



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th 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 for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th 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.

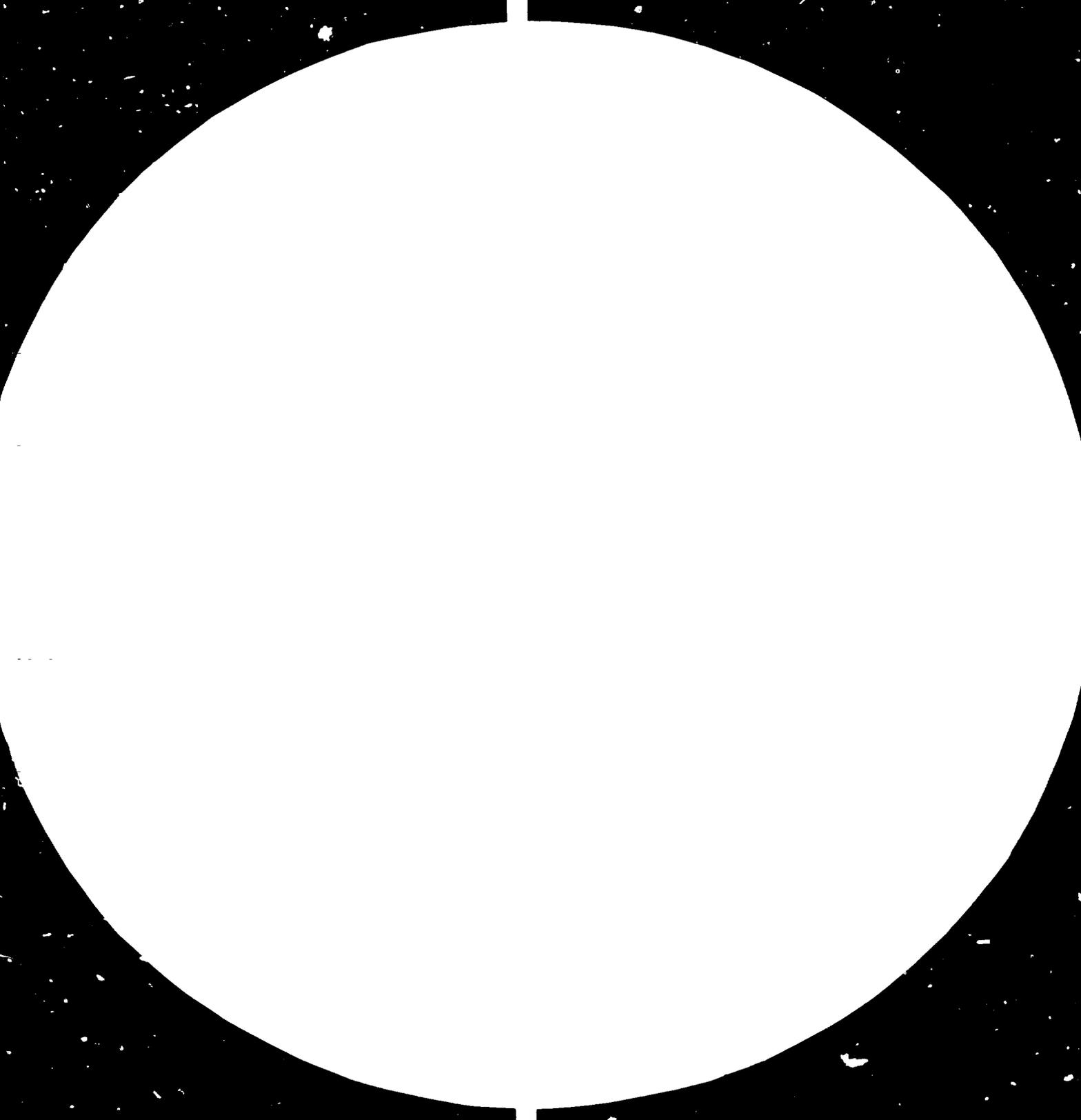
FAIR USE POLICY

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

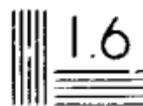
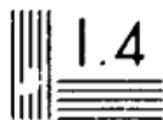
Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





2.8 2.5



W. S. KOPPELSON, *Editor in Chief*, and J. H. WILSON, *Editor*

1975-76

L'EVOLUTION DES STRUCTURES DANS L'INDUSTRIE

10702-F
003045



NATIONS UNIES

L'EVOLUTION DES STRUCTURES DANS L'INDUSTRIE

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
Vienne

**L'EVOLUTION
DES STRUCTURES
DANS
L'INDUSTRIE**



NATIONS UNIES
New York, 1982

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, territoire, ville ou région, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

La mention dans le texte de la raison sociale ou des produits d'une société n'implique aucune prise de position en leur faveur de la part de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI).

