploi dans l'agriculture n'augmentera que de 0,5 % par an. Ceci imposerait une lourde charge aux autres secteurs car la plus grande partie de l'expansion de l'emploi nécessaire devrait être assurée par le reste de l'économie, y compris l'industrie. Cet énorme transfert n'exigerait pas nécessairement une migration du même ordre de grandeur des campagnes vers les villes, car il pourrait y avoir une forte expansion d'industries rurales et décentralisées, mais il donnerait quand même lieu à d'importantes migrations. Il faut en conclure que : ou bien il y a lieu de maintenir l'augmentation de productivité par travailleur agricole au-dessous de la moyenne nationale présumée, ce qui s'est produit dans le passé et se produira probablement dans l'avenir si l'on continue à donner la prépondérance à l'exploitation familiale et au petit producteur; ou bien il faudra augmenter plus vite

<sup>11</sup> Augmentations de 6 % du PNB, de 2,5% des effectifs de la main-d'œuvre, et de 3,5 % de la production par habitant.

la production agricole. Les besoins en produits alimentaires et autres (notamment destinés à approvisionner l'industrie en expansion) justifieraient l'adoption de cette seconde solution.

En fait, il sera déjà assez difficile de faire passer le taux de croissance de la production agricole de son niveau actuel de 2,5 % à l'objectif de 4 %. Il serait tout aussi difficile d'envisager des taux de croissance de la production industrielle de l'ordre de 11 % cependant que la production agricole par habitant resterait stagnante, ce qu'implique le taux de 2,5 %. Le déséquilibre qui en résulterait ne permettrait pas d'atteindre à long terme les objectifs de Lima. Le besoin de devises étrangères pour l'importation de produits alimentaires et agricoles priverait l'industrie des importations nécessaires à une croissance de 11 %, et ne permettrait pas de développer les activités de transformation indispensables à une expansion industrielle rapide. La réalisation de l'objectif de 4 % dans l'agriculture paraît presque incluse dans l'objectif de Lima.

Pour rester dans la réalité, on supposera que l'agriculture fournira la moitié des nouveaux emplois nécessaires pour l'expansion totale de l'emploi voulue, à savoir un taux de 1,75 par an, ce qui représente 70 % du taux d'accroissement naturel de la population et de la main-d'œuvre. Si l'on fixe à 4 % le taux de croissance de la production agricole, cela équivaudra à une augmentation annuelle de productivité de 2,25 % par travailleur. On supposera également qu'il s'agit d'un pays en développement type, où l'agriculture fournit normalement 65 % du total des emplois, et l'industrie 10 %<sup>1 2</sup>. Si l'on veut que la moitié de la population agricole excédentaire qui ne trouve pas d'emploi dans l'agriculture soit absorbée par l'industrie, et l'autre moitié par le secteur de l'infrastructure et des services, il faudra que l'emploi dans l'industrie augmente de 9,2 %, à savoir 3,5 % par an pour compenser l'augmentation naturelle des effectifs de la main-d'œuvre et réduire ainsi peu à peu l'arriéré de chômage, et 5,7 % pour absorber l'excédent agricole. Si la productivité par travailleur industriel augmente au taux annuel de 3,5 % fixé par la deuxième Décennie du développement<sup>1 3</sup>, la tendance naturelle à une augmentation plus forte étant compensée par l'élaboration et l'adoption souhaitables de techniques à forte intensité de main-d'œuvre, il faudra que la production industrielle augmente de 12,7 % par an. Ce chiffre est très supérieur à celui de 11,3 % qu'implique l'objectif de Lima (scénario I) et indique qu'il est nécessaire de développer davantage les techniques avaries de capital et prodigues de main-d'œuvre.

En définitive, l'analyse fait ressortir une fois de plus la nécessité, et la réelle modestie, de l'objectif de Lima, si l'on veut que l'industrie joue un rôle important dans la création des emplois. Cela peut signifier aussi qu'il faut modifier les hypothèses du modèle proposé de manière à réduire le taux de croissance de la production industrielle exigé. Il faut toutefois souligner qu'à mesure que la part de l'agriculture dans le total de l'emploi ira diminuant vers la fin de la période 1975-2000, le transfert des emplois hors du secteur agricole représentera pour les autres secteurs, industrie comprise, une charge de création d'emplois de moins en moins lourde. Le scénario de l'emploi proposé sera alors conforme au taux de croissance que comporte l'objectif de Lima.

<sup>1 2</sup> Ce chiffre serait plus faible si l'on n'envisage que l'industrie moderne, et plus fort si l'on y fait entrer tous les incorganisés et artisanaux d'activité industrielle. On peut peut-être le considérer comme un compromis acceptable.

<sup>1 3</sup> La croissance de la production par habitant dans l'ensemble de l'industrie a été de 3,4 % par an de 1955 à 1965 (2,7 % pour l'ensemble des industries manufacturières). Voir Nations Unies [13].

### **Le point de vue de la croissance équilibrée**

Vu les ordres de grandeur en cause, on peut douter que la croissance industrielle puisse assumer la lourde charge de fournir suffisamment d'emplois, surtout pendant la première partie de la période, à moins que l'on ne développe rapidement des techniques à forte intensité de main-d'œuvre et qu'on mette au premier rang les industries rurales et les petites entreprises. Une autre solution consisterait à prendre l'agriculture comme secteur fondamental du développement national et créer des industries en relation étroite avec l'agriculture, solution qui paraît intéressante pour plusieurs raisons. Un secteur agricole prospère aura besoin d'abondants apports en provenance du secteur industriel : engrais, insecticides, herbicides, pompes, instruments et matériels de toute nature, depuis les bêtes et les charrues jusqu'aux camions et aux tracteurs. Une bonne partie de la production agricole accrue devra subir un traitement industriel, ou servira à alimenter de nouvelles industries. Le développement agricole aura besoin d'un grand nombre de bâtiments nouveaux, ce qui accroîtra la demande de matériaux et de matériels de construction de toute nature. Les revenus agricoles accrus seront de plus en plus consacrés à l'achat de produits de consommation industriels, cependant que l'augmentation des revenus industriels contribuera à l'expansion des marchés des produits agricoles, avec tous ses effets multiplicateurs et répercussions habituels sur le secteur agricole lui-même.

Ainsi donc, si la production agricole et l'emploi arrivent à dépasser largement les objectifs du scénario élaboré du point de vue de l'emploi, la mise en œuvre complète et méthodique des liaisons entre agriculture et industrie pourrait permettre une expansion industrielle à base de croissance équilibrée. Pour que la production industrielle puisse croître au taux de 11,3 % par an prévu par le scénario 1, la croissance équilibrée exigerait toutefois une croissance de l'agriculture et d'autres secteurs de l'économie et, par conséquent, du PIB par habitant des pays en développement beaucoup plus rapide qu'on l'avait supposé dans les projections fondamentales de l'ONUDI, dans celles de la deuxième Décennie du développement et dans d'autres. C'est ce que suggère également une étude de l'Institut de Kiel, selon laquelle les taux de croissance du PNB projetés et l'hypothèse de relations intersectorielles inchangées donneraient aux pays en développement 15 plutôt que 25 % de la production industrielle mondiale (Glismann, Juhl et Stecher[2]).

Une croissance industrielle orientée vers l'exportation, telle que nous l'avons envisagée plus haut, ne contribuerait guère au développement s'il fallait consacrer les recettes d'exportation à l'importation de produits alimentaires. Comment la position des pays en développement pourrait-elle être renforcée au sein d'un nouvel ordre économique international s'ils continuent à dépendre d'importations de produits alimentaires fournis par des pays prétendument "industriels". Il y a donc bien des raisons, outre la priorité évidente qu'il faut accorder à une alimentation convenable, notamment pour les enfants, et le souci du bien-être qui relie si directement l'augmentation de la production alimentaire à l'emploi, pour poser dès l'abord l'agriculture comme variable indépendante de la planification du développement. Un des paradoxes du développement, et il y en a bien d'autres, c'est peut-être que le moyen d'atteindre l'objectif de Lima soit d'aborder l'industrialisation indirectement, comme une condition et une conséquence nécessaires de la soudure alimentaire à réaliser dans les pays en développement. L'agriculture une fois rétablie dans son rôle naturel de pourvoyeuse d'emplois, et peut-être aussi de devises, l'industrialisation pourra elle aussi jouer son rôle naturel, à savoir augmenter la productivité et le PNB et devenir un foyer de technologie efficace et moderne.

### Les négociations prioritaires

Le tableau ci-dessous récapitule les taux de croissance qu'impliquent les diverses stratégies d'industrialisation que nous venons d'exposer.

#### Taux de croissance qu'impliquent diverses stratégies d'industrialisation pour la période 1975-2000

Scénario	Croissance industrielle nécessaire dans les pays en développement pour atteindre l'objectif de Lima (en pourcentage)
Projection de l'ONUDI	11,4 <sup>a</sup>
Stagnation industrielle dans les pays développés	4,2 <sup>b</sup>
Libération totale des échanges	8,0 + augmentation une fois pour toutes <sup>c</sup>
Deuxième Décennie du développement	8,0 <sup>d</sup>
Expansion vers le plein emploi industriel	12,0 <sup>c</sup>

<sup>a</sup> Implique un taux de croissance industrielle de 5 % par an dans les pays développés.

<sup>b</sup> Implique un taux de croissance industrielle de 0 % par an dans les pays développés.

<sup>c</sup> N'implique rien de particulier en matière de croissance industrielle dans les pays développés.

<sup>d</sup> Implique une croissance industrielle de 1,8 % par an dans les pays développés.

Il semblerait donc que la stratégie d'industrialisation "aux moindres frais", c'est-à-dire la moins exigeante en matière de taux de croissance dans les pays développés ou non, serait celle qui relie la libération des échanges à l'expansion industrielle dans les pays en développement. De plus, les réunions intergouvernementales se prêtent probablement mieux à la négociation d'accords relatifs au commerce car, comme le montre C. Vaitos dans son article du présent numéro, les sociétés transnationales ne portent pas un intérêt primordial aux industries exportatrices des pays du tiers monde. Elles s'intéressent avant tout à la restructuration et à la redistribution des investissements industriels dans le monde. Aucun programme de redéploiement industriel international ne saurait être mis en œuvre sans la participation active des entreprises transnationales. D'autre part, dans le domaine du commerce international, l'initiative appartient aux gouvernements.

Dans son article du présent numéro, J. N. Bhagwati propose un plan de réforme du GATT qui pourrait donner une forte impulsion à la croissance industrielle des pays en développement. Nous allons maintenant examiner deux domaines qui seront probablement d'une importance décisive si l'on veut que la politique commerciale contribue efficacement à la réalisation de l'objectif de Lima. Des négociations internationales prolongées et une coordination des politiques seront nécessaires dans ces deux domaines.

#### Les programmes d'assistance à l'adaptation

Dans les pays industriels, la conception des programmes nationaux d'assistance à l'adaptation tient rarement compte de leur impact sur les économies du tiers monde.

Si l'on pouvait amener les pays industriels à prendre en considération, dans ce domaine, les besoins des pays en développement, ce serait là une façon relativement peu coûteuse de venir en aide à ces derniers. D'après une étude de la CNUCED, "une augmentation sensible des importations en provenance des pays en développement ne coûterait dans l'ensemble que peu d'emplois aux pays développés à économie de marché... De même le total des frais de restructuration engagés pour faciliter l'augmentation des importations en provenance des pays en développement et les charges budgétaires du programme d'aide à l'adaptation nécessaire resteraient relativement modestes" (UNCTAD [7], p. 52). A l'heure actuelle, les projets d'assistance à l'adaptation sont conçus avec étroitesse. Ils omettent généralement ce que leur réalisation coûtera aux consommateurs des pays développés. Quant aux gouvernements des pays industriels, ils ne sont généralement guère attentifs au fait qu'ils ont, à long terme, le même intérêt que les pays en développement à faire progresser la libéralisation des échanges, laquelle peut contribuer à l'établissement d'une nouvelle division internationale du travail, plus efficace et plus rationnelle. Du point de vue de l'économie mondiale, les programmes d'assistance à l'adaptation véritablement efficaces sont ceux qui favorisent la libéralisation du commerce, et instituent ainsi un mode de répartition des ressources qui tend à porter au maximum, à long terme, la productivité globale. Les programmes d'assistance à l'adaptation doivent ôter des ressources aux industries déclinantes des pays développés et les réaffecter à celles des pays en développement capables de produire à moindres frais. Un programme d'assistance à l'adaptation de ce genre risque évidemment de coûter cher à une économie nationale donnée, mais on peut concevoir un dispositif international permettant d'en réduire le coût immédiat, d'abord en faisant valoir qu'il intensifie le commerce international, et ensuite en faisant circuler des fonds compensatoires au sein de groupements, plus vastes. Il y a donc intérêt à s'efforcer de créer un appareil de négociation international chargé de coordonner les programmes d'assistance à l'adaptation des pays développés à économie de marché. Cette coordination devrait viser expressément à faire des programmes d'assistance à l'adaptation un instrument de libéralisation des échanges. Il faudra pour cela améliorer le rendement et la complémentarité des divers programmes nationaux et créer des mécanismes permettant de prévoir la réaffectation des ressources des industries vulnérables. Il faudra soutenir les industries capables de devenir concurrentielles, harmoniser les critères d'octroi de l'assistance à l'adaptation, et prévoir la couverture des charges qu'imposent à chaque pays les programmes d'assistance comportant une libéralisation des échanges. Il faudra créer un organe de coordination entre pays développés et en développement, afin que les programmes nationaux d'assistance à l'adaptation tiennent compte des besoins des pays en développement en matière de développement et d'industrialisation. On pourra aussi prévoir le dédommagement des pays en développement auxquels tel ou tel projet d'adaptation pourrait porter préjudice<sup>14</sup>. La troisième Conférence générale de l'ONUDI permettra peut-être d'ouvrir un débat entre pays développés d'une part et pays en développement de l'autre en vue de coordonner les programmes d'aide à l'adaptation existants et d'en établir de nouveaux, plus efficaces, pour les industries qui peuvent le mieux contribuer à l'accroissement des exportations de produits manufacturés des pays en développement, et faire ainsi un grand pas en avant dans la direction de l'objectif de Lima.

<sup>14</sup> Joeques, Kaplan et Singer [14] proposent un programme de ce genre.

### *Le commerce entre pays en développement*

Un autre domaine qui peut faire l'objet de négociations fructueuses est celui des échanges entre les pays les moins développés. On a fait du bon travail à ce sujet depuis 1976 sous les auspices de la CNUCED, mais il faudrait également essayer de déterminer quelles sont les industries pouvant faire l'objet d'une intégration à l'échelon régional, ou celles qui, situées dans des pays du tiers monde, sont capables de devenir concurrentielles sur les marchés d'importation actuels. Il est évident que ces intégrations et cette promotion des industries du tiers monde capables de devenir concurrentielles nécessiteront la coordination et l'harmonisation d'une large gamme de mesures. La politique commerciale est peut-être un bon moyen de faire démarrer ce processus de coordination. Le commerce présente une importance particulière parce que, comme l'ont souvent dit les théoriciens de l'école néo-classique, il peut, s'il est libre, remplacer le mouvement des facteurs. Les pays en développement possédant des richesses naturelles sont de plus en plus conscients des problèmes sociaux et économiques que pose la migration des travailleurs d'Afrique et d'Asie méridionale vers leurs territoires. Il n'est donc pas impossible de trouver un terrain commun entre pays en développement importateurs et exportateurs de main-d'œuvre. Ceux qui sont importateurs peuvent acheter des biens de consommation et d'équipement à ceux qui exportent de la main-d'œuvre au lieu d'importer de la main-d'œuvre pour les produire eux-mêmes ou de les acheter très cher à un pays développé<sup>15</sup>. Des aménagements commerciaux de ce genre favoriseront probablement la conclusion d'accords d'investissement et par suite la coordination de toute une série de politiques économiques et sociales.

Ceci nous ramène au point essentiel sur lequel repose l'analyse que nous venons de faire. Si l'on veut atteindre l'objectif de Lima, il importe essentiellement de créer un environnement international au sein duquel les gouvernements négocieront pour réaliser une convergence entre les politiques des pays développés et en développement. L'objectif ne pêche nullement par excès d'ambition. L'article de J. Tinbergen montre d'ailleurs que cet objectif est conforme aux tendances historiques. Il ne pourra toutefois être atteint qu'au prix d'un considérable effort international de coordination entre tous ceux qu'intéresse le développement industriel du monde.

### **Bibliographie**

1. ONUDI, "Déclaration et Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels" (ID/CONF.3/31). Document transmis à l'Assemblée générale sous couvert d'une note du Secrétaire général (A/10112). Existe également sous forme de brochure d'information de l'ONUDI, sous la cote PI/38.

<sup>15</sup> La plus grande partie de la main-d'œuvre importée dans les pays en développement dotés de richesses naturelles a été employée dans l'industrie du bâtiment, mais cette situation peut changer dans l'avenir. Il semble donc possible de suggérer que les pays riches de ressources mais peu peuplés devraient s'industrialiser en créant des industries d'une forte intensité en technologie et en qualification professionnelle, et importer les produits de l'industrie légère et ceux qui exigent une forte intensité en main-d'œuvre dans les pays en développement surpeuplés.



2. Glismann, Juhl and Stecher, *Ökonomische Implikationen der neuen Weltwirtschaftsordnung*. Kiel Discussion Paper 46 (Kiel, Institut für Weltwirtschaft, février 1976).
3. ONUDI, "Note préliminaire concernant l'établissement d'un plan d'action pour l'industrialisation" (ID/B/C.3/27).
4. Derek T. Healey, "Exports of manufactures and aid in relation to employment in developing countries" (Genève, OIT, World Employment Programme) (WEP 1001-02).
5. William G. Tyler, "Employment generation and the promotion of manufactured exports in less developed countries: some suggestive evidence", in *The International Division of Labour—Problems and Perspectives* (Tübingen, J. C. B. Mohr, 1974), p. 368-369.
6. Gerhard Fels, "The export needs of developing countries and the adjustment process in industrial countries", in *The International Division of Labour—Problems and Perspectives* (Tübingen, J. C. B. Mohr, 1974), p. 177, 182 et 192.
7. CNUCED, "Adjustment assistance measures" (TD/121/Supp.1, 1972).
8. Derek T. Healey, "Development policy: new thinking about an interpretation", *Journal of Economic Literature*. Septembre 1972, p. 757-797.
9. GATT, *Commerce international 1974/1975* (Genève, 1975), annexe, tableau E.
10. N. Kaldor, "Conflicts in national economic objectives", in *Conflicts in Policy Objectives* (New York, Kelley, 1971).
11. John Cornwall, "Diffusion, convergence and Kaldor's laws", *Economic Journal*, 1976, p. 307-314.
12. OIT, *Employment Growth and Basic Needs. A One-world Problem* (Genève, 1976).
13. *La croissance de l'industrie mondiale*, vol. I (publication des Nations Unies, numéro de vente : 63.XVII.5).
14. S. Joekes, D. Kaplan et H. W. Singer, "Transformation assistance from developed countries to developing countries—an aid to trade expansion", Institute of Development Studies, Discussion Paper No. 110 (Brighton, University of Sussex, avril 1977).

---

# Développement industriel mondial et sociétés transnationales : l'objectif de Lima vu par les acteurs de la scène économique

*Constantine Vaitsos\**

---

Chacun des principaux domaines intéressés par l'établissement d'un nouvel ordre économique international réagit à sa façon aux deux questions, capitales et conjointes, qui se posent à ce sujet : celle de savoir qui est maître de l'évolution des relations économiques internationales et celle de savoir à qui elle profite. A de rares exceptions près, notamment celle du pétrole, on a constaté dans le passé que l'initiative des réadaptations intéressant l'économie et la puissance est toujours venue des pays de Nord et de leurs acteurs économiques, le premier rôle étant tenu par les sociétés transnationales (ST).

Les ST sont les principales institutions auxquelles le Nord a confié l'exécution de ses activités internationales de production et d'échange, tant dans le sens Nord-Sud que dans le sens Nord-Nord. Ce sont également les agents les plus dynamiques de l'économie internationale. Depuis dix ans, bien que la concurrence oligopolistique se soit de plus en plus manifestée dans certains des secteurs où les ST concentrent leurs opérations, leur présence et leur importance n'ont cessé de croître, comme le montrent les chiffres présentés plus loin. L'apparition dans le Sud de quelques acteurs économiques importants, tels que les entreprises d'Etat, n'a pas freiné les progrès des ST. Tout au contraire, l'intensification des activités économiques du Sud a plutôt, contrairement à ce qu'on croit généralement, resserré les liens avec le Nord et l'on a vu apparaître des dispositifs plus complexes de commandement et de décision. L'un des principaux résultats de cette évolution a été l'importance croissante des opérations des ST autres que les prises de participation au capital, notamment depuis 1973. Ces tendances conféreront aux ST un rôle décisif dans la restructuration des relations entre Nord et Sud notamment en ce qui concerne les réadaptations industrielles.

La compréhension de l'importance du rôle des ST exige un certain sens des proportions. Jusqu'à 1973, la valeur marchande de la production des ST a dépassé celle des échanges internationaux et a représenté un tiers environ de la production brute du monde, à l'exclusion des pays à économie planifiée. Au cours des années 1960, le taux de croissance de la production des ST a été double de celui de la production mondiale et a représenté la moitié du commerce international (Dunning [1]). Au cours des années 1970, et notamment à partir du ralentissement économique mondial d'après 1973, on a constaté une diminution relative du taux de croissance des échanges internationaux qui, dans bien des cas, ont été inférieurs à la production mondiale (Rose [2]). De plus, les pays d'origine et les pays d'accueil ont manifesté une sensibilité croissante aux opérations des ST, et une certaine hostilité à leur expansion illimitée. La réaction des pays d'accueil, et plus particulièrement celle des pays en développement, a atteint son point culminant vers le milieu des années 1970. Les gouvernements des pays d'origine, surtout depuis qu'ils sont aux prises avec de

---

\*University of Sussex, Royaume-Uni.

graves problèmes économiques, finiront peut-être aussi par imposer des contraintes plus strictes aux activités des ST (là encore, l'initiative appartiendra au Nord). Cette évolution donne à penser que l'expansion globale des ST n'atteindra pas les proportions apocalyptiques prédites par certains (60 à 70 % de la production industrielle mondiale, selon Perlmutter [3], et Ball [4]). D'autre part, on ne saurait considérer les ST comme des espèces de dinosaures atteints de gigantisme morbide et menacés d'extinction imminente. Tout au contraire, elles vont probablement continuer à grandir en s'adaptant à l'évolution de l'environnement économique et en s'emparant de secteurs importants de l'économie mondiale. La forme de leur participation va toutefois peut-être changer; elles diversifieront leurs modes de fonctionnement et s'appuieront moins exclusivement sur l'investissement extérieur direct.

La mesure dans laquelle les réaffectations et réadaptations industrielles à l'échelon international (telles que celles que représente l'objectif de Lima) contribueront à réduire les inégalités sur le plan national et international et à favoriser le progrès du développement du tiers monde dépendra de la solution qui sera apportée aux grands problèmes suivants :

a) Comment le processus de réadaptation industrielle affectera-t-il la répartition internationale des avantages résultant de l'expansion des activités économiques?

b) Comment les avantages procurés au tiers monde seront-ils répartis entre les pays qui le composent?

c) Comment le processus de la réadaptation affectera-t-il l'ensemble de la structure productive du tiers monde?

d) Où se trouveront les centres de décision stratégiques après la redistribution des activités industrielles?

Les réponses à ces questions dépendront en grande partie de l'influence exercée par les activités industrielles des ST. Nous allons examiner quelques-unes des conséquences les plus importantes de la présence des ST, dans le cadre des questions ci-dessus. Il est bon toutefois de commencer par donner un aperçu général des pratiques actuelles des ST.

## I. La morphologie des sociétés transnationales

Entre 1971 et 1976, la valeur comptable des investissements extérieurs des ST a augmenté de plus de 80 % par rapport au volume total enregistré en 1971 pour toutes les années précédentes. En 1976, le volume en question était de l'ordre de 287 milliards de dollars<sup>1</sup>. Compte tenu du fait que dans bien des cas la production des filiales a augmenté plus vite que leurs investissements en capital, et que les opérations autres que les prises de participation au capital ont pris une importance croissante au cours des années 1970, le taux de croissance élevé indiqué plus haut sous-estime l'expansion réelle des activités des ST. Pendant cette période, les ventes des filiales de ST installées à l'étranger ont connu une croissance moyenne plus forte que celle de l'ensemble de leurs ventes dans le monde. On a donc assisté à une redistribution internationale croissante en même temps qu'à l'expansion des activités.

<sup>1</sup> Sauf indication contraire, les chiffres sont ceux des Nations Unies [5].

Les comparaisons entre pays révèlent une forte concentration dans les pays industrialisés ainsi que dans les pays en développement. Pendant les années 1970, quatre pays industrialisés (Allemagne, République fédérale d', Canada, Etats-Unis et Royaume-Uni) ont accueilli plus de 40 % des investissements étrangers mondiaux connus. Comme ces quatre pays sont aussi au nombre des plus grands pays d'origine des ST, les investissements extérieurs se sont effectués, conformément à une tradition déjà ancienne, dans les deux sens entre pays développés. En ce qui concerne les investissements faits dans les pays en développement, plus de 20 % l'ont été dans ceux appartenant à l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), 27 % dans quatre grands pays en développement (Argentine, Brésil, Inde et Mexique). Les ST se sont surtout intéressées aux pays possédant de grands marchés intérieurs ou de riches ressources naturelles. Il faut noter à cet égard que 80 pays en développement ont une population inférieure à celle de la Belgique (10 millions d'habitants) et que 100 d'entre eux ont chacun un PNB inférieur à celui de la Belgique. De plus, 50 % du capital-actions des sociétés étrangères dans les pays en développement se trouvaient en 1975 dans ceux ayant un revenu annuel par habitant supérieur à 1 000 dollars. 23 % se trouvaient dans des pays où le revenu annuel par habitant était situé entre 500 et 999 dollars.

Outre cette concentration que nous venons de constater dans les pays présentant des caractéristiques particulières, il faut également signaler la forte concentration industrielle des investissements des ST dans chacun des pays intéressés. Alors que sur le plan international on constate des tendances à l'augmentation du nombre des ST et autres participants dans divers secteurs, sur le plan national c'est la concentration de la production et de la richesse industrielle qui augmente. La tendance à la concentration "continue presque sans obstacle dans les pays en développement"<sup>2</sup>. C'est pourquoi l'environnement économique dans lequel les ST exercent leur pouvoir grandissant n'obéit pas à la loi des grands nombres. On constate, au contraire, l'apparition de structures fortement oligopolistiques et concentrées intéressant, sur le plan international, les pays à revenus élevés, et sur le plan national les catégories sociales à revenus élevés.

Une autre circonstance mérite également de retenir l'intérêt. Vers la fin des années 60 un tiers environ des capitaux étrangers investis dans l'industrie (à savoir manufactures, mines et services) se trouvaient dans les pays en développement. En 1975, cette proportion n'était plus que d'environ 25 %. Ce fait a souvent été interprété comme une consolidation générale des activités des ST dans les pays industrialisés et comme leur "émigration" à partir des pays en développement, tendance contraire à l'objectif de Lima.

La disparité des chiffres signalés doit être attribuée, en principe, aux nationalisations effectuées sur une grande échelle par les pays en développement dans les secteurs miniers et pétroliers au cours des années 1970. Ainsi, par exemple, vers le milieu des années 70, la valeur comptable de l'ensemble des investissements effectués dans les secteurs manufacturiers des pays en développement par les principaux pays d'origine (à savoir la République fédérale d'Allemagne, les Etats-Unis, le Japon et le Royaume-Uni) représentait environ 22 % du total mondial déclaré par ces quatre pays. Au début de la décennie, le chiffre correspondant atteignait un maximum d'environ 20 %. Dans le cas du Japon, plus de 77 % de ses investissements extérieurs dans des industries manufacturières et environ 53 % des investissements totaux se

<sup>2</sup>Nations Unies [5], p. 54. Pour des exemples portant sur des pays déterminés, voir Newfarmer et Mueller [6].

trouvaient vers le milieu des années 70 dans des pays en développement. De même, dans le secteur des services, un peu plus de 26 % de la valeur comptable de ces investissements se trouvaient au début de la décennie dans les pays en développement. Vers le milieu des années 70, le chiffre correspondant dépassait 30 %<sup>3</sup>. Les chiffres des investissements indiquent donc une augmentation relative des activités des ST dans les pays en développement, qui se rapprochaient ainsi de l'objectif de Lima dans le secteur manufacturier, et le dépassaient même dans celui des services. C'est uniquement dans les secteurs minier et pétrolier que les nationalisations récentes ont fait baisser la part du tiers monde dans la valeur comptable des investissements signalés. Mais même dans ce cas, les ST ont bien souvent compensé le recul virtuel de leur participation au capital en augmentant leurs activités sur le plan de la technologie, de la commercialisation et des contrats de gestion.

## **II. Les sociétés transnationales et les réadaptations industrielles destinées à augmenter la participation des pays en développement**

Il faut distinguer entre d'une part l'aptitude des ST à s'adapter à l'évolution des conditions économiques et des possibilités d'affaires, et de l'autre le rôle qu'elles jouent pour favoriser ou limiter certaines réadaptations de structure dans la composition et le fonctionnement de l'économie mondiale. Dans le premier cas, les ST se sont incontestablement manifestées comme étant au nombre des acteurs économiques les plus souples. Leur croissance atteste leur faculté d'adaptation et d'innovation dans des environnements économiques en évolution rapide. Les ST participeront activement à toute réaffectation industrielle dans le contexte Nord-Sud. Leur puissance économique et autre sert toutefois non seulement à réagir à des conditions exogènes, mais aussi à leur donner une forme et une structure. On peut donc s'interroger sur ce que seront les principales attitudes et activités des ST en présence d'une transformation relative de la répartition mondiale des industries. La réponse est complexe, et il y a lieu d'en souligner les quatre aspects suivants : redistribution des industries de transformation ; activités manufacturières de remplacement des importations ; opérations industrielles de promotion des exportations ; secteur des services. Chacun de ces aspects comporte évidemment des activités de production et d'échange de types différents et soumises à des influences diverses : orientation des transformations technologiques, différences entre entreprises existantes et nouvelles venues, caractéristiques des pays d'origine et des pays d'accueil, politiques des gouvernements, etc. Nous ne traiterons ici que des tendances les plus importantes.

### ***Activités de transformation des matières premières***

Dans cette catégorie, l'attitude des ST (envisagée distinctement de leur degré de participation) sera surtout négative à l'égard de toute redistribution, parce que de puissants intérêts stratégiques sont en jeu. Il s'agit pour elles de s'assurer de leurs sources d'approvisionnement dans le cadre des ensembles industriels verticaux qu'elles possèdent. Le processus de nationalisation des ressources naturelles qui a eu

<sup>3</sup> En ce qui concerne les investissements directs des Etats-Unis à l'étranger dans les secteurs de la banque et des assurances, les pays en développement en ont reçu environ 24 % au début des années 1970 et plus de 36 % vers le milieu de la décennie.

lieu dans le tiers monde au cours des années 70 représente une tentative d'appropriation d'une extrémité du système vertical dominé par les grandes sociétés<sup>4</sup>. Les ST ont contre-attaqué en créant de nouveaux mécanismes de contrôle des entreprises nationalisées (Moran [7]). Elles ont également conclu des accords de fourniture de longue durée en échange de technologie et de financement sans participation, et ont essayé de conserver, hors des pays du tiers monde, la maîtrise des activités situées en aval. Du fait de cette stratégie, les gouvernements des pays en développement qui avaient nationalisé les avoirs des ST sous forme de ressources naturelles se sont fréquemment vus dans l'obligation de vendre leur production à des organismes de transformation et de distribution étrangers appartenant souvent aux sociétés mères dont les biens avaient été nationalisés. C'est pourquoi les ST combattent âprement la redistribution des activités de transformation dans le tiers monde, car elle pourrait affaiblir la maîtrise qu'elles exercent sur leurs ensembles industriels verticaux (Radetzki [8]). Dans cette lutte, les ST seront probablement appuyées par les gouvernements de leurs pays d'origine, qui, pour des raisons stratégiques et économiques, et aussi sous la pression des ST ont organisé une résistance douanière en profondeur à l'importation des matières transformées.

Le succès de cette stratégie des ST dépendra des facteurs suivants : les politiques des pays d'origine qui font de plus en plus dépendre l'assistance des ST en matière de transformation sur place de leur participation aux activités extractives<sup>5</sup>; l'arrivée sur la scène internationale de nouveaux venus et d'entreprises indépendantes; l'effort entrepris par certains pays industrialisés, notamment le Japon, pour lutter contre leurs problèmes de chômage et de croissance en vendant du matériel, des installations, de la technique et d'autres services à l'occasion de leurs activités d'investissement dans les industries de transformation à l'étranger (Council on Industrial Structure [9]).

### *Activités manufacturières de remplacement des importations*

Le domaine dans lequel les ST continueront à jouer leur plus grand rôle dans la redistribution internationale des activités industrielles sera celui des industries manufacturières de remplacement des importations dans les pays en développement. Bien que les exportations réalisées par les ST à partir du tiers monde pendant la présente décennie aient augmenté et aient fait l'objet d'une large publicité, la part des ventes effectuées sur les marchés locaux dans le volume total des opérations des filiales manufacturières des ST a augmenté (Helleiner [10]). Les investissements étrangers directs dans les industries manufacturières sont toujours essentiellement orientés vers le remplacement des importations. C'est en particulier ce qui se produit en Afrique et en Amérique latine, mais aussi en Asie du Sud-Est.

Les ST installeront certaines activités manufacturières dans les pays en développement pour répondre à deux tendances profondes et durables : premièrement, l'importance croissante que prennent les activités industrielles en général, et plus spécialement les industries manufacturières, dans les pays en développement à mesure que leurs revenus dépassent un niveau donné;

<sup>4</sup> Un des effets des nationalisations, tout au moins dans l'immédiat, a été la réduction des activités d'exploration des ST dans le tiers monde.

<sup>5</sup> Tel a été le cas de la Jamaïque dans les récentes négociations avec les sociétés productrices de bauxite et d'aluminium.

deuxièmement, la stabilisation de certaines opérations manufacturières et l'importance croissante des activités de service et autres exigeant une main-d'œuvre qualifiée dans les pays développés. La concurrence des oligopoles, à savoir la menace de la conquête des marchés par d'autres ST, et la politique des gouvernements des pays d'accueil continueront à être les plus importants catalyseurs de ce déplacement des activités manufacturières.

Dans le passé, les activités manufacturières des ST n'ont pas sensiblement ni directement contribué à la création nette de revenus dans les pays en développement (Lall et Streeten [11]). Dans ce domaine, au lieu d'être des créatrices de marchés (c'est-à-dire de contribuer sensiblement et directement à la création d'un revenu social net dans les pays d'accueil), les ST auront essentiellement tendance à suivre le marché. Elles seront attirées par les possibilités de croissance des marchés des pays en développement. D'autre part, les ST contribuent à la création des marchés par leurs vastes activités publicitaires qui favorisent la différenciation et la variation des modes de consommation.

Certains sous-secteurs seront au premier rang de la redistribution géographique des industries dans diverses parties du tiers monde. L'industrie automobile, dont les ventes représentent actuellement en Amérique latine environ le tiers du total de celles des industries manufacturières financées par des investissements étrangers directs (Vaitos [12]), aura un rôle de plus en plus important à jouer dans les plus grands pays de l'Asie du Sud-Est. Les produits de consommation légers, durables ou non, joueront un rôle important en Afrique, cependant que les demi-produits et les biens d'équipement prendront à l'avenir une importance sensible en Amérique latine.

### *La promotion des exportations*

S'agissant des exportations de produits manufacturés des pays en développement, deux considérations importantes se rapportent directement au rôle des ST. Premièrement, les entreprises en question sont maintenant au nombre des plus gros utilisateurs internationaux de techniques à forte intensité de main-d'œuvre dans certaines fabrications. Dans certains secteurs tels que l'électronique, plusieurs ST ont transféré une part de leurs opérations dans les pays en développement afin de profiter des salaires relativement bas en vigueur dans ces pays. Deuxièmement, les principaux obstacles à l'entrée des produits manufacturés des pays en développement dans les pays industrialisés paraissent être de nature commerciale et non technologique. Les habitudes en matière de différenciation des produits, la domination étrangère sur les réseaux de distribution et les mesures de protection des gouvernements des pays développés sont au nombre des principales contraintes qui pèsent sur l'expansion des exportations de produits manufacturés des pays en développement. Si elles aident à alléger ces contraintes (au besoin en exerçant une pression sur leurs gouvernements)<sup>6</sup>, les ST peuvent contribuer sensiblement à l'expansion des exportations des pays en développement. Au cours des années 70 par exemple, les filiales à majorité américaine installées dans les pays en développement ont réalisé environ un tiers des importations aux Etats-Unis en provenance du tiers monde. Mais si l'on fait abstraction du pétrole, le chiffre se ramène à environ 10 % (Chung [13]).

<sup>6</sup> Les barrières commerciales dressées par les gouvernements des pays développés s'opposent dans une large mesure aux marchandises fabriquées dans les pays en développement par des entreprises locales (par exemple : tissus, chaussures, acier). Par contre, les produits fabriqués et vendus par des ST (tels que les appareils électroniques) ne rencontrent pas de tels obstacles dans le pays d'origine de leurs sociétés mères.

Bien que l'importance du rôle joué par les ST dans les exportations industrielles du tiers monde soit incontestable, on en a grandement exagéré la signification et on lui a fait une trop large publicité. Même dans le cas de l'Asie, qu'on présente comme une magnifique réussite des exportations des ST, ces dernières ne réalisent pas la majorité des exportations<sup>7</sup>. D'autres acteurs économiques des pays développés, notamment les entreprises de vente au détail et de commission, contribuent autant, voire davantage, à l'expansion des exportations (Hone [14]). De plus, en République de Corée, des entreprises sous direction locale participent tout aussi activement aux exportations. Pour les mêmes activités d'exportation, les entreprises locales ont besoin de moins d'apports importés et obtiennent une valeur ajoutée plus élevée que les maisons étrangères (Cohen [15]).

En réalité, "contrairement à une opinion répandue, les entreprises transnationales à intégration verticale n'absorbent peut-être pas une part croissante du commerce des pays en développement" (Helleiner [16]). Par exemple, si l'on fait abstraction du pétrole, les filiales étrangères des ST des Etats-Unis assurent une proportion décroissante des exportations des pays en développement vers les Etats-Unis (Chung [13]). On est arrivé à des conclusions analogues en ce qui concerne le commerce entre pays en développement<sup>8</sup>. Bien qu'elles aient dans le passé apporté une contribution relativement importante aux activités exportatrices des pays en développement, et en dépit de leur statut transnational qui leur permettrait de jouer un rôle de premier plan, les ST ne participeront probablement guère, tout au moins à moyen terme, à la redistribution mondiale des activités manufacturières par l'expansion des exportations des pays en développement, et ce, pour trois raisons essentielles. Premièrement, la persistance de la stagnation économique et du chômage dans les pays industrialisés rend ces entreprises particulièrement sensibles aux interventions officielles de leurs gouvernements dans leurs activités, car elles craignent d'être amenées à exporter des possibilités d'emploi vers les pays en développement (Samuelson [18]). Elles sont aussi de plus en plus exposées aux critiques des organisations ouvrières de leurs propres pays (Confédération internationale des syndicats libres [19]). Deuxièmement, la création d'activités subsidiaires parallèles dans des pays en développement voisins, provoquée en partie par les politiques de remplacement des importations des gouvernements d'accueil respectifs, implique que cette fragmentation de l'activité productrice des ST dans les pays en développement constituera probablement dans l'avenir un obstacle important à l'expansion des activités manufacturières par les échanges entre pays du Sud<sup>9</sup>. Troisièmement, le progrès des techniques qui économisent la main-d'œuvre entraînera le rapatriement vers les pays développés (notamment dans le cas de l'électronique) des industries qui avaient été attirées par la possibilité d'exporter à partir des marchés du tiers monde à bas salaires.

### *Le secteur des services*

C'est dans le secteur des services que les ST vont probablement continuer à réaliser d'importants transferts d'activités vers le tiers monde. Deux forces

<sup>7</sup> Aux Philippines, un des pays où la participation étrangère est la plus forte, on a signalé que les ST assuraient environ 25 % des exportations de produits manufacturés. En Inde, la proportion correspondante est de 4 %.

<sup>8</sup> Pour l'Amérique latine, voir Casas [17].

<sup>9</sup> Vaitos [12], chap. I et II, donne une analyse et des exemples concernant l'Amérique latine.



sous-jacentes contribueront à ce processus. Premièrement, on a constaté que certaines activités de service, telles que la banque, les assurances et l'ingénierie, avaient tendance à s'installer, avec un décalage de quelques années, auprès des activités industrielles des ST. Dans la mesure où ces sociétés continueront à participer de plus en plus à l'expansion des activités de remplacement des importations dans les pays en développement, certaines activités de service y seront transférées. En second lieu, les nationalisations effectuées dans les secteurs des minerais, du pétrole et des matières premières des pays en développement ont entraîné une transformation du mode de participation des ST : au lieu de souscrire au capital, elles passent des accords de fourniture de services. Ce que l'on sait donne à penser que c'est dans le domaine des activités de service que les opérations des ST dans les pays en développement ont connu une de leurs plus fortes croissances au cours des années 1970.

Nous pouvons maintenant récapituler les conclusions à tirer de l'analyse qui précède. Les efforts entrepris par les ST pour faire avancer le transfert des activités industrielles aux pays en développement vont probablement se concentrer sur les activités de remplacement des importations et les services y afférents. En ce qui concerne les produits primaires et les matières premières, on constate une transformation caractérisée par le fait que les ST, contrairement à la tradition antérieure, ne participent plus au capital des entreprises dans les domaines qui faisaient autrefois l'objet de leurs investissements directs. Dans le domaine de la transformation des matières premières, qui donnera probablement lieu à des opérations et à des investissements importants, les ST et les gouvernements de leurs pays d'origine résisteront aux transferts, sauf dans le cas des industries très polluantes. Les transferts et la participation des ST seront toutefois déterminés dans une large mesure par la politique des gouvernements des pays en développement. Au cours des prochaines années, le domaine où la contribution des ST à la redistribution des industries risque d'être relativement la moins forte est celui des exportations de produits manufacturés à partir des pays en développement. L'évolution technique, la crise économique des pays développés, et les investissements parallèles des ST dans les pays en développement risquent d'être les principaux obstacles à ces activités exportatrices.

### **III. Les conséquences du transfert des activités industrielles des ST dans les pays en développement**

#### ***Problèmes internationaux relatifs au capital***

Dans la mesure où les ST restent maîtresses d'une part importante du processus de transfert des activités industrielles au Sud, ce dernier n'obtiendra qu'une part des avantages qui en résulteront. Le reste reviendra aux ST et aux autres acteurs économiques du Nord qui vendent des produits et des services au Sud à la suite des opérations effectuées par les ST. Les statistiques industrielles brutes n'indiquent pas quels sont les acteurs économiques qui profitent de ces opérations, et ne reflètent pas non plus l'influence qu'elles exercent sur place. Mais même en l'absence d'une participation directe des ST, si les transferts industriels au Sud ont pour effet d'y compliquer et d'y approfondir le processus de la production, on fera probablement appel à des apports provenant du Nord. Les conditions d'acquisition et, chose plus importante encore, certains éléments décisifs concernant la délégation et l'étendue des pouvoirs de décision stratégique, pourront toutefois être très différents.

Dans certaines conditions, les pratiques des ST et les politiques des gouvernements d'accueil peuvent avoir pour effet que le transfert d'activités industrielles et leur expansion dans le Sud entraînent pour ce dernier des pertes nettes, tout en continuant à procurer des avantages au Nord. Les conditions de cette "croissance paupérisante" comportent les éléments suivants : importations considérables nécessitées par l'expansion industrielle du Sud; nombreuses possibilités d'exportation des bénéfices des filiales des ST par la pratique des prix de transfert; large accès des firmes étrangères aux ressources rares des pays d'accueil, qui risquent ainsi de se voir barrer d'autres voies de développement; barrières douanières ou non dressées par le gouvernement du pays d'accueil ou créées par les ST lorsqu'elles différencient leurs produits à l'occasion de leurs activités industrielles de remplacement des importations dans le Sud ou perçoivent d'importantes subventions de promotion à l'exportation<sup>10</sup>.

Lorsque l'emplacement de certaines activités industrielles transférées au Sud aura été décidé, deux facteurs essentiels et contradictoires détermineront la répartition internationale des profits. D'une part, les pays en développement sont de plus en plus conscients, plus évolués et plus aptes à négocier avec les ST, ce qui leur permettra certainement d'obtenir de meilleures conditions dans l'avenir. De plus, l'apparition dans l'économie mondiale de nouvelles sources d'approvisionnement en apports productifs facilitera le choix des moyens propres à satisfaire les besoins des pays en développement. Dans les futures négociations d'affaires internationales, l'un des atouts essentiels dont disposeront les pays en développement sera peut-être la possibilité de mettre en concurrence une ST avec une autre.

D'autre part, bien que les connaissances des pays en développement et leur aptitude à négocier avec les ST soient en train de s'améliorer, leur volonté politique d'y parvenir risque de décliner. Cet affaiblissement politique peut être dû en partie à l'incidence du ralentissement économique mondial sur les pays en développement, notamment dans le domaine de la gestion de l'endettement international. La volonté politique des pays en développement peut aussi être gravement affectée par l'apparition dans le Sud de divers régimes dont la survie dépend souvent en partie de l'agrément sinon de l'appui de pouvoirs politiques et économiques étrangers. Enfin, l'influence croissante qu'exercent les ST sur des groupes locaux peu nombreux mais énergiques et bien organisés dans le Sud peuvent leur fournir des bases à partir desquelles ils font pression sur les gouvernements des pays d'accueil.

Un autre facteur a encore accru le pouvoir de négociation des ST en matière de répartition internationale des profits. Il repose sur le fonctionnement et l'organisation internes des ST et sur l'importance croissante des transactions entre parties associées dans le commerce international des biens et des éléments invisibles. Pour des pays tels que les Etats-Unis et le Royaume-Uni, les transactions de ce genre, qui transcendent le système du marché, représentent de 40 à 50 % du total de leur commerce extérieur de produits industriels (CNUCED [20]). S'agissant des redevances de licences techniques, 80 % environ des recettes des Etats-Unis sont réalisées au moyen de transferts à l'intérieur d'un groupe (Nations Unies [5], p. 70).

#### ***Problèmes nationaux relatifs aux capitaux dans le Sud***

L'influence des ST sur les questions internationales relatives aux capitaux peut se modifier en fonction de l'évolution des pouvoirs de négociation. Mais les perspectives

<sup>10</sup> Lall et Streeten [11] donnent des exemples concrets des conséquences qu'entraîne une telle situation.

de changement dans le domaine national paraissent fort limitées. Les ST n'ont pas été créées pour faire régner l'égalité mais pour produire des plus-values au profit d'un nombre relativement faible d'entreprises qui opèrent sur des marchés oligopolistiques. Cet objectif essentiel ne dépend naturellement pas uniquement de leur statut étranger et transnational dans les pays d'accueil. Il s'agit plutôt des types de produits et d'activités en cause. Dans les mêmes secteurs et pour les mêmes produits, les entreprises sous contrôle national auront tendance à donner des résultats analogues en matière de répartition. A cet égard, les questions clés sont celles de savoir si, d'une part, le pays d'accueil est capable de capter, essentiellement par la voie fiscale, les plus-values créées par les ST, et, d'autre part, si le gouvernement du pays d'accueil va utiliser cette plus-value pour promouvoir la justice économique et sociale.

L'effet direct de l'activité des ST sur l'emploi dans le tiers monde est prodigieusement faible par rapport à leur puissance économique. Dans l'ensemble des pays en développement, les ST industrielles emploient de 2,5 à 4 millions de personnes (Vaitsos [21]), ce qui ne représente qu'un faible multiple de l'effet direct qu'exercent sur l'emploi les industries artisanales au Mexique. Ce chiffre peut d'ailleurs induire en erreur en ce qui concerne l'emploi, car les opérations des ST peuvent supprimer – et suppriment souvent – des entreprises locales précédemment en activité. Ce qui présente une importance encore plus grande, notamment dans les pays les moins développés, c'est le remplacement de la production traditionnelle locale (qui contient une forte proportion d'apports nationaux et crée un nombre considérable d'emplois) par des produits modernes qui nécessitent de grosses importations de demi-produits et ont recours à des techniques avares de main-d'œuvre. On a constaté cette tendance en Afrique pour les textiles, la chaussure, le savon, les détergents et autres produits similaires (Langdon [22]).

Dans le secteur des biens de consommation, les ST font surtout porter leurs efforts sur les produits qui font l'objet d'une large publicité et qui s'adressent aux catégories jouissant de revenus élevés. L'impact ainsi exercé sur la production et la consommation tend à aggraver plutôt qu'à alléger les divisions économiques et sociales au sein des pays en développement. De plus, certains facteurs techniques essentiels viennent s'ajouter aux facteurs socio-politiques pour limiter la participation directe des ST, sauf pour celles qui fournissent certains produits intermédiaires et services tels que les engrais, les grands systèmes d'irrigation et de production d'électricité, aux efforts destinés à satisfaire les besoins essentiels des couches les plus pauvres de la population des pays en développement. Si l'on tient compte également de l'impact direct et indirect bien connu des ST sur la vie politique et culturelle des pays d'accueil, on voit qu'une redistribution des industries dominées par les ST risque d'entraîner une aggravation plutôt qu'un allègement de l'injustice sociale et de la pauvreté dans le tiers monde. D'autre part, le recours aux aptitudes reconnues des ST en matière de développement peut avoir des effets indirects favorables, notamment pour la création et la captation des plus-values et la solution de certaines difficultés en matière de technologie et d'organisation.