La reproduction, en tout ou en partie, du texte de la présente publication 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.

ID/266

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.81.II.B.2

00500P

NOTES EXPLICATIVES

Le trait d'union entre deux millésimes, par exemple (1960-1965), indique qu'il s'agit de toute la période considérée, y compris la première et la dernière année mentionnées.

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

Les sigles suivants ont été utilisés dans la présente étude :

CAEM	Conseil d'assistance économique mutuelle
CEE	Communauté économique européenne
CESAP	Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du travail
PNB	Produit national brut

TABLE DES MATIERES

<i>Chapitres</i>	<i>Pages</i>
INTRODUCTION	1
Historique	1
Objet de l'étude	2
Plan de l'étude	3
I. RESULTATS GENERAUX ET CONCLUSIONS	5
Le contexte	5
Les pays en développement	6
Les pays développés	9
Questions concernant les pays en développement	12
Principes généraux	12
Orientations et institutions nationales	14
Favoriser une diversification des agents du redéploiement	16
Coopération avec les pays à économie planifiée	17
Pays en développement les moins avancés	18
Coopération entre pays en développement	18
Information sur les futurs changements structurels	20
Autres mesures à prendre dans les pays en développement	20
Questions intéressant les pays développés	21
Politiques d'ajustement	21
L'aide publique au redéploiement de l'industrie vers les pays en développement	28
Problèmes appelant une action internationale	32
Analyse et surveillance du processus de restructuration industrielle	33
Services de redéploiement	33
Consultations	34
Règlement des différends	35
II. CHANGEMENTS STRUCTURELS DANS LES PAYS EN DEVE- LOPPEMENT	36
Implications de l'objectif de Lima	36
Priorités nationales	38
Priorités et perspectives sectorielles	44
Industries de traitement des minerais	44
Agro-industries	47
Pétrochimie	47
Estimation des ressources nécessaires	47

<i>Chapitres</i>	<i>Pages</i>
Restructuration industrielle dans les pays en développement	50
Courants d'investissements directs entre pays en développement	50
Les exportations de technologie entre pays en développement ...	57
Stratégies des principaux agents	58
Agents, objectifs et mesures	58
Les objectifs des agents et le processus de restructuration	61
Questions à examiner par les pays en développement	63
III. CHANGEMENTS STRUCTURELS DANS LES PAYS DEVELOPPES	65
Principales caractéristiques du processus de restructuration	66
Pays développés à économie de marché	66
Tendances générales dans les pays à économie planifiée	68
Principales caractéristiques du processus de restructuration dans l'industrie	69
Changements sectoriels dans les pays développés	69
L'évolution des échanges internationaux	74
Le redéploiement d'industries des pays développés vers les pays en développement, facteur de transformation structurelle	85
Evolution probable des secteurs industriels	88
Projections intéressant les pays développés à économie de marché	89
L'évolution prévue dans les pays à économie planifiée	95
L'emploi dans les pays développés à économie de marché	96
Observations générales	96
Accroissement du commerce international et autres facteurs ayant une incidence sur l'emploi	98
Politiques ayant des incidences sur les mutations structurelles	100
Politique de l'emploi	101
Politique d'investissement	102
Politique commerciale	104

Annexe

Documents de l'ONUDI sur les changements structurels	107
------------------------------------------------------------	-----

TABLEAUX

1. Potentiel de traitement des minerais	44
2. Capacité (actuelle et prévue) de traitement des minerais dans l'ensemble des pays en développement, en pourcentage des quantités extraites	46
3. Potentiel de traitement des minerais dans les pays en développement	46
4. Investissement direct intrarégional en Amérique latine, 1971 et dernières données statistiques disponibles	51