#### ***L'impact des sociétés transnationales sur la structure de la production et sur les centres de décision stratégique***

Le comportement des ST présente les trois caractéristiques principales suivantes :

a) Les ST fournissent, à travers les frontières, une série d'apports en matière de technologie, d'organisation, de commercialisation et autres dont certains peuvent être propres à telle ou telle société ou qui, chose plus importante du point de vue du développement, font défaut dans l'économie du pays d'accueil;

b) Les apports sont fournis groupés, et les ST s'efforcent de les garder le plus possible à l'intérieur de leur structure;

c) Les décisions essentielles concernant l'affectation des ressources et, dans une large mesure, les prix, appartiennent non pas aux acquéreurs du pays d'accueil, mais aux sièges régionaux ou nationaux des fournisseurs.

Chacune des caractéristiques ci-dessus a des conséquences différentes sur les économies des pays d'accueil. Dans la mesure où les ST fournissent certains apports essentiels, elles aident à résoudre des problèmes techniques et autres et, par conséquent, à améliorer la structure locale de la production. Les effets indirects des opérations des ST, qui engendrent d'autres activités productives dans l'économie du pays d'accueil, peuvent par conséquent avoir beaucoup plus d'importance que les effets directs constatés. D'autre part, comme ces apports sont fournis groupés (de manière à procurer aux ST un bénéfice d'oligopole grâce au système des fournitures liées aux ventes), les pays d'accueil ne peuvent utiliser ou développer une partie de leurs propres ressources productives. Ils perdent ainsi l'occasion d'"apprendre le mouvement en marchant" pour certaines activités et aptitudes, ces dernières étant fournies directement par les ST. Comme on l'a très justement fait observer, le plus grave inconvénient des ST est que leur contribution est très complète. De plus, le fait que certains apports essentiels restent enfermés dans le système des ST signifie qu'une grande partie des aptitudes et des possibilités ne sont ni transférées à l'économie du pays d'accueil, ni cédées par les ST, ni assimilées par les acteurs économiques locaux. Enfin, comme les opérations des ST sont commandées par des centres de décision situés à l'étranger, l'évolution des économies des pays d'accueil, dans les secteurs où interviennent les ST et dans d'autres qui leur sont reliés, dépend d'acteurs économiques étrangers. Cette dépendance en matière de décision peut avoir une incidence déterminante sur le développement économique et social du pays.

La conformation que donnera à la structure productive des économies d'accueil le jeu des divers facteurs tant positifs que négatifs que nous venons d'exposer dépendra encore de deux autres considérations : premièrement, l'étendue de la présence générale de l'étranger dans l'économie d'accueil; deuxièmement, le degré de développement de son secteur productif local et la nature de son système de programmation et de décision économiques. Pour des économies comme celles du Japon et des pays d'Europe orientale, qui ont commencé par établir les bases de leur propre structure productive, où la participation étrangère à l'économie est relativement faible, et qui possèdent des systèmes de programmation et de décision économiques, l'hospitalité relative récemment offerte aux ST pourrait permettre de combler certaines lacunes de la technologie et de la production sans mettre en danger l'ensemble de la structure économique.

Mais ces conditions préalables n'existent pas pour la plupart des pays du Sud. Les opérations des ST risquent donc d'exercer sur leurs structures productives une influence reflétant plutôt leurs aspects négatifs (apports groupés et captifs, décisions prises à l'étranger), même si la contribution étrangère donne lieu à certains types de croissance industrielle. L'expérience internationale accumulée depuis un certain temps donne à penser que les relations actuelles entre le Sud et les ST évoluera de la

façon suivante : plus un pays s'enrichit et plus sa structure productive se complique, plus il tombe sous la dépendance d'acteurs économiques étrangers et plus il risque d'hypothéquer son développement futur.

La réalisation de l'objectif de Lima par le transfert d'activités industrielles au Sud ne saurait être conçue comme une fin en soi. Si l'on veut qu'elle se justifie sur le plan social, il faut, comme nous l'avons noté en commençant, déterminer d'abord qui doit entreprendre le processus de réaffectation et à qui il profitera.

### Bibliographie

1. J. H. Dunning, "Multinational business and the challenge of the 1980s", *Multinational Business*, No. 1, 1978.
2. S. Rose, "Multinationals in retreat", *Fortune*, août 1977.
3. H. V. Perlmutter, "Super-giant firms in the future", *Wharton Quarterly*, hiver 1978.
4. G. W. Ball, "Cosmo-corp: The importance of being stateless". *Atlantic Community Quarterly*, été 1968.
5. *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 78.II.A.5).
6. R. Newfarmer and W. Mueller, *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Non-Economic Power* (Washington, D.C., Government Printing Office, 1975).
7. T. Moran, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile* (New Jersey, Princeton University Press, 1975).
8. M. Radetzki, "Where should developing countries' minerals be processed?", *World Development*, No. 5, 1977.
9. Council on Industrial Structure, MITI, *Long-term Vision of Industrial Structure* (Tokyo, 1974).
10. G. K. Helleiner, "Transnational enterprises, manufactured exports and employment in the less developed countries", Communication à la Conférence mondiale de l'emploi, Genève, juin 1976 (Genève, OIT, 1975).
11. S. Lall and P. Streeten, *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries* (Londres, Macmillan Press, 1977).
12. C. V. Vaitos, "The role of transnational enterprises in Latin American integration: who integrates and with whom, how and for whose benefit?". Etude faite par la CNUCED en 1978.
13. W. K. Chung, "Sales of majority-owned foreign affiliates of U.S. companies 1975", *Survey of Current Business*, vol. 57, No. 2 (1977).
14. L. Hone, "Multinational corporations and multinational buying groups", *World Development*, février 1974.
15. B. Cohen, *Multinational Firms and Asian Exports* (New Haven, Yale University Press, 1975).
16. G. K. Helleiner, "Intrafirm trade and the developing countries: patterns, trends and data problems". Communication au colloque CNUCED/IDS sur les transactions entre sociétés, University of Sussex, Brighton, 7-11 novembre 1977.

17. J. C. Casas, "Las multinacionales y el comercio Latinoamericano", *CEMLA*, 1973.
18. H. F. Samuelson, "National scientific and technological potential and the activities of multinational corporations: the case of Sweden" (Paris, OCDE, 1975).
19. Confédération internationale des syndicats libres, "Multinational charter: the charter of trade unions demands for the legislative control of multinational companies adopted by the XI ICFTU World Congress, Mexico", 17-25 octobre 1975 (Bruxelles, 1976).
20. CNUCED, "Dominant positions of market power of transnational corporations: use of the transfer pricing mechanism" (UNCTAD/ST/MD/6 juillet 1977).
21. C. V. Vaitos, "Employment problems and transnational enterprises in developing countries: distortions and inequality" in *World Employment Programme Research Working Papers* (Genève, OIT, 1976).
22. S. Langdon, "Multinational corporations, taste transfer and underdevelopment: a case study from Kenya", *Review of African Political Economy*, 2 novembre 1975.

---

# L'expansion industrielle des pays en développement et leur politique commerciale

*Jagdish N. Bhagwati\**

---

## *Introduction*

Il est évident aujourd'hui que les pays en développement ont besoin que les marchés des pays développés restent ouverts à leurs produits manufacturés, dans l'esprit de liberté économique internationale qui a inspiré la création du GATT, bien qu'ils réclament parfois une réglementation des marchés internationaux de matières premières qui s'inscrirait dans un ordre économique international moins libéral. Trois raisons essentielles expliquent l'importance attachée à l'ouverture des marchés des pays développés.

Premièrement, on se rend bien compte que l'industrialisation des pays en développement ne pourra se poursuivre durablement si elle ne débouche que sur leurs seuls marchés intérieurs. Il faudra tôt ou tard que le remplacement des importations cède la place à une politique orientée vers des exportations capables d'entretenir la poursuite de l'industrialisation.

Deuxièmement, on comprend de mieux en mieux que l'exportation est plus à même que le remplacement des importations de renforcer et de perfectionner l'industrialisation. Certes, lorsqu'il s'agit d'économies "primitives" reposant sur l'agriculture et l'extraction, le choix entre la promotion des exportations et le remplacement des importations implique un choix entre la spécialisation dans les matières premières et l'industrialisation. Mais la question ne se pose plus une fois que l'on a commencé à industrialiser; il ne s'agit plus alors que de savoir si la politique du commerce extérieur va favoriser une orientation du secteur industriel vers le marché intérieur (comme cela se produit lorsque la monnaie du pays est surévaluée) ou si, au contraire, elle va renoncer à cette préférence pour donner toutes ses chances à l'exportation. Plusieurs études empiriques suggèrent que, dans ce dernier cas, l'exportation donne de meilleurs résultats économiques et que l'industrialisation peut alors s'effectuer très rapidement<sup>1</sup>.

Enfin, les pays en développement qui, depuis 1970, font de plus en plus appel au marché international, doivent, pour assurer le service de leurs dettes et entretenir la confiance qui fait affluer les capitaux, continuer à accroître leurs exportations, et cette circonstance souligne également la nécessité d'une économie internationale ouverte<sup>2</sup>.

---

\*Professeur de sciences économiques (Fondation Ford International) au Massachusetts Institute of Technology.

<sup>1</sup> Au nombre des études qui aboutissent à cette conclusion, citons celles de Bhagwati [1] et Krueger [2] qui reposent sur une recherche du National Bureau of Economic Research des Etats-Unis sur les régimes de commerce extérieur et le développement économique.

<sup>2</sup> Les rapports annuels de la Banque mondiale constituent une bonne source d'information sur les dettes des pays en développement. Peter Kenen [3] analyse leur répartition entre les pays en développement et l'assortiment d'emprunts officiels et privés qui constituent l'endettement vers le milieu des années 1970, et donne une estimation de l'aide qu'apporterait l'annulation des dettes, selon les conditions qui y seraient mises.

Le présent article portera principalement sur les problèmes soulevés par l'opportunité de maintenir l'accès des produits manufacturés des pays en développement aux marchés des pays développés. Les points mentionnés plus haut appellent toutefois aussi les observations suivantes :

a) Les pays en développement très dynamiques, tels que le Brésil et la République de Corée, ne sauraient fermer leurs marchés aux produits manufacturés des pays développés ou non. Les moins développés des pays en développement sont en droit de les considérer comme ayant tout autant que les pays développés l'obligation d'entretenir un système commercial ouvert. D'autre part, les gouvernements des pays développés qui ont accueilli des exportations croissantes provenant des pays en développement, et surtout des plus dynamiques d'entre eux<sup>3</sup>, se voient instamment invités, notamment par les syndicats, à passer des accords réciproques garantissant que les marchés des pays en développement resteront eux aussi ouverts aux importations. Les pays en développement dynamiques se sont montrés les dignes émules du Japon sur le terrain de l'industrialisation exportatrice; ils devront comme lui accepter les obligations qui incombent aux pays développés ou quasi développés.

b) Depuis les années 1950, des économistes éminents appartenant aux écoles les plus diverses ont souligné l'importance qui s'attachait à la libéralisation des échanges entre pays en développement, libéralisation à laquelle les politiques généralement restrictives de la plupart de ces pays font obstacle. Or les arguments exposés plus haut en faveur d'une économie ouverte ne font que renforcer cette importance.

c) Enfin, il y a la participation croissante des pays à économie planifiée de l'Europe orientale aux systèmes de commerce, de crédit et de technologie des pays du Nord (c'est-à-dire développés). Cette circonstance a des effets qui sont concurrentiels (c'est-à-dire probablement nuisibles aux pays en développement), comme, par exemple, lorsque ces derniers et les pays socialistes de l'Europe orientale s'adressent aux mêmes sources internationales d'investissement. Mais elle a aussi des effets complémentaires, c'est-à-dire bénéfiques. De ce dernier point de vue, dont on n'a guère tenu compte jusqu'à présent, on pourrait envisager des associations entre le Nord et l'Est pour la création d'industries manufacturières dans le Sud, le Nord et l'Est fournissant le financement et la technologie, et passant avec les pays de l'Est des conventions d'exportation conformes à leurs pratiques traditionnelles<sup>4</sup>.

### I. L'accès des produits manufacturés aux marchés des pays développés

La récente apparition de pressions protectionnistes confère une urgence particulière au problème du maintien de l'accès aux marchés des pays en développement. Reste à savoir si ces pressions seront ou non durables. On peut

<sup>3</sup>C'est ainsi que de 1965 à 1975, d'après des estimations faites à la Banque mondiale par D. Keesing et ses collaborateurs, la part des pays de l'Est asiatique dans les exportations de produits manufacturés des pays en développement vers les pays développés a passé de 38 à 54 %, et celle de l'Amérique latine (principalement le Brésil et le Mexique) de 14 à 20 %. La part de l'ensemble des pays en développement dans les exportations mondiales de produits manufacturés a toutefois passé de 6,5 % au milieu des années 60 à environ 8,2 % en 1973 et 1974.

<sup>4</sup>Cette coopération industrielle tripartite a fait l'objet d'un séminaire de la CNUCED sur la spécialisation industrielle moyennant diverses formes de coopération multilatérale. Voir notamment la déclaration du président en annexe au rapport du séminaire et la synthèse par l'auteur du présent article des délibérations sur les projets de coopération industrielle tripartite. Desai [4], Guy de Lacharrière [5], Thierry de Montbrial [6] et Berman [7].



penser qu'elles disparaîtront lorsque la situation de l'emploi s'améliorera. En effet, tout au moins aux Etats-Unis, ces pressions ont coïncidé avec une aggravation sensible du chômage en 1971-1972. C'est alors que la loi Burke-Hartke, qui n'envisageait rien moins que l'établissement d'un plafond mobile à toutes les catégories d'importations, a été très favorablement accueillie au Congrès des Etats-Unis. D'autre part, les mêmes observations empiriques peuvent montrer que le problème du protectionnisme est, par nature, un problème durable. Il serait en fait peu réaliste de s'attendre à une solution prochaine, théorique ou politique, du problème de la stagflation.

Deux autres arguments donnent d'ailleurs à penser que le protectionnisme restera probablement une force politique durable dans les pays en développement. Premièrement, ce que l'on sait paraît montrer que l'augmentation des importations aux Etats-Unis en provenance des pays en développement n'a guère entraîné une baisse, en termes absolus, de la production des industries américaines concurrentes. Le cas de préjudice sérieux, au sens des règlements du GATT, ne se présente pour ainsi dire pas pour les industries qui ont exigé d'être protégées. Les industries à bas salaires et à forte intensité de main-d'œuvre telles que les textiles, le cuir, etc., semblent simplement souffrir d'une baisse chronique du niveau de l'emploi résultant de la hausse des salaires, de l'accumulation du capital et peut-être aussi de l'évolution technique. Lorsqu'elles incriminent les importations, c'est en grande partie pour attribuer à des causes extérieures des difficultés d'adaptation dont la cause est ailleurs. Or, s'il en est ainsi, les exigences protectionnistes vont probablement continuer, car toute société en croissance souffre par nature de déclin chroniques. Deuxièmement, comme l'a fait observer M. Erik Lundberg, de l'Académie des sciences suédoise, dans le cas de son pays, hors des Etats-Unis, on demande tant de choses à l'Etat que la liberté d'embauche et de licenciement, dont une économie essentiellement ouverte a besoin pour s'adapter au marché, n'existe pratiquement plus. Les syndicats se comportent parfois comme si la sécurité de l'emploi faisait partie des obligations de l'Etat providence moderne envers ses citoyens.

Les pays en développement ont grand intérêt à l'échec des menaces protectionnistes et au maintien de l'intégrité d'un ordre économique international ouvert et libre qui leur permette de profiter de l'expansion économique mondiale sans se heurter à des barrières commerciales ni risquer de les rencontrer. Lors des récentes discussions internationales, on a proposé à ce sujet deux méthodes de restructuration du cadre existant du GATT (tel qu'il est défini dans l'article XIX) et de traitement de questions telles que celle des restrictions volontaires aux exportations (les VER) et l'accord de longue durée sur les textiles. Ces dispositions ont été maintes fois appliquées hors du cadre actuel et doivent par conséquent, en même temps que l'article XIX, être considérées comme faisant partie de l'ordre (ou du désordre) existant en ce qui concerne l'accès des produits manufacturés des pays en développement aux marchés des pays développés<sup>5</sup>.

#### *Accords commerciaux "ordonnés" ou libre-échange organisé*

L'une de ces méthodes, préconisée par les porte-parole des gouvernements de plusieurs pays développés et par certains auteurs, consisterait à suivre l'exemple de l'accord de longue durée sur les textiles et à découper le système commercial

<sup>5</sup> Bhagwati [8] donne des détails sur les VER, l'accord sur les textiles, etc. On trouvera une version abrégée, ne contenant pas tous les tableaux, dans Bhagwati [9].

mondial en marchés "ordonnés", où l'accès des pays en développement aux marchés des pays développés serait contrôlé. Un tel système n'est qu'un rêve de planificateurs mal inspirés. Rappelons que l'accord sur les textiles a servi à imposer des restrictions très efficaces à l'entrée des produits des pays les moins développés, tout en ne limitant nullement la croissance des industries concurrentes des importations dans les pays développés. Il y a donc tout lieu de rejeter cette méthode si l'on veut tenir compte des intérêts des pays les moins développés et créer un ordre économique international libéral.

On peut par contre plaider en faveur d'une méthode qui part de l'hypothèse selon laquelle il faut laisser libre cours à l'évolution ordinairement imprévisible du commerce, sans faire intervenir les bureaucrates ni les politiciens. Car, incapables qu'ils sont de prévoir les directions et la mesure dans laquelle le commerce bénéfique va s'étendre ou se contracter, ils auraient tendance à encourager les marchandages égoïstes et les restrictions qui pourraient freiner l'expansion des exportations des pays en développement. Les porte-parole des pays en développement qui seraient tentés d'accepter cette modification du système commercial mondial proposée par les pays développés auraient intérêt à calculer la baisse qu'auraient subie leurs exportations de produits manufacturés si les taux d'expansion des contingents prévus à l'accord sur les textiles avaient été applicables à toutes les autres exportations des pays en développement figurant dans la classification du commerce international (SITC), catégories 6 à 9.

#### *La révision du GATT*

Il vaudrait donc beaucoup mieux modifier le cadre du GATT de manière à tenir compte de l'évolution actuelle tout en maintenant l'idée primitive, à savoir que la réglementation des échanges constitue un ordre, et qu'un dispositif équitable et solide de restriction de l'emploi des barrières au commerce est indispensable pour permettre aux gouvernements de résister aux intérêts particuliers qui veulent le protectionnisme (pudiquement dénommé "libre-échange organisé").

#### *La proposition Bhagwati*

L'auteur du présent article a proposé une méthode s'inspirant des considérations qui précèdent, et qui tient compte de la tendance croissante des pays développés à éluder l'article XIX du GATT. Les arguments à l'appui des éléments spécifiques de cette proposition sont les suivants. La menace de restrictions protectionnistes appliquées par les pays importateurs sous le prétexte de perturbation du marché inflige évidemment une perte aux pays exportateurs, dont la prospérité sera moindre que si cette menace n'existait pas. Si le pays exportateur réagit en prenant des mesures optimales en vue de restreindre les exportations et de réduire la probabilité d'un recours aux VER ou à des contraintes analogues pour combattre la perturbation des marchés, le manque à gagner subi par les pays exportateurs sera moindre que s'ils ne prennent pas de telles mesures, mais il y aura quand même une perte. De plus, s'il est impossible de modifier sans frais l'affectation des investissements déjà adoptée, les frais de cette modification viendront s'ajouter à la perte résultant de la menace de restrictions aux échanges. Enfin, l'application effective de ces restrictions infligerait au pays exportateur une perte supérieure à celle que ferait redouter la menace d'une application ultérieure.

En vertu des principes théoriques généraux que nous venons d'exposer, des dispositions compensatoires devraient s'imposer. On est en droit de demander aux pays développés importateurs d'indemniser les pays en développement exportateurs qu'on menace de restrictions au commerce en invoquant la perturbation du marché. On peut raisonnablement demander aux pays développés d'"acheter", moyennant des versements compensatoires, le droit de demander l'application, pour cause de perturbation du marché, de restrictions à un produit donné et de renoncer à appliquer des restrictions à tous les produits non couverts par ces versements. On pourrait ainsi établir une liste d'articles "sujets à restriction" sous des auspices multilatéraux tels que ceux du GATT, l'inscription d'un produit sur la liste donnant lieu à un versement compensatoire au profit des exportateurs menacés d'un manque à gagner. De plus, si les restrictions en question étaient effectivement appliquées, entraînant par conséquent une perte supérieure, les exportateurs atteints auraient droit à une compensation supplémentaire.

Cette analyse débouche donc logiquement sur l'indemnisation des pertes éventuelles ou effectives subies par les pays exportateurs du fait de restrictions invoquant la perturbation des marchés. Il y a lieu de s'étendre de façon plus approfondie sur les règles de cette compensation et sur ses conséquences en ce qui concerne la modification de l'article XIX du GATT et d'autres dispositions y relatives. Ces règles peuvent se définir de plusieurs façons :

a) *Pénalisation ou indemnisation des restrictions éventuelles.* Pour les raisons que nous venons d'exposer, il faut établir une liste des "articles éventuellement assujettis à des restrictions au commerce en rapport avec des perturbations du marché". Cette liste peut être définie comme la liste des articles éventuellement assujettis à des restrictions<sup>6</sup>. Pour pouvoir y faire inscrire un article, les pays développés auraient à payer une "amende" qui pourrait servir à indemniser les pays exportateurs exposés à un manque à gagner en raison des obstacles mis au commerce de l'article en question;

b) *Pénalité ou indemnisation pour l'application effective de restrictions au commerce des articles éventuellement sujets à restriction.* Au moment où les restrictions sont effectivement appliquées, il doit y avoir une pénalisation supplémentaire destinée à indemniser les pays exportateurs dont les restrictions compromettent les débouchés. Cette pénalité, si l'on veut qu'elle représente l'indemnisation due aux pays exportateurs, ne doit pas être inférieure au coût réel des restrictions au commerce, compte tenu du montant versé à l'origine pour obtenir l'inscription du produit sur la liste des articles éventuellement sujets à restrictions;

c) *Clause de sauvegarde applicable à la liste des articles éventuellement sujets à restrictions.* Les deux règles qui précèdent devraient en principe diviser tous les produits en deux catégories : les produits qui sont sujets à restrictions et ceux qui ne le sont pas. Mais c'est là une chose politiquement irréalisable. Il y aura presque certainement des cas dans lesquels des difficultés imprévues et politiquement insolubles se présenteront au sujet de produits qui ne figurent pas déjà sur la liste des articles éventuellement sujets à restriction, et le pays développé importateur ne pourra pas éviter de réagir aux pressions politiques en faveur des restrictions.

Il faudrait donc prévoir une clause de sauvegarde applicable aux articles non inscrits sur la liste. En même temps, comme il ne faudrait pas que cette clause incite à

<sup>6</sup> La pratique des tarifs "liés" à l'avance peut être considérée comme apparentée à cette recommandation.

éluder la décision d'inscrire les articles en question sur la liste des produits éventuellement sujets à restrictions, il y aurait également lieu de faire en sorte qu'il soit plus difficile et plus coûteux d'invoquer cette clause. La clause de sauvegarde devrait donc autoriser malgré tout le pays développé importateur à appliquer des restrictions à des produits non inscrits sur la liste des articles éventuellement sujets à restriction, à condition que, d'une part, il fasse la preuve, sous les auspices d'une institution multilatérale (GATT), de l'existence d'un préjudice sérieux (conformément aux dispositions de l'article XIX du GATT) et, d'autre part, qu'il verse une amende beaucoup plus forte pour indemniser le pays exportateur. Il faudrait également, en pratique, laisser un produit sur la liste des produits sujets à restriction pendant un délai assez long avant d'autoriser des mesures de restrictions à son sujet. Sans quoi, si le délai n'était que de quelques mois ou quelques semaines, un pays aurait avantage à attendre que le délai soit écoulé au lieu d'invoquer la clause de sauvegarde en question qui comporte des pénalités plus lourdes.

d) *Automaticité de l'indemnisation.* En vertu des règles ci-dessus exposées, la pénalité ou l'indemnisation seraient automatiques au lieu d'être simplement éventuelles comme c'est le cas aujourd'hui en vertu de l'article XIX du GATT, ce qui couperait l'herbe sous le pied à toute manœuvre politique tendant à éluder cette obligation en cas d'application de restrictions;

e) *Caractère financier de l'indemnisation.* Les règles ci-dessus comportent une indemnisation financière, contrairement par exemple aux indemnisations actuellement prévues par l'article XIX qui consistent soit à accorder une nouvelle concession tarifaire (sur un autre produit) soit à faire retirer une concession par le pays exportateur. Cette dernière méthode reflète l'esprit de marchandage tarifaire dont les règles du GATT sont imbuës, esprit foncièrement mauvais car il fournit à l'exportateur une indemnisation sous forme de droits de douane perçus à titre de représailles, ce qui suppose qu'il y trouve un avantage alors qu'en réalité ces droits risquent d'entraîner des inconvénients plus graves encore en renforçant les restrictions aux échanges, et de perturber un marché de plus en essayant de corriger la perturbation du premier. Une pénalisation ou indemnisation sous forme financière échappe à ces inconvénients.

f) *Indemnisation du pays exportateur.* Les règles qui précèdent ne seraient applicables qu'aux pays en développement exportateurs qui sont les seuls (le Japon excepté) à avoir été sérieusement atteints par les restrictions sur les textiles et par les VER<sup>7</sup>. En fait, dans le contexte d'un nouvel ordre économique international, on est plus volontiers disposé à réaliser des ajustements raisonnables au profit des pays en développement en modifiant la réglementation des échanges. Les courants financiers ainsi créés présenteront probablement pour les pays en développement une importance beaucoup plus grande que pour les pays développés, compte tenu de leurs besoins respectifs.