	<i>Pages</i>
5. Investissement direct intrarégional en Asie, 1976	51
6. Secteurs en expansion dans certains pays développés, 1960-1973	70
7. Composition des échanges internationaux des pays de l'OCDE et des pays européens de l'OCDE avec les pays à économie planifiée et les pays en développement, en 1970 et 1977	76
8. Classement des secteurs industriels de certains pays développés à économie de marché selon les avantages comparés révélés dans leurs échanges avec les pays en développement (pour diverses années)	80
9. Classement des secteurs industriels de certains pays développés à économie de marché selon les avantages comparés révélés dans leurs échanges totaux, dans leurs échanges avec les pays de l'OCDE ou dans leurs échanges avec les pays de l'OCDE ou dans leurs échanges avec tous les pays développés (pour diverses années)	82
10. Classement des secteurs industriels dans certains pays développés, d'après les projections de croissance	90

Introduction

Historique

Le programme de recherche de l'ONUDI sur le redéploiement et la restructuration industriels est mené en application de la résolution 31/163 de l'Assemblée générale, en date du 21 décembre 1976, et comprend des études des cinq éléments interdépendants suivants :

- a) Mobiles, plans et difficultés des entreprises industrielles en ce qui concerne le redéploiement d'une partie de leurs activités vers les pays en développement;
- b) Processus de transformation structurelle de l'industrie des pays développés : bilan, principaux facteurs et perspectives d'avenir;
- c) Perspectives et plans des pays en développement touchant l'industrialisation, les exportations de produits manufacturés et les possibilités et formes de la coopération industrielle internationale;
- d) Impact et implications du redéploiement pour les pays en développement;
- e) Questions connexes concernant le commerce international, les politiques d'ajustement et les divers mécanismes de coopération internationale.

Ce programme a pour objet d'analyser les processus de restructuration internationaux et nationaux dans le secteur industriel, d'en déterminer les facteurs essentiels et d'évaluer les objectifs des principaux agents, ainsi que les contraintes auxquelles ils sont soumis en ce qui concerne le sens et le rythme du changement structurel. Sur la base des résultats acquis, il sera sans doute possible d'établir dans quelle mesure il y a convergence ou divergence entre les objectifs et mobiles des divers agents dans la configuration mouvante du développement.

Les deux grands objectifs de ces études peuvent donc se définir comme suit :

- a) Mettre en relief les principales tendances en matière de développement et diffuser des informations sur le processus international de restructuration afin de réduire les incertitudes qu'il comporte actuellement pour les agents;
- b) Déceler les contraintes qui entravent et formuler des propositions qui tendent à assurer l'expansion de la coopération industrielle internationale sur des bases plus équitables, ce qui pourrait faciliter le développement économique et politique international dans les années 80.

Le secrétariat de l'ONUDI est parfaitement conscient de la complexité de cette tâche. Toutefois, en poursuivant systématiquement son programme et en faisant périodiquement part de ses constatations à la communauté internationale, il devrait être en mesure de fournir des renseignements indispen-

sables sur les problèmes cruciaux qu'entraîne le processus de restructuration, et contribuer ainsi à favoriser une évolution ordonnée des structures.

Pour exécuter son programme, le secrétariat a sollicité et reçu un large appui de différents gouvernements, instituts de recherche, entreprises, syndicats et organisations internationales. Pour diverses raisons, cette coopération lui est indispensable dans ses travaux. D'une part, elle lui permet de compléter ses propres études grâce aux données, résultats de recherches et autres éléments d'information auxquels ces divers organismes ont accès. D'autre part, l'échange d'information et les contacts directs avec les organismes nationaux et internationaux contribuent beaucoup à stimuler et à coordonner les recherches et les discussions. De fait, l'instauration du dialogue entre les diverses institutions est à la fois l'une des conditions préalables et l'un des buts de l'activité du secrétariat. Enfin, l'appui qu'il a reçu permet au secrétariat de poursuivre son programme bien que ses ressources soient extrêmement limitées.

Le secrétariat s'efforce donc d'entretenir d'étroits contacts avec les organisations gouvernementales et non gouvernementales intéressées, de diffuser tous ses documents de travail au fur et à mesure qu'ils paraissent et de présenter ses conclusions directement en y consacrant des exposés, des documents de séance et des réunions aux niveaux national et international. Un groupe de travail officieux sur la restructuration, composé de chercheurs originaires des pays industrialisés, se réunit régulièrement sous les auspices de l'ONUDI; le premier séminaire sur le redéploiement qui a eu lieu en 1979 avec la participation d'experts de pays en développement sera suivi, à intervalles réguliers, d'autres séminaires sur ce thème. En vue d'aider d'autres organisations et institutions, le secrétariat publie aussi régulièrement une liste de documents concernant les aménagements de structure dans les pays développés¹.