Les règles qui précèdent, et qui comportent essentiellement l'indemnisation des pays en développement exportateurs par les pays développés importateurs, ne constituent pas entièrement une nouveauté dans la mesure où elles portent sur l'application éventuelle de restrictions aux échanges, car la pratique déjà bien connue de la réciprocité tarifaire implique une renonciation aux restrictions. S'agissant de la

<sup>7</sup> Les VER ont gravement touché le Japon. Dans certains cas, notamment celui des VER sur l'acier aux Etats-Unis, ce sont les exportateurs des pays développés qui ont subi le choc, et ce sont d'abord les pays en développement qui en ont profité.

notion même d'indemnisation, il ne paraît pas y avoir de précédents manifestes. Il existe toutefois un précédent partiel, qui donne à penser que les propositions ci-dessus sont entièrement réalisables : c'est le versement par les Etats-Unis à la Turquie d'une somme importante en compensation de la mise en application de l'interdiction de la culture du pavot. En versant cette compensation aux cultivateurs turcs, on aurait théoriquement pu leur permettre d'entreprendre une autre culture sans encourir une perte financière.

### *La proposition Singer*

Il faut mentionner ici une récente proposition de Hans Singer tendant à faire verser par les pays développés aux pays en développement une indemnisation financière de la perte de débouchés qu'entraîne la création unilatérale de barrières commerciales. Singer fait valoir que "les pays développés doivent une indemnisation aux producteurs des pays en développement lésés"<sup>8</sup>. Chose intéressante, Jan Tinbergen, lauréat du prix Nobel, avait lui aussi, en 1962, évoqué brièvement l'intérêt que présenterait l'indemnisation des exportateurs exposés à perdre leurs débouchés à la suite de modifications des tarifs douaniers. Cette proposition avait été faite à l'occasion des transformations douanières entraînées par la création de la Communauté économique européenne (CEE)<sup>9</sup>.

### *Notre choix : une combinaison de réformes du GATT et de la politique des pays développés*

La préférence de l'auteur va à une refonte complète de l'article XIX du GATT, et ce pour de raisons théoriques fondamentales dans l'esprit de liberté des marchés qui animait le GATT à l'origine, et conformément aux propositions exposées plus haut<sup>10</sup>.

Les règles proposées seraient toutefois beaucoup plus efficaces si les pays développés mettaient en œuvre les deux politiques ci-dessous, dont l'une aurait une portée progressivement croissante.

a) Si, pour remédier aux inconvénients résultant des importations de quelque autre crise intérieure, on veut aider les industries du pays à se rééduquer et à se réinstaller, on aura moins besoin de recourir à des restrictions au commerce dans la mesure où on réduira l'intensité et l'influence politique des pressions exercées par ces industries :

b) Les principes élémentaires suffisent à montrer que les restrictions au commerce sont un moyen de soutenir la production intérieure moins efficace que la subvention, et ce du point de vue du pays développé importateur lui-même<sup>11</sup>. Il est

<sup>8</sup> La proposition Singer et celle de l'auteur, quoique similaires, partent de points de vue théoriques différents. L'auteur fait reposer sur une base théorique l'indemnisation à verser aux pays en développement alors que Singer indique qu'elle est justifiée par le fait que l'aide à l'adaptation des producteurs des pays en développement grève le budget de ces derniers. Voir Joeke, Kaplan et Singer [10].

<sup>9</sup> Voir Tinbergen [11], qui ne précise toutefois pas la base théorique de la proposition.

<sup>10</sup> Bhagwati [8] expose le mécanisme du changement à apporter à l'article XIX pour y incorporer la proposition Bhagwati.

<sup>11</sup> C'est là un des impératifs politiques importants qui découlent de la théorie de l'intervention optimale en présence d'objectifs non économiques. Le droit de douane grève la consommation en faisant monter les prix, ce qui pourrait être évité en ayant recours à une subvention à la production nationale, laquelle serait protégée tout autant. Voir Bhagwati et Srinivasan [12].

également évident qu'une subvention à la production aura pour effet d'élargir le marché du produit importé dans le pays développé, alors qu'un droit de douane, en faisant monter le prix à la consommation, le réduirait. Par conséquent, puisqu'il faut maintenir la production nationale à un niveau convenable, l'octroi d'une subvention à la production par le pays développé importateur est préférable, du point de vue du pays en développement exportateur, à des restrictions au commerce<sup>1 2</sup>. Il serait donc bon que la réforme générale des restrictions pour cause de perturbation des marchés comporte un accord multilatéral par lequel les pays développés s'engageraient à avoir recours à des subventions à la production plutôt qu'aux droits de douane ou aux contingentements dans les cas où les règles exposées plus haut envisagent des restrictions au commerce. Ce code pourrait prévoir des situations d'urgence justifiant l'application immédiate d'un contingentement, qui pourrait alors être progressivement aboli et remplacé par une subvention à la production selon une formule convenue dans le cadre d'un accord multilatéral.

## II. Conclusions

On peut aussi considérer que la menace du protectionnisme est si grave et que les gouvernements sont si peu en état d'y résister qu'il vaut mieux laisser les choses en l'état. Un avocat américain, Kenneth Dam, plaide vigoureusement dans ce sens, en faisant valoir que les récentes tentatives faites pour modifier les règles du commerce aux Etats-Unis ont entraîné une érosion du principe de la liberté des échanges. Une autre autorité paraît vouloir appuyer cette opinion. M. Jan Tumlir, du GATT, a souvent parlé récemment de la menace qui pèse sur la liberté des échanges, en attirant l'attention sur les nombreuses tentatives faites pour imposer des VER, sur la fermeté de la position adoptée par la CEE lors de la renégociation de l'accord des textiles, de l'attitude générale dans les négociations commerciales des représentants des pays développés, qui paraissent penser que les pays les moins développés doivent considérer l'accès aux marchés des pays développés comme un privilège à obtenir par négociation, alors que leur appartenance au GATT leur donne droit à cet accès.

Si la situation est vraiment à ce point fragile, on peut se demander si le vingt-et-unième siècle ne jugera pas la période d'après-guerre comme une expérience sans lendemain de restauration du libre-échange, et si le commerce n'est plus qu'un domaine assujéti aux réglementations édictées par les gouvernements dans le cadre de négociations internationales et comportant des contingentements et des fixations de prix. D'un point de vue historique, une telle éventualité ne saurait être entièrement exclue. Les restrictions à l'immigration, par exemple, sont aujourd'hui couramment admises, et la conscience des défenseurs des droits de l'homme ne paraît guère troublée par le fait qu'elles portent atteinte au droit de l'individu à vivre où il lui plaît. On se demande combien de gens savent que les restrictions à l'immigration sont une création du vingtième siècle, et qu'au dix-neuvième d'immenses migrations ont eu lieu dans le monde entier sans passeports ni contingentements.

L'auteur avoue n'être guère alarmé par l'éventualité de la réalisation de cette perspective dans le domaine des échanges de marchandises. Le point de vue de MM. Kenneth Dam et Jan Tumlir paraît fort pessimiste, même à court terme, et il

<sup>1 2</sup> Il faudrait modifier, mais non supprimer cette conclusion si l'industrie nationale veut conserver une certaine part du marché intérieur. En ce cas, l'intervention optimale, du point de vue du pays développé, consisterait en une combinaison de droit de douane et de subvention à la production.

n'est pas exclu que l'on puisse négocier des réformes comportant telle ou telle des propositions exposées dans le présent article. Les négociations Nord-Sud seront un ouvrage continu et sans éclat, d'où les réformes constructives naîtront, comme toujours, par une lente évolution.

### Bibliographie

1. J. Bhagwati, *The Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes* (Cambridge, Ballinger Publishing Co., 1978).
2. A. O. Krueger, *Liberalization Attempts and Consequences* (Cambridge, Ballinger Publishing Co., 1978).
3. Peter Kenen, "Debt relief as development assistance", in *The New International Economic Order: The North-South Debate* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1977).
4. Padma Desai, "The transfer of technology to developing countries in the framework of tripartite industrial cooperation" (TAD/SEM.1.S).
5. Guy de Lacharrière, "The role of East-West cooperation in the development of Tripartite Cooperation" (TAD/SEM.1/16).
6. Thierry de Montbrial, "Future prospects for tripartite industrial cooperation" (TAD/SEM.1/14).
7. Harold J. Berman, "The legal framework for tripartite industrial cooperation" (TAD/SEM.1/3).
8. J. Bhagwati, "Market disruption, export market disruption, compensation and GATT reform", *World Development*, décembre 1976.
9. J. Bhagwati, ed., *The New International Economic Order: The North-South Debate* (Cambridge, Mass., MIT Press, 1977).
10. S. Joekes, D. Kaplan and H. W. Singer, "Transformation assistance from developed countries to developing countries—an aid to trade expansion", Institute of Development Studies Discussion Paper No. 110 (Brighton, University of Sussex, avril 1977).
11. J. Tinbergen, *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Policy* (New York, 20th Century Fund, 1962).
12. J. Bhagwati and T. N. Srinivasan, "Optimal intervention to achieve non-economic objectives", *Review of Economic Studies*, janvier 1969.

---

# La participation croissante des pays en développement à la division internationale du travail industriel

Béla Kádár\*

---

## Principales caractéristiques des exportations de produits manufacturés des pays en développement

Les processus internes et internationaux en jeu au début des années 1960 ont fait passer la valeur des exportations de produits manufacturés des pays en développement de 6,4 milliards de dollars en 1965 à 13,1 milliards en 1970 et à 37,3 milliards en 1974, d'après le *Bulletin mensuel de statistique* des Nations Unies. Bien que le climat de l'expansion des exportations se soit détérioré en 1974-1975, période de stagnation économique dans les pays développés, leurs importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement n'ont baissé que de 25,8 à 24,2 milliards de dollars, comme l'indiquent les statistiques du commerce extérieur de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), ou sont simplement restées stagnantes, d'après diverses études de la Banque mondiale. Selon des estimations provisoires, les importations de produits manufacturés des pays développés en provenance des pays en développement ont augmenté de plus de 30 % en 1976 et de 10 % en 1977, ce qui, si l'on suppose un rythme analogue dans l'évolution du commerce entre pays en développement, encouragé par des incitations politiques, signifie que l'ensemble des exportations de produits manufacturés des pays en développement a probablement dépassé 45 milliards de dollars en 1976 et 50 milliards en 1977.

Dans les pays en développement, l'orientation de l'industrialisation vers l'exportation a été d'une intensité et d'une efficacité différentes selon les régions et les pays, et l'évolution des exportations de produits manufacturés reflète de plus en plus les différences entre les positions sur le marché mondial et entre les structures des divers pays en cause. Le déplacement le plus important a résulté des progrès considérables réalisés par les pays du Sud-Est asiatique, qui ont démarré les premiers et le plus résolument sur la voie de l'exportation. La part du continent asiatique (y compris celle de ses pays du Sud, qui est en déclin, et celle de ses pays du Sud-Est, qui est en forte hausse) a passé de 57 à 62 % entre 1965 et 1975, cependant que celle de l'Amérique latine passait de 20 à 26 % et que celle du continent africain baissait de 23 à 11 %.

La participation des pays en développement à la division internationale du travail est en train de se différencier. Les principales caractéristiques en sont les suivantes :

a) Le nombre des pays qui exportent des produits manufacturés a augmenté. Ils n'étaient que 14 à en exporter pour plus de 50 millions de dollars en 1965; ils étaient 40 en 1975.

---

\*Maître de recherches à l'Institut d'économie mondiale de l'Académie des sciences hongroise, Budapest.



b) Il y a une forte concentration des groupes d'exportateurs. L'un d'eux, qui comprend le Brésil, le Chili, Hongkong, l'Inde, le Mexique, la République de Corée et Singapour, a réalisé en 1974 les deux tiers des exportations du monde sous-développé. Sept autres pays: Argentine, Colombie, Egypte, Koweït, Malaisie, Pakistan et Thaïlande, en ont assuré 13 %. La même année, l'ensemble des plus de 100 autres pays en développement en réalisait moins de 25 %.

c) Au sein du groupe des pays en développement, les exportations de produits manufacturés sont de plus en plus concentrées. Les cinq plus gros pays exportateurs réalisaient 21,2 % du total en 1965; en 1974, cette proportion a atteint 49,1 %.

d) Parmi les plus gros exportateurs de produits manufacturés, le taux de croissance a été très inférieur à la moyenne chez ceux qui ont eu du mal à surmonter les difficultés résultant d'une industrialisation fondée sur le remplacement des importations ou qui ont eu à faire face à des problèmes politiques particuliers tels que l'Algérie, l'Angola, le Chili, l'Egypte, l'Inde, le Pakistan et la Tanzanie; leurs exportations ont été en baisse pendant la période envisagée.

e) En conséquence de la rapide augmentation de leurs exportations de produits manufacturés, la structure des exportations de plusieurs pays en développement présente un état d'avancement qui dépasse le cadre d'une économie à monoculture. Dans les petits pays de l'Asie du Sud-Est, c'est l'industrie qui est aujourd'hui le moteur de la croissance économique et de la participation à la division internationale du travail. Dans les grands pays d'Amérique latine dotés de plus grandes ressources naturelles, c'est davantage la géographie qui détermine l'orientation des spécialisations bien qu'au cours de la dernière décennie la structure du commerce extérieur se soit diversifiée beaucoup plus vite en raison de l'industrialisation orientée vers l'exportation.

La différenciation croissante des processus de croissance et des positions des pays en développement en matière de commerce extérieur se reflète également dans l'évolution de la composition de leurs exportations de produits manufacturés. Dans le siècle qui a précédé 1960, la structure des exportations de produits manufacturés des pays en développement a été défavorable du point de vue de leur croissance économique, de leur progrès technique et de la force de leur position sur les marchés. Elle consistait en grande partie en produits de l'industrie légère et en articles métalliques de fabrication primitive, sans grande possibilité de croissance et d'une demande peu élastique. En 1965, les machines représentaient à peine 6 % des exportations de produits finis des pays en développement.

Les transformations complexes intervenues depuis dix ans ont permis aux pays en développement d'exporter des produits des industries mécaniques. De 1965 à 1974, le total des exportations de produits manufacturés des pays en développement (en prix courants) a été multiplié par six cependant que leurs exportations de machines et installations étaient multipliées par dix-sept, passant de 395 à 6 750 millions de dollars. La part des machines a atteint plus de 3 % du total des exportations et plus de 18 % des exportations de produits finis, malgré les changements de prix intervenus sur les marchés mondiaux. Les principales exportations de machines ont été celles des produits de l'industrie électrique, qui ont représenté plus de la moitié du total, cependant que l'on voyait apparaître sur les listes d'articles exportés des produits nouveaux tels que machines de bureau, machines-outils, véhicules et instruments.

Les exportations de produits de l'industrie chimique, qui constitue le second grand domaine du développement technique et structurel, ont passé, au cours de la période envisagée, de 510 à 3 360 millions de dollars, soit un taux de croissance légèrement supérieur à celui de l'ensemble des exportations. La croissance des exportations de produits métallurgiques a été inférieure à la moyenne. L'ensemble des produits des industries mécanique, chimique et métallurgique a représenté un cinquième des exportations de produits manufacturés des pays en développement en 1965, et 31 % en 1974. Les problèmes que posent les exportations de produits manufacturés des pays en développement et les relations entre elles sont devenus plus variés et ne portent plus simplement sur quelques produits de l'industrie légère.

Ces derniers représentent toutefois encore une part déterminante, encore que déclinante, des exportations de produits manufacturés des pays en développement. Chose surprenante, les exportations de produits de l'industrie légère ont quintuplé au cours de la période envisagée et leur croissance n'a été que légèrement inférieure à la moyenne de celle de l'ensemble des exportations. Faute de statistiques, on ne peut étudier l'évolution de la composition de ces exportations qu'à partir de 1970. De 1970 à 1974, alors que le volume des exportations de produits finis était multiplié par 2,8, la valeur des produits de l'industrie textile exportés passait de 1,9 à 5 milliards de dollars, cependant que celle des produits de l'industrie du vêtement, qui exige davantage de main-d'œuvre, passait de 1,3 à 4,8 milliards de dollars. De 1970 à 1974, la part des exportations des industries textiles et vestimentaires dans le total des exportations de produits finis a passé de 24 à plus de 26 %. La croissance des exportations de chaussures, qui représente de 8 à 10 % du total, a également été supérieure à la moyenne.

#### **Tendances probables des exportations de produits manufacturés des pays en développement**

Les efforts destinés à porter à 25 % en l'an 2000 la part de la production industrielle mondiale assurée par les pays en développement (objectif fixé par la deuxième Conférence générale de l'ONUDI tenue à Lima en 1975) et les tâches multiples relatives à l'industrialisation et à l'exportation des produits manufacturés doivent être entrepris dans un environnement économique mondial caractérisé par un taux de croissance plus faible qu'au cours du dernier quart de siècle dans les pays industrialisés à économie de marché et même dans ceux du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM), le taux annuel de l'expansion réelle du commerce mondial étant estimé à 6-8 %. On peut par conséquent se demander dans quelle mesure le taux sans précédent de la participation des pays en développement à la division internationale du travail au cours de la période 1965-1976 pourra être maintenu. C'est là une question décisive, qui comporte des retombées sur la détermination, à l'échelle internationale, de l'industrialisation et de la croissance des pays en développement, ainsi que sur l'évolution générale des relations internationales.

La participation des pays en développement à la division internationale du travail industriel ne dépend pas de décisions volontaristes, mais de processus sociaux et économiques objectifs qui se déroulent sur l'ensemble du globe. On est en droit de considérer l'ensemble de ces processus et leurs principaux éléments constitutifs comme étant irréversibles.

## Evolution envisagée des exportations de produits finis des pays en développement

Pays	Valeur des exportations				
	1974 (millions de dollars)	1985 (millions de dollars de 1975)		Taux de croissance annuel moyen (pourcentage)	
		Variante A	Variante B	Variante A	Variante B
A. Pays à faibles revenus	3 288	7 290	13 550	8,0	15,0
Afrique (sauf Afrique du Nord, Afrique du Sud et Rhodésie du Sud)	303	555	960	6,0	12,0
Divers	112	485	790	13,0	20,0
Asie du sud	2 873	6 250	11 800	8,0	15,0
B. Pays plus industrialisés	25 965	78 620	90 400	11,5	13,2
Afrique orientale	433	1 010	1 450	8,0	12,0
Asie orientale	17 462	55 000	56 800	12,0	12,5
Amérique latine	6 385	18 490	26 300	11,0	15,0
Moyen-Orient et Afrique du Nord	1 685	4 120	5 850	11,0	15,0
Total	29 253	85 910	103 950	11,1	13,4

Source : Banque mondiale "Trade liberalization and export promotion", document de travail de la Banque mondiale (Washington D.C., 10 juin 1977), p. 18.

Note. Les deux variantes sont fonction de la politique commerciale adoptée par les pays développés.

Le tableau ci-dessous, établi d'après une étude de la Banque mondiale, qui contient les estimations les plus complètes dont on puisse disposer, donne la tendance envisagée des exportations de produits finis des pays en développement. Il comporte deux variantes en fonction de la politique commerciale adoptée par les pays développés à économie de marché.

D'après ces estimations, l'augmentation des exportations de produits finis des pays en développement au cours de la prochaine décennie sera du triple au quadruple, à un taux annuel moyen de 11 à 13,4 %. Des chercheurs de la République fédérale d'Allemagne sont arrivés aux mêmes conclusions<sup>1</sup>. Ils estiment que les importations en République fédérale d'Allemagne de produits manufacturés venant des pays en développement augmenteront de 15 à 20 % en moyenne par an.

A propos de ces prévisions, il est bon de rappeler deux hypothèses fondamentales. Premièrement, le taux de croissance des exportations de produits finis des pays en développement restera supérieur à celui de la production industrielle et, par conséquent, l'industrialisation restera à l'avenir orientée vers l'exportation. Deuxièmement, l'expansion des exportations de produits finis des pays en développement continuera à être plus rapide que celle de l'ensemble de leur commerce et que celle du commerce mondial, cependant que les modifications de la répartition géographique et de la composition de ce dernier varieront selon les régions et les pays.

S'agissant des pays en développement, les exportations de produits finis continueront probablement à augmenter, et vers le milieu de la décennie à venir elles devraient représenter une part importante de leurs exportations totales (à l'exclusion

<sup>1</sup> IFO Schnelldienst, 29 avril 1977, DIW Wochenbericht, 5/1975.

des ressources énergétiques). Ainsi donc, sauf en ce qui concerne les pays producteurs de pétrole, le commerce des produits finis constituerait alors l'élément principal de la participation des pays en développement à la division internationale du travail.

La structure des exportations de produits finis sera également modifiée du fait de la croissance supérieure à la moyenne des exportations de machines non électriques et de véhicules, estimée à 15-16 % en moyenne par an, et du fait de l'expansion de 7,5 à 10 % en moyenne par an des exportations de produits de l'industrie légère. Au cas où se réaliserait la variante de développement la plus favorable, les exportations de produits finis des pays en développement comporteraient en 1985 34 % de produits des industries mécaniques, 10 % de produits chimiques et 6 % de produits métallurgiques.

Les estimations en question donnent à penser que la participation à la division internationale du travail industriel accentuera encore le processus de différenciation entre pays en développement. L'ensemble de la part des pays africains (à l'exclusion de l'Afrique du Nord, de l'Afrique du Sud et de la Rhodésie du Sud) s'abaissera en 1985 à 2-3 % cependant que celle de l'Asie orientale représentera de 64 à 68 %, celle de l'Amérique latine de 21 à 26 %, celle de l'Asie méridionale de 7 à 11 % et celle du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord de 5 à 6 %.

La continuation des progrès des pays en développement dans la division internationale du travail industriel dépendra en grande partie non seulement de l'évolution de la situation politique et économique mondiale, mais aussi de l'orientation et de l'efficacité des mesures de politique économique prises par chacun des pays en développement. Il est évidemment difficile de quantifier et de préciser l'effet de ces deux facteurs principaux. Certains estiment que les pays en développement pourraient, au moyen de mesures internes, augmenter leur production industrielle des deux tiers, voire des quatre cinquièmes dans le cas des pays les moins développés. Nous examinerons brièvement dans les chapitres suivants les principales conditions internes et internationales d'un effort d'industrialisation orienté vers l'exportation.

#### **Aspects d'une nouvelle politique économique d'intensification de la participation des pays en développement à la division internationale du travail industriel**

Les quinze dernières années ont démontré que les pays qui ont suivi une stratégie consciente et complète d'industrialisation orientée vers l'exportation ont remarquablement réussi à accélérer leur croissance et leur industrialisation, à développer leur structure économique, et à améliorer leur position sur les marchés internationaux. L'expérience du passé et les perspectives à long terme qui en découlent donnent à penser que la création d'industries exportatrices et l'industrialisation verticale comportant un maximum de recours à la main-d'œuvre et aux ressources naturelles locales continueront à constituer la meilleure stratégie de développement économique et d'industrialisation de la majorité des pays en développement.

Dans les débats sur la politique économique et sur le choix entre industrialisation orientée vers l'exportation et industrialisation de remplacement des importations, on conseille encore fréquemment aux pays en développement de les combiner. Si sensées qu'elles puissent paraître, ces recommandations ne sauraient être applicables qu'à l'échelon des sous-branches de l'industrie. Certes, la croissance économique,

croissance orientée vers l'exportation comprise, élargit sans cesse le marché intérieur et la portée du remplacement des importations, qui constitue lui-même un processus salubre que la politique économique doit favoriser. Mais, au niveau de l'économie nationale, la combinaison ou l'application parallèle de deux stratégies différentes (développement et limitation des mécanismes de la concurrence, dirigisme administratif et incitations indirectes, diversification et spécialisation, etc.), qui impose des obligations contradictoires aux systèmes de choix et de techniques de la politique économique, risque de mener au chaos économique et à une stagnation prolongée de la croissance, comme l'a montré l'exemple de plusieurs pays en développement.