Objet de l'étude

La présente étude a d'abord pour objet de donner un aperçu des conclusions du programme de recherche de l'ONUDI et de mettre en relief les grands problèmes touchant le redéploiement et la restructuration industriels. On y trouve également des propositions d'action formulées à l'intention des pays développés et des pays en développement et des propositions d'action au niveau international.

Etant donné la complexité et l'objectif à long terme du programme de recherche du secrétariat sur le redéploiement et les changements structurels, la présente étude ne peut être qu'un point de départ pour la suite des travaux. En poursuivant ses études, le secrétariat espère donner un tableau plus précis des domaines présentant un intérêt particulier du point de vue de la coopération internationale, et fournir des indications sur la façon dont celle-ci pourrait être améliorée.

¹Voir, par exemple, "List of papers relating to structural changes in developed countries", Issue No. 3 (UNIDO/ICIS.127).

Plan de l'étude

Le premier chapitre, qui constitue le corps de l'étude, offre un résumé des principaux résultats des recherches et un exposé des problèmes propres aux pays développés, aux pays en développement et aux organisations internationales. Les chapitres II et III en sont le complément : ils contiennent des données de fait sur les changements structurels, tant dans les pays en développement que dans les pays développés, qui reposent sur les résultats des recherches menées par le secrétariat. Le chapitre II traite de certains aspects spécifiques de la transformation des structures dans les pays en développement, telles les formes qu'y prendra le redéploiement et les traits qui caractériseront leur industrialisation.

Le chapitre III présente les conclusions relatives aux changements structurels dans les pays développés et passe en revue les conclusions des monographies par pays (voir l'annexe). Il offre en particulier un aperçu des facteurs déterminants de l'évolution passée et à venir, des perspectives de changement structurel, des effets sur l'emploi et des politiques nationales correspondantes. On trouvera des détails sur d'autres résultats de recherches dans la série des documents par pays et par thème (annexe).

I. Résultats généraux et conclusions

Le contexte

La réalisation de l'objectif de Lima, selon lequel la part des pays en développement dans la production industrielle mondiale devrait avoir atteint 25 % du total en l'an 2000, doit être considérée avant tout comme un moyen pour eux de réaliser une croissance économique générale plus forte et soutenue assurant une amélioration de bien-être social grâce à un taux de croissance relativement élevé de leur secteur le plus dynamique, le secteur industriel. Cela suppose des transformations progressives des structures économiques et industrielles nationales de la division internationale du travail.

Pour les pays industrialisés, la division internationale du travail a incontestablement été jusqu'ici la source de profits importants. Ces dernières années, cependant, la faiblesse de la croissance en général et les autres problèmes des pays développés à économie de marché ont fait passer au premier plan l'accession des pays en développement au rang d'exportateurs pour certains produits manufacturés. On a tendance, dans les pays industrialisés, à considérer que les importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement sont le principal élément perturbateur de l'économie. Or, comme on le verra au chapitre III de la présente étude, les causes essentielles de la situation économique actuelle des pays développés sont d'ordre interne. De fait, l'influence de la restructuration économique des pays en développement sur l'évolution générale des pays développés est manifestement positive, et non négative. Elle se traduit par l'ouverture de nouveaux débouchés pour leurs biens d'équipement et de consommation et va dans le sens d'une affectation plus rationnelle des ressources.

La poursuite et l'accélération éventuelle du processus de restructuration à l'échelle internationale peut-elle être considérée comme génératrice d'avantages mutuels pour les deux groupes de pays ? Il n'y a évidemment rien d'automatique dans ce processus. Il ne s'ensuit pas non plus, même si, en théorie, il s'agit d'un jeu à somme positive, que tous y gagneront vraiment, ni que la répartition des gains sera acceptable pour tous. Tout dépend du degré de cohérence des objectifs, des "règles du jeu", de l'horizon temporel considéré et des contraintes globales tant inhérentes qu'extérieures au processus même de restructuration.

On ne peut traiter les pays développés et les pays en développement comme des blocs homogènes sans schématiser. Dans chaque groupe, il existe des différences entre les pays, selon le stade de développement industriel qu'ils ont atteint, les dimensions de leur territoire et de leur population, les matières premières et les ressources énergétiques qu'ils possèdent, leurs moyens d'accès aux communications internationales, leur capacité technologique, leur système économique et politique (et en particulier les rôles respectifs du secteur privé et du secteur public), etc. Le processus de restructuration jouera-t-il à l'avantage

exclusif des pays relativement grands et les plus avancés ? Le cours de l'évolution internationale accentuera-t-il les disparités qui caractérisent actuellement, au niveau international comme à l'échelon national, la répartition des avantages entre les régions et entre les groupes sociaux définis selon l'âge, l'activité professionnelle, le sexe, etc. ? Les progrès de la compétitivité, fruits d'une croissance orientée davantage vers l'exportation, n'entraîneront-ils pas une polarisation des pays, des secteurs, des entreprises et des individus ?

De telles questions indiquent bien qu'il faut étudier les déterminants du changement structurel. Les principaux agents qui créent les changements et en imposent les conditions sont les gouvernements et les organismes publics ou parapublics, les sociétés transnationales (tant dans le secteur de la production que dans celui des services), les petites et moyennes entreprises ou celles qui sont surtout tournées vers le marché intérieur, les organisations syndicales, les établissements financiers, les associations de consommateurs, et les associations et organisations internationales. La Déclaration et le Plan d'action de Lima présupposent implicitement l'existence d'intérêts convergents parmi ces agents. La communauté internationale devrait rechercher et utiliser les convergences qui peuvent exister, et concevoir et appliquer des formes équitables de coopération industrielle internationale. A cette fin, il est nécessaire d'examiner les structures et tendances actuelles et prévisibles de la production et du commerce tant sur le plan national qu'à l'échelle internationale.

Les pays en développement

Dans les pays en développement, le processus d'industrialisation s'est jusqu'ici caractérisé par la concentration. A l'échelle mondiale, un petit groupe de pays d'Amérique latine et d'Asie assure les trois quarts environ de la production industrielle totale du tiers monde, c'est à peu près le même groupe qui est à l'origine de près des trois quarts de l'augmentation totale de la production intervenue depuis le milieu des années 60 et c'est un groupe un peu plus nombreux et assez différent qui a fourni la majeure partie des exportations de produits manufacturés des pays en développement, mais ce sont ces pays qui se sont adjugé l'essentiel des ressources extérieures consacrées à l'industrialisation. En étant très généraux, on ne trouverait pas plus d'une vingtaine de pays en développement où l'industrialisation, par quelque critère qu'on la mesure, ait revêtu une certaine ampleur. Dans chacune des grandes régions du tiers monde, c'est dans une poignée de pays que se concentre l'essentiel de l'activité industrielle.

La répartition de la production par branche d'activité est étroitement liée à la taille du secteur industriel. Les pays en développement qui viennent en tête pour l'activité industrielle totale sont également ceux où la production présente le plus de variété et de complexité. Dans le tiers monde, plus une industrie est moderne, plus sa production est géographiquement concentrée.

Si l'on en juge par ce qui s'est passé au cours des deux dernières décennies, le processus d'industrialisation s'est assorti d'inégalités flagrantes et croissantes dans les pays en développement. La forme particulière qu'il y a prise a plutôt accentué que réduit les différences entre ces pays sans parler de l'incidence qu'elle a eue sur les inégalités internes. Si l'industrialisation est le moteur de

l'expansion économique et si elle doit revêtir dans l'avenir les mêmes formes que par le passé, il est probable que la réalisation de l'objectif de Lima s'accompagnera de clivages encore plus prononcés au sein du tiers monde.