On ne saurait espérer que des pays qui ont traversé une longue période de développement protectionniste passent brusquement du remplacement des importations à l'orientation vers l'exportation au moment voulu. Pendant la période de transition, qu'on pourrait prolonger dans certains cas, les problèmes de l'emploi et la sensibilité du gouvernement au déséquilibre politique pourraient exiger l'application simultanée des deux genres de politiques de développement dans les différentes branches. Mais cela ne suffit pas à faire de nécessité vertu, ni à dévaloriser la stratégie exportatrice, tout au moins dans le cas des plus petits pays.

L'expérience des dix dernières années permet également de mesurer l'efficacité des moyens de politique économique employés pour participer à la division internationale du travail industriel. Pendant trente ans, la politique industrielle des pays en développement a essentiellement consisté à industrialiser, à créer des installations industrielles, et les principaux moyens employés à cette fin ont été le dirigisme administratif, un tarif douanier et une politique d'importations protectionnistes, et le contrôle des changes. L'accentuation des tendances exportatrices ayant fait ressortir les exigences de la compétitivité et du rendement, la création d'un environnement économique plus sain et la définition de ses règles essentielles ont nécessité l'intervention plus active du système bancaire, une politique des changes dynamique, une organisation du crédit, un système de promotion des exportations financé par l'Etat, la création de régions d'exportations, la coordination des importations de biens d'équipement et de la politique structurelle, et la participation de la diplomatie au développement du commerce extérieur.

Il existe une abondante littérature où l'on compare l'efficacité des divers systèmes d'incitation aux exportations créés dans divers pays en développement<sup>2</sup>. Le succès de la stratégie exportatrice ne doit toutefois pas être attribué uniquement au système d'incitation, mais aussi à la transformation du rôle économique de l'Etat et au système au moyen duquel l'Etat dirige l'économie. On sait que dans la plupart des pays en développement c'est la réduction du nombre précédemment considérable des ministères et des organes de contrôle de l'Etat qui a annoncé l'infléchissement de la politique du développement<sup>3</sup>. Les théories politiques et économiques occidentales

<sup>2</sup> L'Institut d'économie mondiale de Kiel vient de terminer son étude des systèmes d'incitation d'une vingtaine de pays en développement, dont les résultats sont exposés dans J. Donges, "The expansion of manufactured exports", Kiel Arbeitspapiere n° 49 (Kiel, Institut für Weltwirtschaft). On trouve également un exposé complet du sujet dans B. Balassa, "Export incentives and export performance in developing countries". Document de travail de la Banque mondiale n° 248 (Washington, D.C., 1977).

<sup>3</sup> Lorsque les idées ont changé en Colombie et au Brésil par exemple, le nombre des autorisations officielles nécessaires pour conclure une affaire avec l'étranger, qui était de 25 à 30, a été réduit des quatre cinquièmes, ce qui a considérablement accéléré les décisions et les opérations.

associent souvent le développement économique que l'on peut qualifier d'"introverti" à un renforcement du rôle économique de l'Etat et du centralisme, cependant qu'elles considèrent le développement orienté vers l'exportation comme lié à la libéralisation économique et politique, à l'affaiblissement du rôle du pouvoir central et à l'expansion de l'aire des libres décisions. Une foule d'exemples historiques démontrent cependant que dans les pays qui s'industrialisent à retardement dans le cadre du développement d'une économie de marché libre (notamment les pays d'Europe méridionale et d'Amérique latine), l'accumulation intensive nécessaire à la croissance, la répartition optimale des revenus en vue de l'expansion des exportations, le bas niveau des salaires qui comprime les prix de revient, et la garantie contre les grèves et les expropriations n'ont été en grande partie réalisés que grâce à des mécanismes comportant l'usage de la force et la centralisation du pouvoir politique. Lorsqu'il s'agit de la croissance des économies de marché, les tendances à la libéralisation politique et à celle de l'économie ne coïncident donc pas nécessairement.

Une politique exportatrice qui combine le développement à retardement de l'économie de marché libre et la planification centralisée exige, pour des raisons particulières relatives au problème de la croissance, une extension et une modernisation des fonctions économiques de l'Etat. Du point de vue de l'investissement, l'extension du rôle des organes centraux s'explique par un certain nombre de facteurs. Une politique exportatrice exige un développement accéléré des composants indirects de la compétitivité (notamment les qualifications professionnelles, l'approvisionnement en énergie, les transports, les communications, les installations sociales et culturelles) et, par conséquent, une augmentation de la proportion des investissements non productifs (infrastructure). Le passage du remplacement des importations à l'industrialisation orientée vers l'exportation entraîne généralement une augmentation de 60 à 70 % des investissements non productifs et celle de la part du financement assurée par l'Etat. D'une façon générale, certains gros investissements destinés à développer l'appareil de production sont réalisés sans la participation de l'Etat. Alors que l'industrialisation de remplacement des importations est de nature linéaire et d'une portée trop large, la politique exportatrice est par contre nécessairement sélective et exige le rétrécissement de la gamme des productions et l'élimination des entreprises qui prennent du retard. La fermeture des entreprises, publiques ou privées, habituées depuis longtemps au protectionnisme, produit un effet de choc, parfois amorti, il est vrai, par des contraintes politiques. Dans les pays qui adoptent une politique exportatrice, c'est généralement l'Etat qui intervient (par des transferts de propriétés, des subventions, etc.) pour réorganiser ou faire fusionner les entreprises qui travaillent à perte, les déplacer vers des régions moins développées, et les fermer en tout ou partie. Ce processus s'accompagne naturellement d'une centralisation des ressources économiques.

D'autres difficultés sont dues au fait que les tâches croissantes de la modernisation, de la gestion du progrès technique, et de l'adaptation à l'évolution économique et politique internationale exigent un système de guidage et une base d'informations que l'on ne trouve généralement pas au niveau de l'entreprise dans les pays en développement (sauf chez les sociétés transnationales). La collecte, l'évaluation et la publication de l'information incombent de plus en plus à l'Etat. De même, le système de direction du développement orienté vers l'exportation, qui est plus compliqué parce qu'il est lié aux mécanismes de la concurrence et à la

différenciation et à la complexité croissante des intérêts au sein de l'économie, exige un renforcement du rôle de l'Etat dans les tâches de développement, de direction, de coordination et d'harmonisation. Ce n'est pas par une simple coïncidence que quelques pays à économie de marché qui ont entrepris une industrialisation "tardive", comme le Brésil, le Mexique, le Pakistan et l'Espagne, ont, après avoir adopté une nouvelle conception du développement, commencé à dresser des plans de développement indicatifs pour le secteur privé et obligatoires pour le secteur public.

Enfin, l'importance croissante accordée à la division internationale du travail et la diminution des difficultés dues à l'asymétrie du pouvoir créent un besoin urgent de renforcement de l'appareil économique central. Lorsqu'il s'agit de développement par l'exportation, les pays en développement sont exposés à des pressions beaucoup plus nombreuses de la part des pays plus industrialisés et des grandes entreprises multinationales qui disposent de moyens économiques, techniques, militaires, etc., beaucoup plus puissants. Une centralisation renforcée du pouvoir économique et un contrôle social plus complet des ressources naturelles et des sources d'investissement peuvent réduire les pertes dues à l'asymétrie du pouvoir. A cet égard, une grande importance s'attache au monopole d'Etat du commerce extérieur et des changes, et à la création d'un organisme de commerce extérieur centralisé, sans lesquels le secteur privé des petits pays les moins développés est généralement incapable de résoudre les problèmes auxquels il doit faire face.

Les difficultés des pays en développement qui se sont engagés dans la voie de la croissance par l'exportation et les résultats qu'ils ont obtenus montrent que non seulement la réévaluation des priorités de la politique du développement, mais aussi la création d'un système d'institutions et l'action des organismes centraux sont indispensables pour obtenir un succès durable.

### **Les adaptations internationales que comporte l'industrialisation exportatrice des pays en développement**

La participation des pays en développement à la division internationale du travail industriel, vu l'évolution historique des principaux débouchés de leurs exportations de produits manufacturés, pose surtout aux pays développés à économie de marché certains problèmes d'adaptation. Comme la plus grande partie des exportations des pays en développement consiste en produits dont l'écoulement dépend beaucoup de leur prix (leurs prix sont en effet concurrentiels mais leur demande est très peu élastique), leurs exportations ne peuvent se développer vigoureusement que si les pays industriels développés restreignent leur production et ouvrent leurs marchés aux importations.

Jusqu'à présent, la plupart des pays les plus développés ont mené un combat d'arrière-garde acharné contre l'extension de la libéralisation, notamment pendant les périodes cycliques d'aggravation du chômage, en plaidant la nécessité d'assurer le plein emploi et d'empêcher la dislocation des marchés. Or la réalité économique, c'est que, dans les branches d'industrie atteintes par les exportations des pays en développement, chaque ouvrier travaillant à la production rend superflue, dans les pays de l'OCDE, l'importation de produits valant de 20 000 à 30 000 dollars. Si l'on admet que de 1976 à 1985 les exportations de produits finis des pays en développement vers les pays industriels augmenteront de 50 milliards de dollars, cela

signifiera la perte de 1,7 à 2 millions d'emplois dans les pays développés à économie de marché, ce qui exigerait le transfert d'un peu moins de 3 % en dix ans du nombre total des personnes travaillant dans les industries de transformation. On ne saurait donc justifier le protectionnisme en prétextant la perte d'emplois due aux importations. C'est ce que montrent également des calculs faits en République fédérale d'Allemagne<sup>4</sup>, selon lesquels les quatre cinquièmes des pertes d'emplois subies de 1962 à 1975, ont été dues à l'augmentation de la productivité, et à peine 2 % à la concurrence des importations provenant des pays en développement. En même temps, d'autres calculs<sup>5</sup> ont montré que l'augmentation du pouvoir d'achat des pays qui ont développé leurs exportations industrielles vers la République fédérale d'Allemagne ont permis à cette dernière, en accroissant ses exportations, de réemployer environ 80 % de la main-d'œuvre réduite au chômage dans les branches atteintes par la concurrence des importations.

Dans ces conditions, lorsque les pays en développement exigent l'arrêt des restrictions aux importations, la cessation de la pression exercée par les prétendues restrictions volontaires des importations, la réduction des contingentements et l'abaissement des barrières non douanières, la libéralisation générale des échanges (notamment en ce qui concerne le textile et le vêtement), un nouvel abaissement des barrières douanières dressées contre les pays en développement, la reconnaissance de la légitimité des subventions accordées par les pays en développement à leurs industries exportatrices, toutes ces demandes paraissent justifiées, et ne sont guère de nature à compromettre la croissance des pays développés à économie de marché.

Il serait certes aventureux d'essayer de prédire, dans l'incertitude actuelle, l'aspect futur de la politique commerciale internationale, mais certains indices donnent une idée du sens, de la portée et de l'allure de son évolution à long terme. Aux Etats-Unis, par exemple, le Congrès a en 1974 donné pouvoir au président de réduire de 60 % les droits de douane et de supprimer ceux qui sont inférieurs à 5 %, à charge de réciprocité. Les négociations à ce sujet aboutiront probablement en 1979 et les réductions de droits de douane porteront sur une période de 10 années. La formule d'harmonisation proposée par la Communauté économique européenne fait état d'une réduction éventuelle de 30 % en moyenne, valable jusqu'en 1990. Les conditions des exportations industrielles peuvent donc s'améliorer à long terme, moins toutefois et moins vite que le souhaitent les pays en développement.

L'intensification des efforts visant à la normalisation conceptuelle de la politique industrielle, naguère considérée comme le point faible de la stratégie des pays développés à économie de marché, l'élaboration normative de cette politique, la mise au point d'une méthode à vues lointaines tendant à son insertion dans la stratégie générale du développement, et plus particulièrement l'accent récemment mis sur la politique structurelle, tout cela est étroitement lié à la réadaptation de l'économie mondiale. Afin de favoriser l'adaptation à la nouvelle situation économique mondiale, les pays à économie de marché offrent de plus en plus, outre les mesures traditionnelles de la politique économique, des conseils, de l'information et une assistance financière pour la création et l'exploitation d'entreprises nouvelles, la coopération entre entreprises, le progrès technique, et la rééducation professionnelle des travailleurs licenciés par les entreprises en perte de vitesse ou transférés d'une région à une autre. L'œuvre d'élaboration d'une politique structurelle et du

<sup>4</sup>F. Wolter, *Adjusting to Imports from Developing Countries* (Kiel, Institut für Weltwirtschaft, 1976).

<sup>5</sup>*DIW Wochenbericht, loc. cit.*, p. 38.



traitement des problèmes qui se posent en période de récession est encore loin d'être achevée dans les pays développés à économie de marché, mais les recherches entreprises pour trouver des solutions et les leçons, positives ou négatives, de l'expérience du passé méritent de retenir l'attention.

Les problèmes relatifs à la division du travail entre pays du CAEM et pays en développement ont une incidence moins marquée sur l'économie mondiale, mais ils sont d'un caractère entièrement nouveau. Les pays à économie planifiée ne sauraient refuser de favoriser la participation des pays en développement à la division internationale du travail industriel en arguant que ce processus se déroule sous la bannière des sociétés transnationales, qu'il sert les intérêts d'une "fausse" industrialisation due à une division du travail néo-colonialiste, qu'il apporte la division parmi les pays en développement et entrave le développement des relations entre l'Est et l'Ouest.

Les sociétés transnationales n'assurent encore qu'un tiers des exportations de produits finis des pays en développement, qui, si les pays à économie planifiée les négligeaient, seraient réduits à coopérer avec les sociétés transnationales et les principaux pays à économie de marché. Les intérêts à long terme des pays les moins développés ne seraient pas non plus lésés s'ils se développaient plus lentement de manière à permettre au nombre des pays industrialisés d'augmenter. Si les pays à économie planifiée restaient absents de l'organisation de la division internationale du travail industriel, il ne resterait plus guère aux pays en développement qu'à s'entendre avec les pays développés à économie de marché. Cette conséquence réduirait les possibilités de développement des relations économiques entre l'Est et l'Ouest, dont l'importance est capitale pour le maintien de la coexistence pacifique, et pourrait entraîner l'isolement économique dans le monde des pays du CAEM et la consolidation de leur stratégie régionale introvertie. Les petits pays du CAEM, notamment la Tchécoslovaquie, la République démocratique allemande et la Hongrie, hors d'état de s'en tenir longtemps au remplacement des importations seraient les plus atteints par cette situation. En effet, ils participent déjà à la division internationale du travail, principalement en fournissant des produits manufacturés qui représentent de 60 à 80 % de leurs exportations vers les pays dont l'économie n'est pas planifiée et plus des quatre cinquièmes de celles qui vont aux pays du CAEM. La participation active à l'organisation et au développement de la division internationale du travail présente donc une importance capitale pour ces derniers, et plus spécialement pour les plus petits qui exportent des produits finis.

Dès le tout début, les positions prises, tant en théorie qu'en politique économique internationale, par les pays du CAEM attestent qu'ils ont bien compris que les exigences présentées par les pays en développement dans les réunions internationales, malgré toutes leurs contradictions, reposaient sur des bases plus larges et politiquement plus progressistes que par le passé et nécessitaient une réforme complète des relations établies par les pays développés à économie de marché. Ces exigences signifient l'adoption par les pays en développement des principes antérieurement posés par les pays à économie planifiée, et dans ce sens elles représentent aussi un succès sur le plan de la diplomatie économique internationale. Les pays du CAEM peuvent par conséquent accorder leur appui moral, politique et économique à toute organisation intégrale de la division internationale du travail tendant à exercer une réglementation non seulement au sein d'un groupe unique de pays, mais entre tous les pays, et qui n'entrave pas indirectement le renforcement de la coopération industrielle entre l'Est et l'Ouest.

L'adaptation aux nouvelles tendances de la division internationale du travail pose toutefois plusieurs problèmes économiques internes et externes aux pays du CAEM. La transformation du rôle des pays en développement dans l'économie mondiale exige que l'on définisse et que l'on applique plus promptement les notions de politique structurelle des divers pays, et qu'on prenne des mesures plus radicales pour la limitation ou le développement de telles ou telles branches ou sous-branches, notamment dans les pays qui ont davantage besoin de la division du travail industriel. L'adaptation aux processus économiques mondiaux risque incontestablement de produire un effet de choc dans certaines sous-branches. A la longue, ces effets de choc exerceront toutefois une influence bénéfique sur l'économie nationale, faciliteront la solution des difficultés dues aux pénuries de main-d'œuvre et encourageront les exportations des branches les plus modernes.

Dans le cadre de la coopération bilatérale avec les pays en développement, il faut accorder une plus grande attention à la division du travail industriel. L'exemption de droits de douane accordée en 1965 aux marchandises des pays en développement, l'achat d'une partie de la production des usines créées avec l'assistance du CAEM, la conclusion d'accords économiques et commerciaux à long terme, l'aide accordée à l'industrie nationale et les achats de produits finis qui ont augmenté de 35 % par an en moyenne en 1974-1975, sont évidemment les plus importantes des mesures prises par les pays à économie planifiée pour développer la division du travail entre les pays en développement et le CAEM. Il faudra aussi déterminer les possibilités futures, conclure des accords de spécialisation plus larges, intensifier la participation à la création d'industries exportatrices et continuer à élargir la gamme des produits finis achetés aux pays en développement et des mécanismes de coopération industrielle.

En l'état présent de la coopération entre pays du CAEM, certaines tâches s'imposent déjà à l'échelon régional. La stratégie d'intégration de ces pays et la poursuite du développement de leurs mécanismes d'échanges extérieurs devront de plus en plus tenir compte du partage international du travail avec les pays en développement. Les petits pays du CAEM qui n'ont pas une grosse production ni une forte assise technique et financière coopéreraient beaucoup plus facilement avec les pays en développement si l'ensemble des pays du CAEM pouvaient compter sur des mécanismes de coopération valables dans leurs interventions communes sur les marchés des pays tiers. A l'avenir, on pourra remplir à l'échelon régional un nombre de plus en plus grand de tâches relatives au transfert de l'information, à l'établissement de contacts et à l'organisation.

Même si l'on exploite à plein les possibilités de développement des relations aux échelons économiques nationaux et régionaux, il restera un nombre croissant de problèmes qui ne pourront être résolus que dans un cadre international. Il importe essentiellement, surtout pour les petits pays du CAEM qui ont besoin de la division internationale du travail, de participer de plus en plus activement aux travaux des organismes internationaux qui s'occupent de l'industrialisation et des exportations de produits manufacturés des pays en développement, tels que le GATT, la CNUCED et l'ONUDI, qui, lorsqu'ils traitent de la politique commerciale internationale, s'intéressent de plus en plus aux produits manufacturés de préférence aux matières premières.

Les organismes internationaux actuels n'ont toutefois pas encore créé un cadre institutionnel qui convienne à la coopération en matière de politique structurelle, domaine dont l'importance internationale est devenue considérable. On comprend aujourd'hui de mieux en mieux que la solution des problèmes monétaires et

commerciaux mondiaux exige la coopération de tous les pays. Mais on se rend moins bien compte que la coopération, l'échange d'informations, et la coordination et l'organisation progressives de la croissance à long terme et des processus de transformation de structure liés aux problèmes monétaires et structurels sont également indispensables à la réorganisation rationnelle de l'économie mondiale. L'industrialisation et la spécialisation des industries en vue de l'exportation nécessitent une extrême prévoyance et toute erreur de décision entraîne des risques considérables. Il y a de moins en moins de chances de réaliser la nécessaire industrialisation exportatrice des petits pays les moins développés sans coopération et garanties internationales préalables. L'automatisme des marchés ne fournit pas davantage une base solide à la prévision rationnelle et à la planification à long terme de l'industrialisation et de la spécialisation. La répartition équitable et optimale des avantages et des charges d'une nouvelle division internationale du travail exige la coopération sur les marchés internationaux, dans la politique structurelle et dans le développement industriel. Cette coopération pourrait favoriser la réduction dans le monde entier des coûts sociaux de l'industrialisation, le maintien de la communauté d'intérêts des pays en développement, la réglementation de l'activité des sociétés transnationales et, surtout, le renforcement de l'esprit de coopération internationale.

---

# L'industrialisation des pays en développement

*Secrétariat de l'ONUDI*

---

## *Introduction*

Les dernières années ont été marquées par l'apparition d'un certain nombre de problèmes qui ont entravé le progrès économique et industriel. L'inflation endémique, les fortes fluctuations des changes et la nécessité d'économiser l'énergie, notamment le pétrole, ont profondément affecté les pays développés ou non. Pour résoudre efficacement, équitablement et durablement ces problèmes, les nations, quel que soit leur degré de développement, devront coopérer et concerter leurs efforts. Il faudra notamment qu'elles manifestent leur volonté politique et que chacune d'entre elles, développée ou en développement, prenne les mesures appropriées.

C'est dans cet esprit que la deuxième Conférence générale de l'ONUDI tenue à Lima en mars 1975 a animé le dialogue entre pays industrialisés et pays en développement sur les moyens de réaliser une répartition plus équitable des ressources dans le domaine de l'industrialisation, comme l'avait demandé la communauté internationale à la sixième session extraordinaire de l'Assemblée générale des Nations Unies.

La Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels (ID/CONF.3/31, chap. IV)<sup>1</sup> énoncent au sujet du processus d'industrialisation un certain nombre de principes comportant essentiellement une vaste stratégie de développement industriel visant à renforcer la capacité industrielle des pays en développement. Elle demande notamment l'augmentation la plus forte possible de la part des pays en développement dans le total de la production industrielle mondiale, qui devrait si possible atteindre au moins 25 % en l'an 2000. Depuis une vingtaine d'années, certains pays en développement ont plus ou moins augmenté leur production industrielle, mais la part de l'ensemble de ces pays est restée relativement stationnaire jusque vers la fin des années 1960. Notons à ce sujet que la Déclaration et le Plan d'action de Lima ne contentent pas de fixer un objectif global quantitatif à la production des pays en développement; ils évoquent aussi les aspects qualitatifs de l'industrialisation, aspects dont l'importance a été soulignée par un appel à l'action dans les domaines suivants : amélioration de la justice sociale par une répartition plus équitable des revenus et par le développement et l'emploi optimaux des ressources humaines, hommes et femmes; développement permanent par l'autosuffisance et la participation; approche intégrée et multisectorielle du développement industriel, la planification et l'exécution tenant pleinement compte des conséquences technologiques et socio-économiques du processus.

La Déclaration et le Plan d'action de Lima demandent des efforts particuliers dans divers domaines, en soulignant notamment les suivants : mesures prises à l'échelon national pour promouvoir le développement industriel tant par les pays en développement que par les pays développés; coopération entre les pays en

---

<sup>1</sup> Document transmis à l'Assemblée générale sous couvert d'une note du Secrétaire général (A/10112). Egalement publié sous forme de brochure d'information de l'ONUDI, sous la cote PI/38.

développement aux échelons sub-régional, régional et interrégional de manière à faire ressortir l'importance du principe de l'autosuffisance collective en tant que moyen de développement industriel; coopération entre pays en développement et développés, le facteur le plus important étant probablement la création urgente d'un système de consultations; mécanismes assurant le transfert de technologies et de savoir-faire des pays développés aux pays en développement à des conditions équitables; enfin mesures spéciales d'assistance à prendre par les autres pays et organisations internationales en faveur des pays les moins développés, sans accès à la mer ou insulaires.

### **La croissance industrielle**

L'ONUDI a fait des estimations de la part des pays en développement dans le total de la production manufacturière mondiale au cours de la période de 1960 à 1976. Ces estimations reposent sur des chiffres relatifs à la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier de 87 pays en développement et 35 pays développés, exprimés en dollars des Etats-Unis constants de 1970. On a pu constater que pendant les années 1960, la part des pays en développement est restée stationnaire à environ 7 %, avec de très légères fluctuations, après quoi elle a traversé une période d'augmentation constante, pour atteindre environ 8,6 % en 1975. Cette augmentation de la part des pays en développement a été comparée à celle de l'ensemble des pays développés, mais non à celle de chacun de ces derniers. C'est ainsi que les pays à économie planifiée et le Japon ont augmenté leur part de la production manufacturière mondiale dans une proportion beaucoup plus forte que les pays en développement. Par contre, le secteur manufacturier des pays en développement à économie de marché a augmenté beaucoup plus vite par rapport à l'Amérique du Nord et à l'Europe occidentale que par rapport à l'ensemble du monde, surtout pendant la période 1966-1975.

Cette évolution de la part des pays en développement dans le total de la production industrielle mondiale est fonction des taux de croissance relatifs du secteur manufacturier des pays développés et en développement. Il faut noter à ce sujet que les taux de croissance de la valeur ajoutée par le secteur manufacturier (VAM) dans les pays développés vont probablement être plus faibles que dans le passé, non seulement durant la période 1975-1980, mais également pendant les quelques prochaines décennies. Au nombre des facteurs qui contribueront probablement à cette baisse des taux de croissance dans les pays développés à économie de marché, tout au moins jusqu'en 1990, il faut compter l'augmentation de la part du secteur des services dans l'ensemble de l'activité économique, l'augmentation des investissements dans des activités telles que la protection de l'environnement et la prudence avec laquelle les gouvernements s'efforcent d'éviter la réapparition de pressions inflationnistes excessives.