Les investissements étrangers effectués dans les pays en développement visaient les objectifs suivants : assurer l'approvisionnement en matières premières importantes, tant minérales qu'agricoles; ouvrir aux biens intermédiaires et aux produits finis l'accès des marchés des pays en développement; fournir une main-d'œuvre bon marché pour les productions destinées aux marchés des pays industrialisés; et, parfois, profiter d'incitations financières intérieures et être à l'abri des ingérences du législateur dans la production, par exemple en matière de protection de l'environnement. Les investissements ont d'abord été le fait de sociétés productrices de biens industriels, puis, ces dernières années, de sociétés offrant des services industriels : établissements financiers, agences de publicité et sociétés de conseils en gestion et d'ingénierie. Les investissements dans les installations de production se sont concentrés sur certains pays et ont abouti à une assez forte pénétration des industries manufacturières les plus dynamiques des pays en développement. Les entreprises affiliées à des sociétés transnationales exercent à présent sur les marchés des pays en développement un pouvoir non négligeable, qui est, même dans plusieurs cas, un élément déterminant de la structure de ces marchés.

L'intégration des pays en développement dans un système mondial en continuelle gestation a été réalisée par l'intermédiaire d'un certain nombre d'agents et d'instruments, qui ont tous pour trait commun de contraindre les utilisateurs de ressources étrangères des pays en développement à entrer dans le schéma d'intégration industrielle des agents économiques des pays industrialisés. A l'origine, c'est l'aide étrangère qui, formant un tout, limitait sérieusement la liberté de choix des industriels des pays en développement concernant leurs fournisseurs de biens d'équipement et leurs clients. Dans le cadre, institutionnel de la société transnationale, le mécanisme de l'investissement étranger direct apportait en bloc divers actifs industriels dont il subordonnait l'utilisation matérielle et financière aux objectifs internes de la société, créant ainsi des structures de production intégrées au niveau international, mais fragmentées sur le plan national. A une époque plus récente, le financement des entreprises des pays en développement par l'emprunt extérieur, en particulier dans les secteurs industriels de base qui, dans ces pays, sont d'ordinaire aux mains de l'État, a servi aux prêteurs à s'assurer des garanties en restreignant les possibilités de choix de ces pays en ce qui concerne les fournisseurs de matériel, les ingénieurs-conseils et l'assistance dans le domaine de la gestion. Au total, ce type d'intégration s'est soldé par un accroissement considérable du volume de l'activité industrielle sur le territoire des pays en développement, mais en limitant sérieusement leur emprise en amont et en aval. Le fait que pour de nombreuses industries cette intégration ne soit pas nationale mais internationale crée des difficultés encore plus grandes, dans la mesure où les décisions futures sont hypothéquées par les modèles actuels d'organisation industrielle.

Les règles du commerce international tendent à canaliser les exportations de produits manufacturés des pays en développement dans les réseaux des sociétés transnationales. Les marchés des pays industrialisés restent accessibles lorsque les activités et les produits des pays en développement s'inscrivent dans

le cadre des sociétés transnationales, mais lorsque les entreprises de ces pays tentent d'en sortir ou d'en faire abstraction pour se lancer sur les marchés d'exportation, elles se heurtent à des barrières aussi élevées qu'imprévisibles.

La majeure partie de la production industrielle des pays en développement est écoulee sur les marchés intérieurs. Même dans les pays les plus orientés vers l'exportation, celle-ci ne représente pas plus du tiers du volume total des ventes de tous les produits manufacturés. Et la plus grande partie de cette production est tributaire de divers types de biens industriels étrangers. Même lorsqu'un pays en développement applique une politique rigoureuse de substitution de productions nationales aux importations, ce qui est parfois le cas de ceux qui misent assez fortement sur les exportations de produits manufacturés, elle a pour effet de modifier la nature plus que de réduire la proportion des éléments industriels importés entrant dans le produit final.

A long terme, les transactions internationales subiront nécessairement en outre l'influence de la croissance de la capacité industrielle des pays en développement. Le redéploiement industriel entre pays en développement s'en trouvera stimulé. Les pays en développement les plus industrialisés se sont maintenant assurés des compétences et des capacités suffisantes pour pouvoir fournir des biens industriels à d'autres pays en développement. Les ventes de matériels qui étaient auparavant la chasse gardée des entreprises des pays industrialisés vont désormais donner lieu à une certaine concurrence de la part des producteurs des pays en développement.

Les politiques d'industrialisation devraient toujours être dictées par le souci de mettre en place une structure cohérente articulée par de solides liaisons verticales et horizontales. Pour ce qui est des objectifs sectoriels, telles l'expansion des opérations de transformation sur place des matières premières, la création d'une industrie lourde, ou la production de biens de consommation de masse, le mieux serait sans doute de les considérer comme complémentaires de l'objectif structurel.