Par contraste avec le taux de croissance de 6 % de la VAM pendant la période 1960-1975, un taux de croissance estimé à environ 5 % pendant la période 1975-2000 ne paraîtrait donc pas exagérément élevé. En supposant que ce taux de croissance sera celui des pays développés, il faudrait, pour atteindre l'objectif des 25 % fixé par la Déclaration de Lima, que le taux annuel de croissance de la VAM dans les pays en développement soit de 10 à 11 % pendant les 25 prochaines années.

Encore que ce taux soit dans l'ensemble compatible avec les prévisions des pays en développement des diverses régions pour la période 1975-1980, on peut se demander si des taux de VAM aussi élevés pourront être maintenus jusqu'à l'an 2000. En ce qui concerne l'avenir proche, rappelons que la plupart des plans des pays en développement pour la période 1975-1980 ont été dressés avant les modifications de la situation économique internationale intervenues au milieu des années 1970. En conséquence, de nombreux pays en développement auront peut-être plus de difficultés qu'ils le pensaient à équilibrer leurs échanges extérieurs et notamment à se procurer les transferts financiers nécessaires en provenance des pays développés, outre l'augmentation de leurs exportations vers ces pays qu'il leur faudra réaliser à la fin des années 1970. A plus long terme, l'expérience des pays développés dont la croissance est la plus rapide paraît montrer qu'après une ou deux décennies au maximum de croissance accélérée, des goulots d'étranglement se produisent, la poursuite de la croissance rapide devient plus difficile et exige de plus grands efforts. On peut donc penser que, pendant une période qui pourra durer un quart de siècle, les pays en développement n'auront pas la certitude de conserver des taux de croissance de la VAM élevés sans faire à cette fin des efforts considérables.

Pour que les taux de croissance de la VAM dans les pays en développement atteignent les valeurs élevées nécessaires pendant la période 1975-2000, il faudra que les investissements nationaux et les apports de capitaux étrangers augmentent considérablement, que l'on développe les accords régionaux et interrégionaux pour le commerce et l'industrie, et que les pays en développement réalisent une forte expansion de leurs capacités technologiques. Il est peu probable que l'on puisse atteindre ces taux élevés dans le cadre de la structure économique mondiale qui existe depuis quelques décennies. Si l'on admet que le taux de croissance de la VAM dans les pays développés sera d'environ 5 % durant la période 1975-2000, et celui des pays en développement de 7 à 8 % (en se basant sur les taux de croissance de 1960 à 1975), la part des pays en développement dans le total mondial de la VAM ne dépassera tout de même pas 15 % en l'an 2000. D'autre part, la production industrielle des pays en développement devra croître environ deux fois plus vite que celle des pays développés. Pour atteindre ces taux de croissance beaucoup plus élevés que ceux des quinze dernières années, il faudra certainement que des transformations qualitatives et quantitatives considérables interviennent dans les mécanismes et dans les formes de la coopération internationale.

### **Le financement industriel : tendances actuelles et perspectives**

Les taux de croissance industrielle nécessaires pour atteindre les objectifs fixés à Lima dépendent des apports financiers que fourniront les sources nationales et étrangères pour satisfaire aux besoins des secteurs industriels des pays en développement. Les études actuelles de l'ONUDI font ressortir les points suivants :

a) La discussion sur le financement du développement économique général ne tient ordinairement pas compte des caractéristiques propres au financement industriel lequel exige que l'on s'assure que les projets sont viables et que l'on se préoccupe particulièrement du rapport entre capital-actions et capitaux empruntés;

b) Les montants nécessaires au financement industriel ont augmenté parce que l'inflation a pesé plus lourdement sur le coût des biens d'équipement que sur les autres facteurs du développement;

c) Bien que l'on ait mis au point depuis quelques années des méthodes nouvelles ou non classiques de financement industriel à l'intention des pays en développement, elles n'ont jamais fait l'objet de discussions dans les assemblées internationales;

d) Les pays développés et les pays en développement ont les uns et les autres intérêt à l'augmentation du volume des ventes de biens d'équipement des premiers aux seconds. Ces ventes ont dépassé 70 milliards de dollars en 1976. Les pays développés possèdent la capacité nécessaire pour augmenter leur production de biens d'équipement, cependant que les pays en développement en ont besoin pour atteindre leurs objectifs d'industrialisation.

Pour atteindre l'objectif de Lima, les investissements dans le secteur industriel devraient, selon le scénario choisi, se monter à 40-60 milliards de dollars par an de 1980 à 1990 et à 120-140 milliards de dollars de 1990 à 2000<sup>2</sup>. On peut supposer que 60 % environ de ces montants devront être consacrés au financement des importations de biens d'équipement, de technologie et de services (ingénierie), dont 10 % pour le financement de la formation et de l'assistance technique. Il importe de ne pas perdre de vue les points suivants :

a) En admettant que le total des ressources étrangères nécessaires à l'industrie se montera à environ 25 à 35 milliards de dollars par an au cours de la prochaine décennie, cela représente de 15 à 25 milliards de dollars de plus par an qu'à l'heure actuelle;

b) L'apport total des transferts officiels et du financement privé s'est élevé en 1976 à environ 60 milliards de dollars et, comme par le passé, l'industrie en a reçu environ 13 %, soit 8 milliards;

c) Si l'on suppose qu'il faudra de 15 à 25 milliards de dollars de plus par an, on se trouve en présence des options suivantes :

- i) L'apport total reste de 60 milliards et l'industrie doit alors en recevoir de 40 à 60 % au lieu de 13 %;
- ii) Si l'industrie doit continuer à recevoir 13 % de l'apport total et si les autres secteurs ont eux aussi besoin de plus d'argent, il faut porter le montant total des ressources étrangères à 200-270 milliards de dollars;
- iii) Les 25 à 35 milliards supplémentaires doivent être fournis par des moyens autres que les apports actuels (par exemple accords de compensation et de troc);
- iv) On peut essayer n'importe quelle combinaison des points i), ii) et iii) ci-dessus.

S'agissant des sources financières extérieures destinées à l'industrialisation, il ne faut pas oublier que les transferts officiels des pays membres de l'OCDE n'ont augmenté qu'à raison de 0,36 % du PNB par an de 1961 à 1974. L'objectif de

<sup>2</sup> On estime à environ 2 000 milliards de dollars le montant des investissements à effectuer dans l'industrie pendant la période 1980-2000. Voir "Background paper for the Expert Group Meeting on Industrial Financing" (ID/WG.287/8).

0,7 % n'a pas été atteint et ne le sera probablement pas car le taux paraît avoir stagné à environ 0,3 % pendant la première moitié des années 1970. En ce qui concerne la répartition, les transferts officiels ont été de plus en plus alloués aux pays les moins développés, surtout à l'intention de l'agriculture et de l'infrastructure. A cet égard, il y aurait intérêt à savoir si ce sont les pays en développement eux-mêmes qui ont fixé les priorités en matière d'affectation, ou si ce sont les pays donateurs qui ont exclu les prêts à l'industrie pour des raisons politiques ou autres.

S'agissant des ressources financières provenant du marché des capitaux, la majorité des pays en développement ont beaucoup de mal à y accéder parce qu'ils n'inspirent pas suffisamment confiance aux prêteurs éventuels et parce qu'ils ne peuvent pas toujours supporter les frais élevés des emprunts privés. De plus, dans les pays développés, l'accès au marché des obligations est limité par des règlements qui, en pratique, affectent davantage les pays en développement. Les emprunts sur les marchés des eurodevises sont en général accordés à court terme et, par conséquent, ne conviennent guère au financement de projets industriels, encore que l'on constate une tendance à des opérations à plus long terme. Il ne faut néanmoins pas oublier que les pays industrialisés (et notamment ceux où le déficit de la balance des paiements est important) empruntent eux aussi sur les mêmes marchés et que les prêteurs les préfèrent aux pays en développement; la concurrence joue au détriment de ces derniers.

S'agissant des investissements étrangers directs, en grande partie réservés au secteur industriel, il faut se rappeler que 75 % d'entre eux ont lieu entre pays industrialisés. Sur le reste, 30 % environ seulement ont été investis dans les secteurs industriels des pays en développement, et principalement dans 10 à 15 d'entre eux qui paraissent le mieux placés pour accueillir de tels investissements. On pense que dans l'avenir les investisseurs privés n'auront pas souvent une confiance suffisante dans les lois et les institutions des pays d'accueil et se porteront surtout vers les produits manufacturés comportant une très faible valeur ajoutée. D'autre part, les pays d'accueil se méfient énormément des activités des firmes contrôlées par l'étranger et tiennent de plus en plus à assurer à leurs nationaux une participation majoritaire ou à exercer d'autres formes de contrôle.

Il faut enfin signaler que seuls les pays en développement les plus avancés, qui sont aussi les plus dignes de crédit, paraissent en mesure de continuer à financer leur industrialisation avec une relative facilité. Les autres continueront à avoir beaucoup de mal à financer leurs achats de matériel, etc. (c'est-à-dire à financer le déficit de leur balance des paiements), dont dépend leur croissance. Cela signifie qu'il leur faudra peut-être sacrifier leur taux de croissance pour ne pas apparaître aux yeux des prêteurs comme des emprunteurs abusifs. Cette situation peut entraîner de gros risques politiques quand les espérances populaires sont déçues et qu'il faut prendre des mesures d'austérité parce qu'on n'arrive pas à financer les importations.

Les problèmes de financement industriel qui se posent au tiers monde ont fait l'objet d'une discussion très détaillée lors de la réunion d'un groupe d'experts sur cette question organisée par l'ONUDI en décembre 1978. Les représentants d'institutions financières internationales, de banques d'affaires, etc., du Nord et du Sud ont convenu que plusieurs questions devaient être discutées dans une assemblée universelle à laquelle tous les pays pourraient participer sur un pied d'égalité<sup>3</sup>.

<sup>3</sup>Rapport final de la Réunion d'experts sur le financement du développement industriel (ID/WG.287/10).



### Industrialisation et commerce international

A mesure que l'industrialisation progresse, de nombreux pays en développement soulignent l'importance que présente le commerce international pour les efforts qu'ils font dans ce sens. Des constatations empiriques récentes paraissent indiquer que les pays en développement qui favorisent la promotion des exportations réalisent une meilleure croissance que ceux dont l'industrialisation est axée sur le remplacement des importations<sup>4</sup>. Il est vrai que les économies qui s'orientent vers le commerce international sont plus particulièrement vulnérables aux fluctuations rapides des marchés mondiaux et des politiques commerciales, et de nombreux pays en développement ne disposent pas des ressources, des aptitudes, ni des vastes débouchés qui leur permettraient de s'adapter à ces changements par leurs propres moyens. C'est uniquement dans le cadre de la communauté internationale que l'on pourra remédier à leur vulnérabilité à ces fluctuations.

Ce problème présente une importance particulière pour l'évolution du secteur industriel dans les pays en développement, car la plupart des entreprises industrielles modernes sont d'une façon ou d'une autre dépendantes des économies étrangères et du commerce international. Elles ont besoin de débouchés extérieurs pour leurs produits, mais aussi d'importer des matières premières, des demi-produits, des biens d'équipement, des techniques et du savoir-faire en matière de gestion. Le progrès des ventes à l'extérieur de produits manufacturés des pays en développement s'effectue par cycles. L'exemple le plus net en a été la chute soudaine des ventes aux pays développés en 1975. Cette expérience, précédée de cas de croissance zéro et d'années de stagnation, donne à penser que les exportations de produits manufacturés des pays en développement dépendent pour beaucoup de l'état de l'économie mondiale.

La concentration des ressources dans la production des articles manufacturés pour l'exportation n'est peut-être pas la politique de développement qui convient à tous les pays en développement, mais elle continuera à jouer un rôle de plus en plus important dans les stratégies d'industrialisation d'un grand nombre d'entre eux au cours des années à venir. De 1960 à 1975, les exportations de produits manufacturés des régions en développement, chiffrées en monnaie courante, ont passé de 3,7 à 33,9 milliards de dollars (valeur fob). Bien que les exportations de produits manufacturés des régions développées aient augmenté très rapidement pendant la même période, l'expansion des exportations des pays en développement a été encore plus rapide, ce qui leur a permis de faire passer leur part des exportations mondiales de ces articles de 6,3 % en 1960 et 1965 à une moyenne de 7,6 % en 1970-1972 et de 9,0 % en 1973-1975. Il faut également noter que l'amélioration de la compétitivité des régions en développement en matière de produits manufacturés est due à leurs progrès dans toutes les grandes catégories de productions, y compris la chimie et la mécanique.

Il est évident que la continuation de l'expansion des exportations de produits manufacturés des pays en développement, notamment vers les pays développés, constitue un élément essentiel de leur processus d'industrialisation. Ils devront toutefois longtemps encore importer des pays développés les articles pour lesquels ces

<sup>4</sup>J. N. Bhagwati et A. O. Krueger, "Exchange control, liberalization and economic development", *American Economic Review*, mai 1973, p. 420.

demiers offrent un avantage comparatif incontesté. La coopération internationale devrait donc comporter l'élargissement de l'accès aux marchés des pays développés et une restructuration progressive de l'industrie mondiale, ce qui serait à la longue avantageux tant pour les pays développés que pour les pays en développement.

Les négociations pour la création d'un système généralisé de préférences (SGP) applicable par les pays développés aux droits de douane sur les produits exportés par les pays en développement ont commencé au début des années 1960. On avait espéré à l'origine que le SGP imprimerait un élan vigoureux à l'industrialisation des pays en développement en influençant favorablement les décisions d'investissement et la compétitivité de leurs produits sur les marchés internationaux. Les réalités sont toutefois loin d'avoir répondu aux espérances. D'après la CNUCED, la préoccupation exprimée dans la Déclaration et le Plan d'action de Lima sur l'abaissement des barrières douanières et autres n'a pas trouvé un climat encourageant. Les limitations, restrictions et réserves exigées dans leurs projets respectifs par les pays qui devront accorder des préférences empêchent le système de produire tous ses effets. De plus, les avantages résultant du SGP ont surtout profité à des pays en développement relativement peu nombreux, et aux plus avancés d'entre eux. En même temps, dans le domaine des barrières non douanières, les restrictions aux exportations de produits manufacturés des pays en développement ont considérablement proliféré et elles ont maintenant pris les proportions alarmantes d'un système protectionniste<sup>5</sup>.

### Mécanismes et formes de la coopération industrielle internationale

Dans le vaste domaine de la coopération industrielle reposant sur des relations entre entreprises, il est assez évident que ces dernières ont évolué à partir de la pratique suivie entre pays de niveaux de développement similaires pendant plusieurs siècles, et plus récemment entre pays coloniaux et leurs colonies. Il paraît donc essentiel de commencer par contester certaines des hypothèses fondamentales de l'ordre mondial actuel, à savoir, par exemple : que tous les pays peuvent atteindre en même temps leurs objectifs de développement; que tous les pays sont effectivement égaux; que les problèmes économiques peuvent être efficacement réglés par les seuls mécanismes du marché libre; que l'ordre mondial existant ne saurait être modifié sans que l'économie mondiale en souffre gravement. Deuxièmement, l'examen de la situation du point de vue juridique paraît montrer que le laisser-faire contractuel, notamment au niveau de l'entreprise, a bien souvent eu pour effet de perpétuer les inégalités entre partenaires de la coopération industrielle. Il importe également de modifier par une évolution progressive la façon de penser des parties contractantes en tenant compte des nécessités particulières de la coopération industrielle entre partenaires dont les niveaux de développement économique et les systèmes économiques et juridiques sont différents.

Il est nécessaire de clarifier la notion d'investissement à la lumière des besoins et des exigences spécifiques des pays en développement en matière de développement industriel et de reconnaître que l'on peut envisager l'investissement dans le contexte

<sup>5</sup> "La recrudescence du protectionnisme et le *statu quo* relatif aux barrières commerciales opposées aux importations en provenance des pays en développement" (ID/B/C.2/194).

plus large de sa contribution générale à l'effort d'industrialisation d'un pays en développement. Comme l'objectif de l'industrialisation dépasse les relations entre entreprises et est du ressort des gouvernements, il y a lieu d'examiner de très près la forme et la portée de l'intervention gouvernementale, qu'elle consiste en lois nationales ou en accords internationaux, pour en déterminer l'impact sur le financement industriel, et notamment sur les investissements étrangers. Il faut, par exemple, fournir des garanties appropriées aux deux partenaires, préciser les règles du jeu, et corriger les inégalités entre partenaires.

On a également pu déterminer les principaux objectifs des pays développés et en développement en matière de coopération industrielle internationale. Les "parties prenantes" des pays en développement se soucient avant tout d'obtenir des résultats et non simplement des services. Ce qu'elles veulent, c'est acquérir des installations capables de fonctionner parfaitement au moyen d'apports locaux, et les rendre capables de reproduire, d'adapter et de perfectionner le savoir-faire technologique. Il faut aussi avoir présent à l'esprit le fait que la nature des partenaires des pays en développement est souvent différente de celle de leurs partenaires des pays développés. Il s'agit bien souvent d'entreprises publiques ou d'organismes d'Etat qui ont l'obligation de sauvegarder les intérêts nationaux et dont le succès ne se mesure pas seulement en chiffres de bénéfices mais aussi en contribution à l'ensemble de l'industrialisation. Les investisseurs des pays développés n'ont pas d'ordinaire cette obligation. Il s'agit pour eux de maximiser les bénéfices tout en restant le moins possible "engagés" dans la participation au développement général du pays d'accueil. Ils ont également besoin d'assurances et de garanties contre les risques non commerciaux tels que nationalisation, expropriation, etc.

S'agissant de l'insertion des relations contractuelles entre entreprises dans un cadre d'accords intergouvernementaux, on a vu que c'est ainsi qu'on procède habituellement entre pays développés à économie de marché et pays à économie planifiée. Dans les relations entre Nord et Sud, les gouvernements des pays développés à économie de marché passent souvent des accords destinés à protéger les investissements de leurs nationaux. Il semble toutefois, comme, par exemple, dans le cas de la Convention de Lomé, qu'ils seraient également disposés à conclure des accords-cadres analogues adaptés aux besoins spécifiques des pays développés et en développement dans le domaine de la coopération industrielle internationale. Il y aurait là trois avantages principaux : premièrement, cela pourrait donner la certitude que l'ensemble des dispositions du contrat de coopération industrielle est conforme aux stratégies et aux politiques du pays d'accueil; deuxièmement, cela fournirait un jeu de principes généraux ou de directives pour la coopération dans les domaines de la finance, de la technologie, de la formation, etc.; troisièmement, cela tendrait de plus en plus à faire intervenir les gouvernements des pays développés dans les relations entre entreprises, ce qui donnerait une garantie de plus contre les abus que pourraient commettre leurs nationaux et une assurance de bonne exécution des contrats.

Sur un plan plus spécifique, on a pu déterminer les principaux défauts du cadre juridique actuel de la coopération industrielle internationale. Ils se divisent en trois catégories principales : a) imprécision des responsabilités du fournisseur étranger; b) difficultés rencontrées par ce dernier dans l'accomplissement de ses tâches et obligations; c) problèmes relatifs au règlement des conflits.

### La coopération internationale pour le redéploiement de la capacité de production

Pour arriver à porter la part des pays en développement dans la production industrielle mondiale à au moins 25 % d'ici à l'an 2000, il faudra peut-être transférer des pays développés aux pays en développement des industries peu concurrentielles sur le plan international, et multiplier les applications de la technologie dans les pays en développement. Le redéploiement des industries et l'établissement de capacités technologiques dans les pays en développement, ainsi que le transfert de technologies industrielles à ces pays exigent de nouveaux mécanismes de coopération internationale. Nous exposons plus loin certaines activités de l'ONUDI destinées à renforcer la coopération internationale dans ces domaines.

Les premiers résultats des études de l'ONUDI sur le redéploiement des industries vers les pays en développement indiquent qu'au niveau de l'entreprise certains des industriels interpellés paraissent s'intéresser à redéployer quelques éléments de leur production et à participer, en transférant des technologies, des capitaux, des ressources ou des services, à la création d'installations manufacturières dans les pays en développement. Les entreprises industrielles grandes et moyennes qui ont paru intéressées n'envisageaient toutefois pas de fermer leurs installations de production en pays développés à la suite de tels redéploiements. Ces études ont également révélé qu'il existe des possibilités de redéploiement dans pratiquement toutes les branches d'industrie, et qu'elles ne sont nullement limitées aux industries en déclin. L'ONUDI donne suite aux occasions de redéploiement constatées dans ces études en entreprenant des activités de promotion qui visent à faciliter et à assister le redéploiement de productions industrielles données par les entreprises intéressées.

Ces études indiquent également que la plupart des économies de marché développés ont pris des mesures d'encouragement aux investissements étrangers dans les pays en développement. Elles comprennent des dispositions fiscales et financières, des politiques du crédit, l'information, la promotion de l'investissement, des études de préinvestissement subventionnées, des systèmes d'assurance des investissements, des garanties et des accords de protection des investissements couvrant les risques commerciaux ou non. Signalons également que certains pays développés ont entrepris des études sur les problèmes d'adaptation structurelle à long terme, en vue de déterminer les industries qui se prêteraient à un redéploiement dans l'avenir. On signale que certains secteurs industriels ont déjà fait l'objet d'adaptations de structure dans quelques pays développés à économie de marché. Certains pays ont dressé des programmes d'adaptation destinés à aider les entreprises et les travailleurs des industries affectées par l'augmentation des importations. Ces mesures sont conçues pour alléger les effets du déplacement des industries, y compris le chômage, et à aider les travailleurs et les entreprises moins concurrentielles sur le marché international à entreprendre des productions plus viables. Bien que de telles mesures puissent indirectement encourager les importations de produits industriels en provenance des pays en développement, les politiques actuelles des pays développés à économie de marché ne paraissent pas relier expressément les modifications de structure internes à un redéploiement effectif d'installations de production vers les pays en développement. La promotion du redéploiement industriel pourrait donc comporter non seulement la décision des entreprises en cause d'effectuer des transferts de ressources, mais encore l'adoption par les gouvernements intéressés de mesures politiques et d'activités d'appui destinées à permettre ces transferts, l'ouverture de leurs marchés et l'adaptation de leur structure, compte tenu des facteurs à long terme du développement économique.

### **Le système de consultations de l'ONUDI**

Pour faciliter l'examen et la discussion des problèmes relatifs à la transformation de la structure de l'industrie mondiale et pour appuyer les aspirations des pays en développement à promouvoir leur développement industriel, l'ONUDI a inauguré en 1977 le système de consultations demandé par la Déclaration et le Plan d'action de Lima. Le système de consultations est conçu pour mobiliser intégralement la coopération internationale de manière à favoriser le partage de la capacité industrielle mondiale et le transfert du savoir-faire, de la gestion et des capitaux et d'augmenter ainsi sensiblement la production industrielle des pays en développement. Le succès de ce système dépendra évidemment en définitive des volontés politiques et des efforts conscients entrepris pour arriver à un accord, mais sa création a déjà établi un cadre nouveau de coopération internationale dans le domaine du développement industriel.

Les réunions de consultation tenues en 1977 dans les secteurs des engrais, de la sidérurgie, du cuir et des huiles végétales ont permis à tous les intéressés -- travail, industries, gouvernements et groupements de consommateurs -- d'échanger des vues sur l'évolution globale future du secteur en cause.

A la douzième session du Conseil du développement industriel, tenue en mai 1978, le Directeur exécutif de l'ONUDI a donné les quatre principales raisons de l'utilité de ces réunions :

a) Pour la première fois, on a débattu de la croissance future des industries en question dans le monde entier en tenant compte des intérêts des pays en développement comme de ceux des pays développés. Grâce aux discussions franches qui ont eu lieu à ce sujet, l'aspiration des pays en développement à augmenter leur part de la production mondiale d'ici à l'an 2000 est maintenant mieux comprise par les gouvernements, les industries et le monde du travail. De plus, tous les participants ont convenu de la nécessité de consultations futures en vue de guider la croissance des capacités mondiales de production;

b) On a discuté en termes pratiques des difficultés qu'éprouvent les pays en développement pour créer et développer leurs industries. On a envisagé avant tout les formes spécifiques de coopération internationale nécessaires pour trouver des solutions. Des activités ultérieures et de nouvelles réunions de consultation permettront de poursuivre la discussion de ces problèmes jusqu'à ce qu'on arrive à résoudre même les plus complexes d'entre eux.

c) Les pays en développement et développés ont maintenant la possibilité d'évaluer les transformations rapides du contexte dans lequel évolue l'industrie mondiale et, par conséquent, celle d'adapter leur politique à cette évolution. A mesure que de nouveaux éléments surgissent dans ce contexte en évolution, les réunions de consultation permettent de porter le débat devant un auditoire international;

d) Comme tous les intéressés sont représentés, les réunions de consultation permettent non seulement de déterminer les zones dans lesquelles on a besoin de renforcer la coopération internationale, mais encore fournissent le moyen d'élaborer des propositions spécifiques en vue de mettre en œuvre cette coopération. Et ces propositions ont d'autant plus de chances d'être mises à exécution que ceux qui auront à les exécuter auront participé à leur élaboration.

La session du Conseil du développement industriel tenue en mai 1978 a discuté de l'expansion ultérieure du système de consultations. On a envisagé plusieurs nouveaux secteurs devant faire l'objet de réunions de consultations et décidé d'examiner en 1978-1979 le cas des industries de la machine agricole et de la pétrochimie. Les travaux entrepris dans trois autres secteurs: agro-industries, biens d'équipement et produits pharmaceutiques, seront poursuivis, l'accent étant mis sur les agro-industries. Une seconde série de consultations devait être tenue sur les engrais et la sidérurgie, respectivement en novembre 1978 et janvier 1979, cependant que les travaux se poursuivraient sur les secteurs du cuir et des huiles et graisses végétales. De plus, un groupe de travail intersecrétariats doit être créé par l'ONUDI en coopération avec l'UNESCO et l'OIT afin d'examiner le moyen d'augmenter au maximum les installations de formation de la main-d'œuvre industrielle dans les pays développés et en développement en fonction des besoins de ces derniers. Cette question pourrait faire l'objet d'une réunion de consultation spéciale. Enfin, on envisage également le problème du financement du développement industriel dans les pays en développement, sujet sur lequel on pourrait éventuellement tenir une réunion de consultation au moment opportun.

### **La coopération internationale dans le domaine de la technologie**

Dès ses débuts, l'ONUDI s'est intéressée, au moyen de ses projets d'assistance technique à la mise au point et au transfert des technologies dont les pays en développement ont besoin pour s'industrialiser rapidement. Ce sujet a toutefois été réexaminé récemment et on l'aborde désormais d'une façon plus méthodique et plus complète. A sa onzième session, le Conseil du développement industriel a de nouveau élargi le rôle de l'ONUDI dans le domaine de l'élaboration et du transfert de la technologie en prenant sa résolution 47 (XI) sur la coopération internationale dans le transfert de technologie. Lors de la même session, le Conseil a également approuvé deux rapports du Secrétariat de l'ONUDI avançant des propositions pour un programme d'action coopérative sur la technologie industrielle appropriée et sur l'essai de mise en exploitation de la Banque d'informations industrielles et techniques. A la suite de la résolution ci-dessus et des décisions du Conseil, l'ONUDI a maintenant entrepris un vaste programme de travail sur la mise au point et le transfert des technologies, portant principalement sur l'assistance aux pays en développement en matière de politique et de planification technologiques, les aptitudes locales, le choix des technologies appropriées, la circulation de l'information et les services de conseils technologiques. Le rapport sur les activités de l'ONUDI dans ce domaine a été signalé et apprécié à la session de 1978 du Conseil qui a exprimé sa satisfaction de l'élan donné par l'ONUDI à la mise au point et au transfert des technologies.

Vu les imperfections du marché de la technologie (dont l'accès est difficile et qui coûte cher en devises, c'est le choix de la technologie qui constitue le thème central du Programme coopératif d'action sur la technologie industrielle appropriée entrepris par l'ONUDI. C'est pour obtenir une vue d'ensemble du problème que l'ONUDI a réuni en novembre 1978 le Forum international sur la technologie industrielle appropriée auquel ont participé des experts et des ministres. Une importance

particulière s'attache à ce forum car le programme d'action coopératif mentionné plus haut vise à définir un cadre d'activités qui devront être entreprises dans le domaine de la mise au point et du transfert des technologies non seulement par l'ONUDI mais encore par des gouvernements, des organismes privés et des organisations régionales et internationales.

Le transfert de l'information sur les technologies est évidemment une condition préalable du transfert des technologies elles-mêmes. L'ONUDI a entrepris dès sa création un programme d'information industrielle principalement axé sur un service de recherche industrielle étendu et multidisciplinaire et sur l'assistance technique aux services d'information industrielle dans les pays en développement. Depuis quelques années, on fait de plus en plus appel à elle pour lui demander de répondre aux besoins d'information relatifs à la sélection des technologies appropriées. La Déclaration et le Plan d'action de Lima et les résolutions correspondantes prises par la suite par l'Assemblée générale ont mis l'accent sur l'intérêt qui s'attache à la création d'une banque d'informations industrielles et techniques. En juillet 1977, on a pris les mesures nécessaires à cet effet.

Conçue comme une entreprise pilote pour une durée de 18 mois, la Banque d'informations industrielles et techniques (BIIT) exerce un double rôle : informer et conseiller. Elle recherche les sources et les usagers d'informations et de conseils, et donne à sa documentation une forme utilisable par les responsables et leurs conseillers dans les branches suivantes : sidérurgie, engrais, agro-industries et machines agricoles.

### **Industrialisation et objectifs sociaux**

La Déclaration et le Plan d'action de Lima soulignent que les plans et stratégies d'industrialisation des pays en développement doivent tenir compte des caractéristiques que présente la structure économique et sociale de chacun d'entre eux. Les efforts entrepris pour élever le niveau de vie et supprimer les handicaps sociaux et le chômage doivent aussi s'inspirer du principe de la justice sociale et de la répartition équitable entre tous les secteurs de la population des avantages de l'industrialisation.

Les politiques nationales d'industrialisation doivent mettre l'accent sur l'usage intensif des ressources du pays, le développement de l'infrastructure et le développement régional interne. La Déclaration et le Plan d'action de Lima soulignent à cet égard l'intérêt que présente un processus d'industrialisation intégré comportant la création d'installations de production dans toutes les branches d'industrie. Les industries de base, sidérurgie, métallurgie, pétrochimie, constituent le fondement indispensable de toute industrialisation, cependant que les industries intégrées assurent la liaison nécessaire entre les divers secteurs industriels. Il importe aussi de créer des industries manufacturières et de transformation afin de satisfaire les besoins de la population en produits de consommation, et de développer rapidement la production locale afin de remplacer les importations et d'augmenter les exportations.

La Déclaration et le Plan d'action de Lima font également observer que l'on peut favoriser l'intégration des différents secteurs de l'économie en encourageant et en aidant les petites et moyennes industries et les industries rurales qui répondent aux

besoins essentiels de la population locale. L'expérience de la promotion du développement rural souligne la nécessité de l'intégration. Il faut non seulement augmenter la production agricole, mais aussi améliorer les infrastructures des transports, de l'administration et des institutions, y compris l'éducation. L'amélioration rapide de la production agricole exige déjà des investissements à long terme dans l'irrigation, la bonification des sols, la recherche et le développement agricoles, et des apports tels qu'engrais, outils et instruments et, souvent, tracteurs et machines. Les entreprises de ce genre, qui sont lentes à porter leurs fruits, consomment beaucoup de produits de l'industrie lourde, ce qui confirme l'importance de ce secteur pour la couverture des besoins essentiels, tant sur le plan collectif que sur le plan individuel. En même temps, l'industrialisation appropriée des zones rurales elles-mêmes constituerait un élément important de la politique de développement rural intégré, car elle créerait de nouveaux emplois et aiderait à couvrir les besoins essentiels de la population des campagnes.

La décentralisation des activités industrielles dans les pays en développement pourrait à la longue avoir des avantages d'une portée considérable, non seulement en matière d'emploi et de redistribution des revenus, mais aussi en ce qui concerne la production et le maintien de la croissance. Dans plusieurs secteurs, et notamment ceux qui doivent satisfaire aux besoins de consommation et de production des campagnes, une production à petite échelle, utilisant des techniques sensiblement différentes de celles des pays industrialisés et exigeant moins de capitaux, pourrait être parfaitement efficace et approvisionner le marché intérieur à des prix concurrentiels.

Pendant longtemps encore, toute nouvelle démarche vers l'industrialisation des zones semi-urbaines et rurales exigera toutefois d'importants investissements supplémentaires si l'on veut ne pas compromettre le développement du secteur manufacturier lourd et la possibilité de maintenir la croissance. Il faut dire aussi que le rendement de ces investissements supplémentaires se fera attendre longtemps, dix ou vingt ans peut-être, au cours desquels les augmentations de production des biens de consommation seront très inférieures aux augmentations effectives de la consommation.

Vu la durée, l'étendue et la complexité de l'effort nécessaire, il ne semble guère possible de l'entreprendre au cours de la décennie actuelle ni peut-être même de la suivante dans un grand nombre de pays en développement, et notamment dans les moins développés et les plus pauvres, à moins d'obtenir des pays développés un apport de ressources sensiblement accru. Cet apport sera indispensable si l'on veut entreprendre un effort soutenu pour répartir plus équitablement les bienfaits du développement économique, étant entendu qu'il ne serait ni souhaitable ni pratiquement possible de laisser cet effort s'accompagner d'une baisse du taux de la croissance économique générale.

### **La Troisième Conférence générale de l'ONUDI**

Les estimations que contient le présent article semblent indiquer que les pays en développement font quelques progrès en direction de l'objectif quantitatif fixé à Lima. Leur part de la production industrielle mondiale, qui était d'environ 7 % vers la fin des années 1960, est aujourd'hui d'environ 8,5 %. Les premières constatations



faites par l'ONUDI en suivant l'action entreprise par les gouvernements pour atteindre les objectifs de Lima (quantitativement et qualitativement) sont néanmoins malheureusement moins encourageantes. Dans bien des cas, les gouvernements ont encore beaucoup à faire pour prendre, comme le veulent la Déclaration et le Plan d'action de Lima, les mesures propres à assurer le développement industriel accéléré et équitable des pays en développement. La troisième Conférence générale de l'ONUDI, qui se tiendra à New Delhi au début de 1980, donnera lieu à des consultations globales en haut lieu sur la coopération internationale pour le développement industriel des pays en développement et sur d'autres aspects de l'industrie dans le monde. Un des points importants de l'ordre du jour de la Conférence sera l'examen de la situation industrielle mondiale et notamment des progrès de la mise en œuvre de la Déclaration et du Plan d'action de Lima et des difficultés qu'ils rencontrent. La Conférence envisagera également les stratégies de la poursuite de l'industrialisation qui sera un élément essentiel du processus de développement au cours des années 1980, la coopération industrielle entre pays en développement, le redéploiement des industries des pays développés vers les pays en développement et la création de structures industrielles appropriées dans ces derniers. La Conférence examinera également les problèmes institutionnels et notamment les dispositions prises dans ce domaine par l'ONUDI pour relever, au cours des années 80 et au-delà, le défi de l'industrialisation.

---

# Les adaptations de structure dans les pays développés

*Secrétariat de l'ONUDI*

---

A la suite de la Déclaration et du Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels (ID/CONF.3/31, chap. IV)<sup>1</sup> et des résolutions ultérieures de l'Assemblée générale<sup>2</sup> qui en ont approuvé les principes et les objectifs, l'ONUDI a entrepris un programme d'études sur le redéploiement des industries des pays développés vers les pays en développement et sur les adaptations de structure dans les pays développés. L'Assemblée générale avait expressément demandé à l'ONUDI, entre autres, de faire des études comportant des recommandations au sujet des politiques aptes à promouvoir le redéploiement et la détermination des industries qui se prêtent à un redéploiement accéléré vers les pays en développement. Si l'on veut favoriser le processus du redéploiement (c'est-à-dire le transfert de certaines ressources industrielles telles que matériel, capitaux, savoir-faire en vue de créer des établissements industriels dans les pays en développement), il faudra que les structures de production industrielle et d'emploi subissent d'importantes réformes pour s'adapter aux nouvelles activités manufacturières (de remplacement des importations ou orientées vers l'exportation) des pays en développement. Le redéploiement comporte donc non seulement un transfert accru de ressources industrielles aux pays en développement, mais encore une modification correspondante de la division internationale du travail. Les pays développés devraient donc, à cet effet, accepter une restructuration du commerce international permettant aux produits manufacturés de pays en développement d'acquérir une part croissante de leurs débouchés.

Pour les pays développés à économie de marché, cela signifierait non seulement la suppression des diverses barrières officielles qui s'opposent aux importations en provenance des pays en développement, mais encore l'octroi d'un traitement préférentiel spécial et d'une aide aux importations de produits manufacturés provenant de ces fournisseurs novices et tard venus sur les marchés internationaux, afin qu'ils puissent accéder aux marchés et circuits de distribution traditionnels, être à leur tour alimentés par eux, et surmonter peu à peu les diverses difficultés qui se présentent au niveau de la production. Les tendances qui règnent dans les pays développés font toutefois qu'il est difficile de répondre à ces besoins. Ils considèrent leurs exportations de produits manufacturés vers les pays en développement comme un important stimulant de leur développement industriel<sup>3</sup>; mais un nombre croissant

<sup>1</sup> Document transmis à l'Assemblée générale sous couvert d'une note du Secrétaire général (A/10112). Egalement publié sous forme de brochure d'information de l'ONUDI sous la cote PI/38.

<sup>2</sup> Résolution de l'Assemblée générale 3362 (S-VII), section IV, par. 21 et résolution 31/163.

<sup>3</sup> En 1976, la part des exportations de certains pays développés allant aux pays en développement [y compris ceux de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)] était la suivante : Allemagne, République fédérale d', 18 %; Canada, 7 %; Etats-Unis, 37 %; France, 23 %; Italie, 19 %; Japon, 41 %; Royaume-Uni, 24 %. Ces chiffres paraissent confirmer que les pays en développement (y compris ceux de l'OPEP) qui sont devenus exportateurs et gagnent ainsi des devises représentent pour les industries des pays développés des débouchés importants et croissants. Au cours de la période 1970-1977, les exportations des Etats-Unis vers les pays en

d'articles importés des pays en développement leur apparaissent comme des éléments de perturbation, comme une sorte de dumping résultant de la stratégie des sociétés transnationales. Ce renouveau des tendances protectionnistes dans les pays développés peut être attribué au ralentissement de la croissance générale et de l'emploi qui sévit dans nombre d'entre eux et aux préoccupations croissantes qu'inspirent les secteurs dont la structure subit ainsi des atteintes. Il semble qu'une certaine incertitude se manifeste au sujet de la division internationale du travail.

Deux observations trouvent ici leur place. Premièrement, alors que le rapport entre les exportations totales des pays en développement et celles des pays développés est passé de 6,8 % en 1960 à 8,4 % en 1975, la part des pays en développement dans les importations des pays développés est encore très faible, puisqu'elle n'a été que de 8,2 % en 1976. Deuxièmement, il semble bien que les importations en provenance des pays en développement aient une faible incidence sur l'emploi dans les pays développés. Comme le montre une récente étude de l'ONUDI<sup>4</sup>, cette incidence a été presque négligeable dans le passé. Même dans les industries les plus atteintes par ces importations, elles ne sont responsables que d'une partie des pertes d'emplois constatées depuis quelques années, qui sont plutôt dues à d'autres facteurs. L'effet de déplacement jouera à l'avenir, mais même si les importations augmentent sensiblement, elles feront perdre moins d'emplois que l'augmentation de la productivité, le commerce avec les pays développés et les déplacements de la demande.

La pression qui s'exerce sur les pays développés à économie de marché dans le sens d'une adaptation de leurs structures de production et d'emploi ne paraît donc due que dans une très faible mesure à l'augmentation des importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement. Elle résulte bien plutôt de l'effet combiné de l'évolution technique, des transformations de la demande et des politiques intérieures, et de celles du commerce avec les autres pays développés, y compris les pays à économie planifiée. Cette pression est particulièrement sensible lorsqu'elle porte sur un sous-secteur industriel ou sur une sous-région déterminés. En pareils cas, il est plus facile de mesurer après coup l'impact direct sur la production et l'emploi des divers facteurs, y compris les importations en provenance des pays en développement, que les effets positifs indirects de l'augmentation des échanges, qui se répartissent en général sur un grand nombre de sous-secteurs et de sous-régions.

Les crises de structure et les perturbations auxquelles doivent faire face les pays développés appellent évidemment l'intervention des gouvernements intéressés. Mais ces interventions auraient des conséquences graves si elles consistaient à gêner l'apport de ressources aux pays en développement et le commerce avec ces derniers. Premièrement, il est bien évident que l'adoption de mesures restrictives ou protectionnistes par les pays ou les régions industrialisées représente une grave menace pour l'industrialisation des pays en développement, déséquilibre leurs balances de paiement et nuit à leurs secteurs industriels non diversifiés. Deuxièmement, les mesures impulsives et nationalistes que prendraient les pays développés saperaient la confiance de leurs partenaires actuels dans le commerce et la

développement ont augmenté beaucoup plus vite (22,5 %) que celles destinées aux pays développés (15,2 %). Dans certains sous-secteurs industriels, l'importance des débouchés que représentent les pays en développement est tout à fait remarquable. En 1976, 47 % des exportations de matériel lourd, de matériel électrique et d'acier des Etats-Unis sont allés aux pays en développement.

<sup>4</sup>The impact of trade with developing countries on employment in developed countries: empirical evidence from recent research" (UNIDO/ICIS.85).

coopération internationaux et affaibliraient ainsi l'esprit de coopération sur lequel doit reposer le développement économique international à long terme dans une ère d'interdépendance universelle. Troisièmement, malgré la concurrence industrielle croissante des pays en développement, des modifications de structure se produisent constamment dans les pays développés. La cessation de ce processus de restructuration aurait de graves répercussions économiques tant sur le plan national qu'international.

On peut donc en conclure que les pays développés à économie de marché ont besoin de mener une politique systématique d'adaptation. Cette politique doit procéder par anticipation afin d'éviter les dislocations et l'emploi d'instruments qui risqueraient de gêner directement ou indirectement le développement harmonieux de l'économie mondiale.

Un grand nombre de mesures d'adaptation ont déjà été conçues ou sont en cours de conception dans les pays développés, entre autres celles qui sont destinées à accroître les facultés d'adaptation de la main-d'œuvre et à réduire les effets négatifs de sa mobilité, les programmes de formation et de rééducation, et la création d'emplois. Il importe évidemment que ces mesures anticipées d'adaptation soient en harmonie avec les politiques intérieures et extérieures en cause. Elles sont plus efficaces lorsqu'elles font partie intégrante d'un ensemble de mesures portant sur le commerce, l'intervention des entreprises industrielles et commerciales dans les pays en développement et les transferts officiels destinés au développement. Le transfert ou le redéploiement d'entreprises industrielles pourrait alors être considéré comme un élément essentiel dans le cadre d'une adaptation structurelle anticipée et d'une aide officielle au développement, associées à des politiques commerciales appropriées qui ouvriraient aux productions redéployées dans les pays en développement l'accès des marchés des pays développés.

Les politiques d'adaptation par anticipation seraient incontestablement facilitées par des analyses et des prévisions systématiques des transformations à long terme de la structure industrielle de chaque pays développé. C'est à cette fin que l'ONUDI s'efforce, en coopération avec les gouvernements et les instituts de recherche des pays développés, de réaliser progressivement une évaluation complète des transformations futures probables. Ces études doivent être complétées par l'élaboration d'hypothèses au sujet du remplacement des importations, de l'exploitation par les pays en développement de leurs propres ressources naturelles, et des perspectives du commerce entre pays en développement.

Ces études ont pour but principal de montrer le sens et la portée probables de l'adaptation des pays développés à la lumière des transformations de la division internationale du travail et des objectifs et des politiques nationales de développement. On espère également que ces études fourniront des renseignements qui permettront aux pays en développement d'élaborer et d'évaluer leurs stratégies industrielles à long terme, et d'analyser la portée et les formes de la coopération industrielle internationale.

On pourra atteindre ces objectifs en déterminant les modifications autonomes probables de la structure de la production industrielle dans les divers pays. La tâche la plus urgente consiste donc à obtenir des chiffres concernant les transformations de structure probables, y compris les possibilités d'intensifier la réinstallation d'entreprises industrielles dans les pays en développement. Ces chiffres pourront servir de base à l'élaboration d'une politique cohérente portant non seulement sur le commerce et la coopération industrielle avec les pays en développement, mais encore sur le mode de croissance industrielle interne de chaque pays.

Chaque étude donnera des prévisions quantitatives sur l'évolution de la structure industrielle d'un pays pour une période de 10 à 15 ans. Sur cette base, on pourra définir l'incidence des divers facteurs sur le niveau et la structure de l'emploi en indiquant les effets, d'une part, des modifications du commerce avec les pays en développement (c'est-à-dire le remplacement de produits importés des pays en développement par ceux de certaines industries) et, d'autre part, des occasions de croissance offertes à certaines industries par les besoins d'exportation des pays en développement.

L'analyse reposera le plus possible sur la méthode de désagrégation, notamment en ce qui concerne les sous-secteurs hétérogènes. On s'efforcera de dégager les principales tendances communes à toute la série des études de pays, et l'on accordera une attention particulière au champ ouvert aux échanges entre industries. Les études seront bâties, entre autres, sur des hypothèses relatives à la croissance économique générale du pays en cause, aux possibilités de fourniture des pays en développement, et à la structure de la demande mondiale.

Les principaux facteurs déterminants des modifications de structure comprennent d'une part les forces du marché et les mouvements commerciaux, et de l'autre des considérations de politique nationale. Les facteurs suivants figurent dans la première série : demande finale intérieure et, plus précisément, évolution des modes de la consommation privée; commerce international, surtout avec les pays en développement; évolution technique; disponibilité des facteurs de production. La seconde série de facteurs concerne directement la réalisation d'objectifs internes socio-économiques sous-sectoriels et relatifs à la distribution, ainsi que les problèmes d'indépendance. On étudiera également les conséquences des divers modes de développement industriel possibles.

Le programme d'études est couvert en partie par les ressources régulières de l'ONUDI en coopération étroite avec divers instituts de recherche et en partie au moyen d'appuis financiers directs accordés par les gouvernements.

La série actuelle d'études de pays a démarré en 1977, et le premier stade est presque achevé. On ne peut donc à l'heure qu'il est présenter qu'un exposé préliminaire sur chaque étude. Comme on ne possède pas encore de rapport définitif sur les résultats, nous donnons un bref résumé des études entreprises dans chaque pays dont la portée, l'horizon temporel, les méthodes, etc., sont naturellement différents. On a cependant essayé de dégager une notion commune à toutes les études et d'obtenir des résultats comparables entre eux.

### **Résumé des études de pays**

#### ***Australie***

Aucune étude détaillée n'a encore été entreprise. L'Office australien d'économie industrielle (Australian Bureau of Industrial Economics) a toutefois, en collaboration avec l'ONUDI, dressé le plan d'un premier projet de recherches qui doit être exécuté en 1979. Il pourra comprendre une analyse des récents courants commerciaux avec les pays en développement et des apports de ressources privées ou publiques qu'ils reçoivent. On examinera également le rôle des mesures gouvernementales affectant les transformations de structure.

### *Autriche*

La première phase de la recherche sur les transformations de structure a été achevée par l'ONUDI et un institut autrichien<sup>5</sup>. Cette recherche a porté sur les facteurs déterminants de la compétitivité des divers sous-secteurs industriels, et a montré que l'intensité de capital ne suffit pas à elle seule à expliquer la compétitivité du pays. On a également constaté l'importance du caractère déterminant des qualifications de la main-d'œuvre, mesurées d'après trois indicateurs : les aptitudes dans la production effective du sous-secteur en question, les besoins en matière d'éducation dans les zones de production reliées entre elles, le total des qualifications. L'application de ces indicateurs a montré que l'Autriche a une balance commerciale bénéficiaire avec les pays en développement pour les produits qui exigent des qualifications élevées. On a également constaté que certaines industries autrichiennes employaient beaucoup de techniques qui pourraient également être utilement appliquées dans les pays en développement. Les branches ainsi exposées à une concurrence croissante de la part des pays en développement sont : le vêtement, le cuir, les textiles, la sidérurgie, la fonderie et les métaux non ferreux. A partir de ces premiers résultats, on entreprend une analyse plus poussée et une prévision des transformations de structure dans l'industrie. On s'efforcera notamment d'étudier l'impact de la dépendance à l'égard des matières premières et de l'énergie importées. Cette seconde opération aura recours à des données d'entrée et de sortie ainsi qu'à des entretiens avec les entreprises.

### *Belgique*

La première phase de la recherche a été exécutée conjointement par l'ONUDI et un institut de recherches belge<sup>6</sup>. L'étude a défini les sous-secteurs industriels belges, dont les avantages et inconvénients comparatifs s'expriment au moyen de divers indicateurs tels que capital social, main-d'œuvre et ressources naturelles. L'étude comporte un examen préliminaire de l'état actuel des connaissances théoriques sur les facteurs déterminants d'une division optimale du travail entre pays dotés de facteurs différents. Après avoir déterminé les variables comportant des affectations précises de ressources, on les a quantifiées par rapport à l'économie belge. On a ensuite vérifié empiriquement que les variables quantifiées expliquaient bien les avantages comparatifs de la Belgique par rapport aux pays en développement. Au moyen de quatre degrés de relation entre les variables exogènes, on a classé l'ensemble des industries en catégories indiquant, d'une façon générale, les avantages comparatifs ci-dessus dans un ordre ascendant. Pour qualifier cette classification, on a fait appel aux preuves qu'on possède de la possibilité de renversement d'intensité des facteurs ainsi qu'au degré de la teneur en aptitudes. Il faut noter qu'en raison de divers facteurs, tels que les distorsions de la politique, les résultats de certains de ces secteurs peuvent s'écarter de ceux que suggère la structure sous-jacente des avantages et inconvénients comparatifs. Il se peut aussi que certaines branches de secteurs déterminés présentent des caractéristiques qui s'écartent sensiblement des limites de chaque catégorie. Mais, sous ces réserves, la politique belge au sujet d'une division internationale du travail aurait tout à gagner à tenir compte du mode de

<sup>5</sup> Studiengruppe für internationale Analysen, Vienne.

<sup>6</sup> Centre d'études du développement, Université d'Anvers.

spécialisation suggéré par les résultats de l'étude. Ce mode de spécialisation est également mis en parallèle avec la politique que le gouvernement a déclaré vouloir suivre en matière de développement industriel et économique futur.

Les recherches sur les futures transformations de structure en Belgique seront effectuées sur une base plus désagrégée, et elles comprendront une étude des possibilités d'établissement d'une relation directe entre les adaptations de structure envisagées en Belgique et les perspectives et priorités de certains pays en développement.

### *France*

M. J. de Bandt, de l'Université de Nanterre, a fait un premier rapport sur les adaptations de structure en France. On a eu recours à une analyse à critères multiples et à modèle linéaire de simulation de programme pour prédire les transformations de structure du pays en fonction de divers objectifs de développement tels que l'emploi, la consommation d'énergie, la compétitivité sur le marché international, la croissance générale, la pénétration des importations en provenance des pays en développement et l'environnement.

La première partie de l'étude, qui porte sur l'évolution de la consommation et de la demande, repose non pas sur des données originales mais sur des projections faites ailleurs.

La seconde partie de l'étude, consacrée à la division internationale du travail, se divise comme suit :

a) Une partie positive qui élabore un modèle pour l'extrapolation de la part de la France sur le marché international et de la part des importations sur son marché intérieur. Comme il n'y a toutefois *a priori* aucune raison pour que ces éléments satisfassent les besoins de la balance extérieure et de l'emploi, une approche plus normative s'impose;

b) Une partie normative extrait des travaux antérieurement faits dans ce domaine des critères d'avantages comparatifs afin d'intégrer un taux plus rapide d'adaptations de structure "nécessaires".

La troisième partie de l'étude définit les divers objectifs socio-économiques supposés qu'il faudra peut-être atteindre et s'efforce de les pondérer.

La quatrième partie de l'étude porte sur le modèle d'optimisation lui-même ainsi que sur les besoins en matière de cohérence. Elle expose trois façons possibles, de complexité inégale, de construire le modèle :

a) Modèle basé sur les caractéristiques pondérées de chaque secteur;

b) Modèle linéaire de programmation, dans lequel tous les objectifs sauf un sont transformés en contraintes; bien qu'assez rigide, ce modèle peut servir de modèle de simulation en changeant l'objectif à maximiser ou les niveaux des contraintes;

c) Modèle d'optimisation à critères multiples; en raison des difficultés mathématiques qu'il comporte, il faudra quand même transformer certains des objectifs en contraintes afin de réduire le nombre des critères.

Les exigences en matière de cohérence dépendront en partie de la transformation des objectifs en contraintes.

La cinquième partie étudie de façon plus détaillée les sous-secteurs définis au moyen de l'opération d'optimisation.

On réunit actuellement les données assez complètes et les résultats des analyses en vue de leur publication. La prochaine phase de la recherche qui doit commencer au début de 1979 contiendra aussi une désagrégation des secteurs qui paraissent les plus sensibles aux changements d'objectifs et à la pénétration des importations des pays en développement. De plus, il sera expressément rendu compte de la correspondance entre entrées et sorties, et il faudra entreprendre de nouvelles recherches sur l'optimisation de la compétitivité.

### *République fédérale d'Allemagne*

L'ONUDI et un institut de recherches allemand<sup>7</sup> terminent actuellement une première étude. Elle s'efforce de clarifier les problèmes d'adaptation que la République fédérale d'Allemagne, qui possède une économie ouverte, doit aujourd'hui affronter. La première partie de l'étude expose la croissance économique passée et les transformations de structure du pays et analyse les besoins d'adaptation qui se sont manifestés. L'analyse porte surtout sur la compétitivité de la République fédérale d'Allemagne sur le marché international par comparaison avec les autres pays à revenus élevés, ainsi que sur le nouveau rôle des pays moins développés dans la division internationale du travail et son incidence sur la République fédérale d'Allemagne. L'étude examine ensuite de façon plus détaillée la nature de la division du travail entre la République fédérale et les pays en développement en ce qui concerne le commerce des produits manufacturés. Ceci permet d'obtenir une vue d'ensemble des structures futures de la production industrielle et de l'emploi. L'étude examine enfin les questions de politique, et surtout celle de savoir s'il y a conflit entre la continuation de l'intégration économique de la République fédérale d'Allemagne avec les pays du tiers monde, d'une part, et de l'autre la réalisation des objectifs nationaux tels que le plein emploi, la croissance économique et le développement régional équilibré ou l'indépendance.

Les résultats définitifs de l'étude doivent être publiés en 1979. Les résultats préliminaires montrent toutefois déjà que dans le commerce avec les pays en développement la compétitivité des producteurs de la République fédérale d'Allemagne, pris dans leur ensemble, diffère à peine de celle de l'ensemble des pays de l'OCDE. En gros, la République fédérale d'Allemagne a des avantages et inconvénients similaires, dans à peu près les mêmes groupes de produits, à ceux des autres pays développés. Ce qui donne à penser que, d'une part, les pays de l'OCDE ont à résoudre des problèmes d'adaptation similaires résultant des importations en provenance des pays en développement, et, d'autre part, que les pays développés se concurrencent dans les mêmes groupes de produits pour les marchés d'importation des pays en développement. Ainsi donc, les succès dans le commerce entre pays de l'OCDE et ceux des exportations vers les pays en développement dépendent pour beaucoup de l'aptitude de chacun des pays de l'OCDE à s'accommoder du nouveau rôle des pays en développement dans la division internationale du travail.

Les résultats préliminaires montrent en outre que ce sont l'utilisation intensive du capital humain, de l'énergie et de la recherche-développement, associés aux économies d'échelle, qui donnent toujours à la République fédérale d'Allemagne un

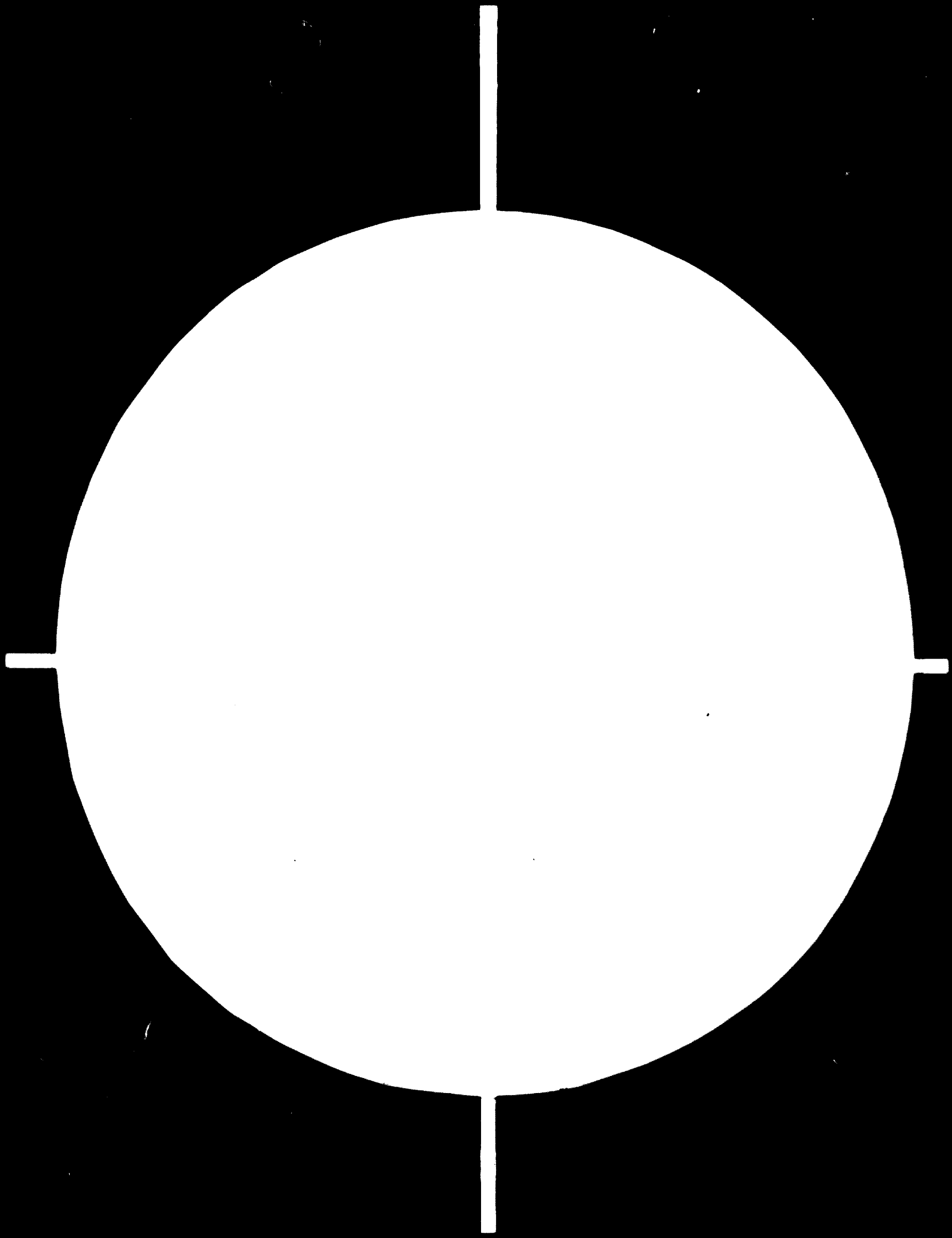
<sup>7</sup> Institut für Weltwirtschaft, Kiel.



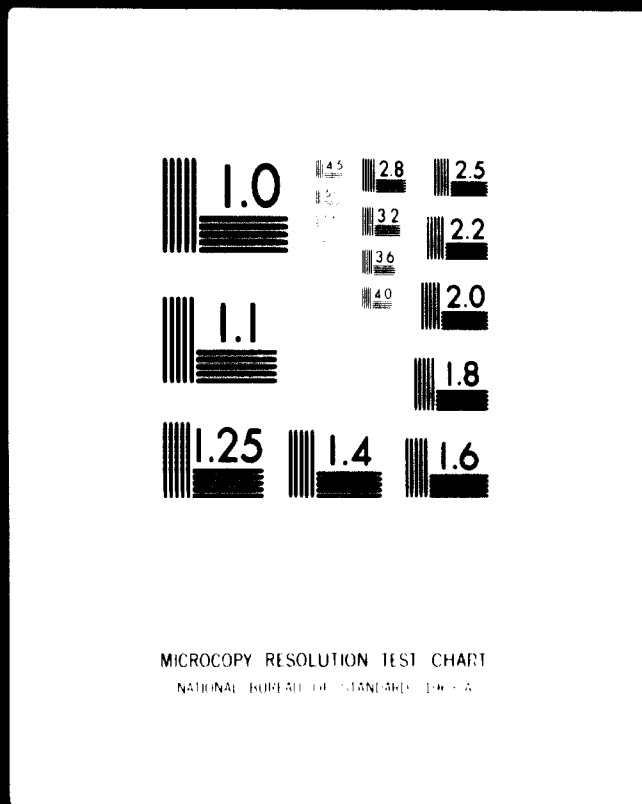
**I - 352**



**80.11.24**



2 OF 2  
09287-F  
- 09294-F



24x  
C

avantage comparatif dans le commerce avec les pays en développement, alors que les activités industrielles caractérisées par une utilisation intensive de main-d'œuvre non qualifiée et de matières premières ou très normalisées sont contraintes à la réadaptation par la concurrence des importations provenant des pays en développement.

On envisage, cette étude terminée, une seconde phase relativement complète de recherches en République fédérale d'Allemagne. Elle comportera une désagrégation plus poussée et tiendra compte des opinions et des projets de plusieurs entreprises industrielles ainsi que de la perspective de la pénétration des importations provenant des pays en développement.

### *Hongrie*

On a récemment entrepris une étude des futures transformations de structure et de la spécialisation dans l'industrie hongroise, ainsi que des possibilités d'accroissement de la coopération industrielle avec les pays en développement. Ce travail, exécuté en commun par plusieurs instituts de recherches hongrois<sup>8</sup> et par l'ONUDI, comporte une analyse des structures actuelles et un examen des transformations de structures envisagées. Elle permettra de définir les possibilités à long terme de la coopération avec les pays en développement.

### *Japon*

Un examen systématique des recherches en cours sur les transformations de structure de l'industrie japonaise doit être entrepris en 1979. Il sera complété par des prévisions spécifiques et un rapport d'ensemble sera publié ultérieurement.

L'ONUDI n'a fait jusqu'à présent qu'une compilation partielle des données disponibles<sup>9</sup>, qui indique certaines des industries dont on envisage le déclin, entre autres : fonderie de métaux non ferreux, sidérurgie, fours Martin et électriques, engrais chimiques, textiles et vêtements, appareils domestiques. Le caractère limité des ressources naturelles va probablement entraîner lui aussi le déclin des industries qui exigent beaucoup d'énergie et de matières premières tels que le raffinage de l'aluminium, les fibres synthétiques, les cartonnages et le chlorure de polyvinyle.

On peut obtenir une image un peu plus désagrégée de la compétitivité du Japon dans le commerce des produits manufacturés avec les pays en développement par la méthode des avantages comparatifs révélés<sup>10</sup>. Les chiffres montrent que depuis 15 ans la position du Japon dans le commerce de nombreux groupes de produits avec les pays en développement s'est détériorée. C'est ainsi que le Japon a perdu ses

<sup>8</sup> L'Institut de recherches sur l'économie et les marchés, l'Institut d'économie industrielle de l'Académie des sciences, l'Institut de planification de l'Office national de planification, et l'Institut de recherche économique de l'Office central de statistique.

<sup>9</sup> ESCAP, "Redeployment opportunities of Japanese industry in the context of industrial co-operation in the ESCAP region" (IHT/ER1/2).

<sup>10</sup> Dans cette méthode, la compétitivité d'un pays pour un produit donné se juge par la mesure dans laquelle ses exportations dépassent ses importations. Les soldes du commerce extérieur de groupes déterminés de produits sont comparés au solde de l'ensemble des produits manufacturés. L'indice est formulé de manière à ne donner que des valeurs allant de +100 (compétitivité maximale) à -100 (compétitivité minimale).

avantages comparatifs, par exemple, dans les produits suivants : produits médicaux et pharmaceutiques, explosifs et pyrotechnie; articles en bois et en liège, textiles, ameublement, articles de voyage et maroquinerie, vêtement et chaussure. L'avantage comparatif a fortement baissé pour les machines et appareils électriques et dans une moindre mesure pour les instruments de précision et l'optique, ainsi que pour le caoutchouc manufacturé. D'autre part, les avantages comparatifs ont considérablement augmenté dans la sidérurgie et se sont manifestés dans le matériel de transport, cependant que les désavantages diminuaient sensiblement dans le cuir et la maroquinerie.

### *Suède*

Une étude a été récemment entreprise par l'ONUDI en coopération avec des chercheurs suédois. Elle doit commencer par une analyse de l'avantage comparatif de la Suède selon les cycles de produits et une recherche reposant sur la théorie des proportions des facteurs. On étudiera également la compatibilité de certaines tendances avec les objectifs socio-économiques nationaux. On fera sur cette base des projections allant jusqu'en 1995 au moyen d'un modèle multisectoriel de l'économie suédoise. On s'efforcera d'élaborer des stratégies destinées à aplanir les conflits entre objectifs et de définir la portée et le sens du commerce avec les pays en développement et du redéploiement.

### *Suisse*

La coopération entre l'ONUDI et un groupe de recherche suisse<sup>11</sup> a récemment permis de terminer une première phase de recherches sur les transformations de structure dans l'industrie suisse. Cette étude analyse les transformations intervenues pendant la période 1968-1978, en constate les causes et classe les industries selon leur compétitivité. On a procédé à un certain nombre d'études de cas pour compenser le manque de données au niveau de la désagrégation. L'étude comprend également un exposé sur le redéploiement et les relations commerciales entre la Suisse et les pays en développement. Il montre que la Suisse a une balance des paiements largement excédentaire avec les pays en développement (y compris les membres de l'OPEP). Le rapport entre exportations et importations reste de 2:1 ce qui a permis au pays de couvrir les trois quarts du déficit chronique de sa balance des paiements avec les pays industrialisés d'Occident. Les exportations suisses vers le tiers monde vont surtout aux pays de l'OPEP et aux plus avancés des pays en développement.

Sur la base de cette première étude, on envisage des recherches plus complètes portant sur l'évolution future.

### *Royaume-Uni*

Plusieurs études partielles ont été effectuées au sujet des transformations de structure au Royaume-Uni. L'ONUDI, en coopération avec des instituts de recherche du pays, entreprend une étude plus complète de l'industrie du Royaume-Uni et de ses

<sup>11</sup> Industrial Consulting and Management Engineering Co., Zurich, et S. Borner, Université de Bâle.

relations passées et éventuelles avec les pays en développement. Cet ouvrage analysera les transformations de structure du passé et esquissera les perspectives futures de commerce et de coopération avec les pays en développement. On espère que ce travail, qui comprendra quelques études de cas sur certaines industries, sera terminé à la fin de 1979.

#### *Autres pays*

Des travaux de recherche sont projetés dans plusieurs autres pays, dont le Danemark, les Pays-Bas et les Etats-Unis.

#### **Conclusions**

Les études mentionnées ci-dessus ont pour but d'examiner ce que les pays développés et en développement ont à gagner, à long terme, à la restructuration de la production industrielle mondiale. Bien conçues, la réimplantation des industries et l'expansion du commerce mondial des produits manufacturés peuvent être avantageuses pour les deux parties. Le redéploiement des industries implique une coopération à long terme pour que le transfert des capacités industrielles des pays développés aux pays en développement s'opère de façon compatible avec les objectifs généraux et les priorités de pays intéressés.

Dans son programme d'études sur le redéploiement et l'adaptation des structures, l'ONUDI s'efforce de se faire une idée des transformations de la division internationale du travail et d'attirer sur elles l'attention de la communauté internationale. Ses efforts visent donc à prévoir les transformations de structure de l'industrie des pays développés et à étudier les perspectives de développement et les contraintes dans les pays en développement. Sur cette base, les gouvernements pourront peut-être comprendre de façon plus méthodique la nature des transformations, les prévoir et concevoir, comme il convient, un faisceau de mesures politiques plus cohérentes qui tiendront compte des objectifs du développement.

### Information à l'intention des collaborateurs

Le Comité de lecture d'*Industrie et Développement* recherche des articles portant sur des questions ayant trait à l'objet de la revue. Les auteurs sont priés de se mettre en rapport avec le Comité à l'adresse indiquée ci-après.

1. Les articles peuvent être présentés en anglais, espagnol ou français et doivent être adressés en deux exemplaires à :

Comité de Lecture  
Industrie et Développement  
Centre international d'études industrielles  
ONUDI, boîte postale 300  
1400 Vienne (Autriche)

2. Il devra s'agir d'études non encore publiées et dont l'auteur n'envisage pas la publication par ailleurs. Le Comité de lecture décline toute responsabilité en cas de perte des articles.
3. Les textes originaux doivent être présentés sous forme dactylographiée, les pages étant numérotées en continu.
4. La première page du texte original doit contenir les informations suivantes :
  - Titre de l'article;
  - Nom de l'auteur et institution à laquelle il appartient;
  - Résumé de l'article en cent mots au maximum;
  - Adresse à laquelle les épreuves peuvent être envoyées à l'auteur.
5. Les formules doivent être numérotées en continu du début à la fin du texte; en cas d'abréviation de leur dérivation, cette dernière devra être présentée sous sa forme complète sur une feuille séparée qui ne sera pas publiée.
6. Les notes en bas de page doivent être numérotées en continu du début à la fin du texte; les références bibliographiques doivent être complètes : nom de l'auteur, titre complet de l'article (ou de l'ouvrage), lieu et date de publication. Les références aux articles parus dans d'autres revues doivent comprendre le titre complet de la revue, le lieu et la date de publication, le nom de l'auteur de l'article, le numéro du volume, le numéro de la livraison et les références de pages.
7. Les légendes accompagnant les illustrations (graphiques, tableaux) doivent être bien mises en évidence et numérotées en continu du début à la fin du texte.
8. Cinquante tirés à part de chaque article pourront être envoyés gratuitement à l'auteur, sur sa demande.

### كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

#### 如何购买联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

#### HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

#### COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

#### КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

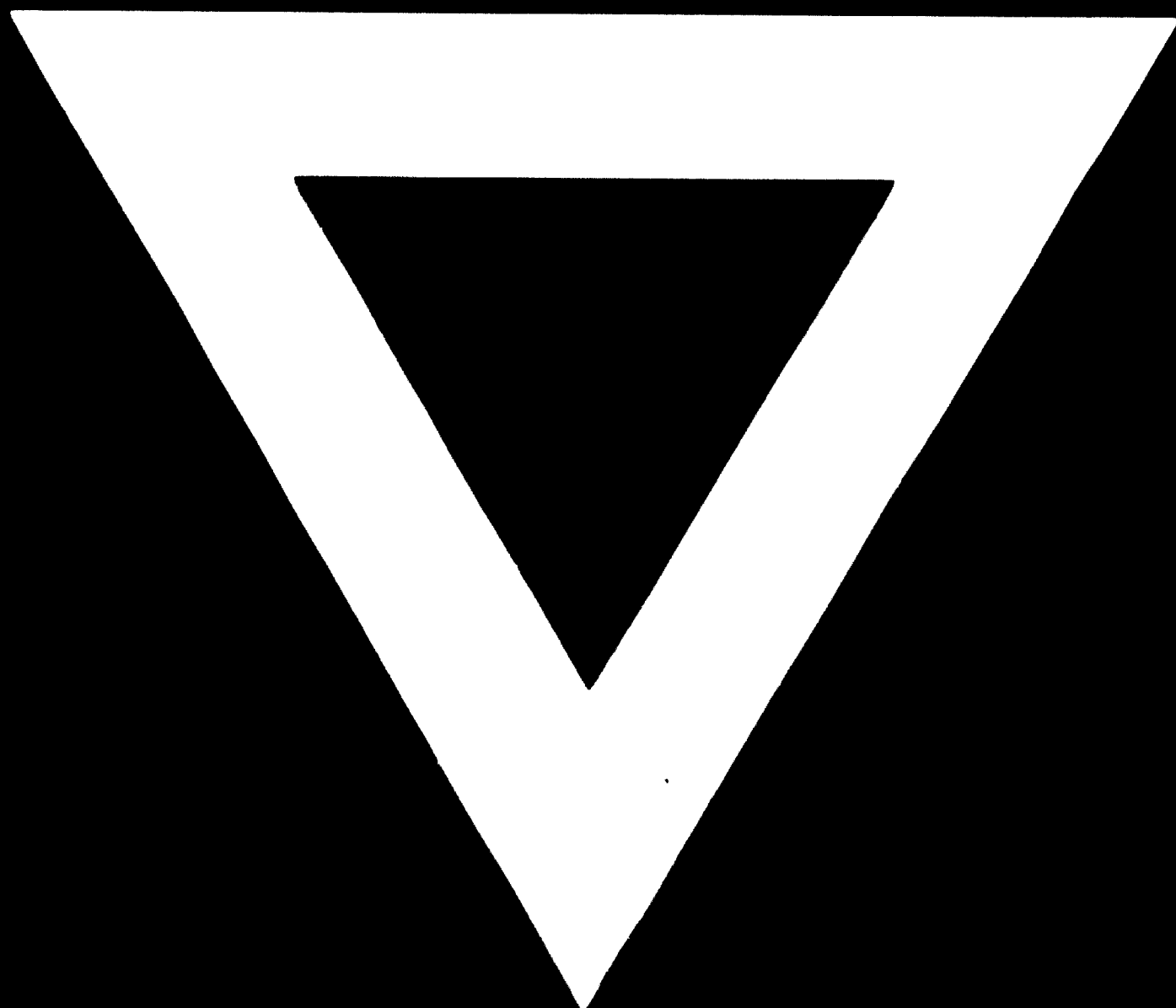
Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу : Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

#### COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.



**G - 352**



**80.11.24**