Dans leurs plans d'industrialisation, les pays en développement manifestent avec éclat leur ferme volonté de réaliser une expansion rapide de leurs capacités de production dans un grand nombre de branches. Les plus industrialisés d'entre eux privilégient très nettement l'industrie lourde, et tous les pays en voie d'industrialisation prévoient d'augmenter leurs capacités de production dans des branches telles que la sidérurgie, la pétrochimie et les autres industries chimiques, les matériels de transport et les équipements d'infrastructure. L'objectif est de mettre en place une structure industrielle plus diversifiée, plus cohérente et plus perfectionnée dans les plus brefs délais possibles. Les moyens importants qu'exige cette expansion vont, de l'aveu général, engager ces pays dans une consommation intensive de ressources étrangères. Du point de vue stratégique, ils préfèrent, autant que possible, des apports de ressources extérieures ne comportant qu'un minimum de contrôle étranger direct sous forme de prises de participation. Le rôle que les entreprises du secteur public sont appelées à jouer dans cette perspective est souvent souligné dans leurs plans de développement industriel.

Ceux qui ont actuellement les structures industrielles les moins développées essaient d'étendre leurs activités dans des directions qui leur permettent de ne plus être aussi fortement tributaires de productions faisant appel à une forte proportion de main-d'œuvre. Somme toute, ce sont les pays où les industries

alimentaires, les textiles, l'habillement, le cuir et les articles en cuir, ainsi que certaines branches de l'électronique sont en général les activités industrielles les plus importantes à l'heure actuelle. Il semble que ces pays cherchent maintenant à se tourner vers les industries métallurgiques et les activités connexes qui leur permettront de développer davantage leurs compétences sur le plan technique et sur celui de la gestion. Comme les pays en développement les plus industrialisés, ils feront tout pour pousser plus loin la transformation locale des matières premières et s'assurer des débouchés extérieurs. Et même si certains ont de gros besoins de ressources étrangères, il ne fait guère de doute qu'ils enregistreront, dans les dix ans à venir, des taux élevés d'expansion des capacités dans de nombreuses industries.

Les pays développés

Dans les pays développés à économie de marché, le ralentissement de la croissance globale enregistré dans les années 70 a révélé un certain nombre de phénomènes en partie liés, dont l'origine réside surtout dans le fonctionnement de leur économie et qui ont à peu près la même incidence partout. Ces phénomènes mettent en jeu des progrès techniques qui modifient radicalement les produits et les procédés, des variations de la demande finale, et des contraintes énergétiques et environnementales. Le fait que quelques pays en développement ont commencé à pénétrer sur les marchés internationaux avec certaines catégories de produits manufacturés n'est pas non plus sans conséquence.

Comme on le verra au chapitre III, ce sont surtout les progrès techniques, les fluctuations de la demande finale et le commerce avec les autres pays développés qui sont à l'origine des déplacements de main-d'œuvre. La part des pays en développement dans les importations totales de produits manufacturés des pays développés (pays européens à économie de marché et à économie planifiée) était de 6,2 % en 1974. Dans les importations des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), elle était de 9,7 % en 1977. Bien qu'elles soient en hausse, les importations de produits manufacturés en provenance de pays en développement restent donc encore faibles. En revanche, les exportations de produits manufacturés des pays développés vers les pays en développement ont nettement augmenté. A vrai dire, comme les pays en développement ont tendance à être de gros importateurs, tout accroissement de leurs recettes d'exportation et les possibilités supplémentaires qu'il leur assure de se procurer des crédits se conjuguent pour aboutir à une augmentation substantielle des exportations des pays développés vers ces pays. Comme il est indiqué plus en détail au chapitre III et dans d'autres rapports², les pays en développement représentent un vaste marché en expansion pour les industries des pays développés.

Mais il faut reconnaître aussi que les courants traditionnels du commerce international cèdent à présent la place aux orientations nouvelles de la division internationale du travail. Les pays en développement assurent de plus en plus sur place la transformation de leurs matières premières et trouvent progressivement des produits de remplacement pour une large gamme de produits industriels qu'auparavant ils importaient. A travers les arrangements inter-

²Voir les rapports par pays énumérés en annexe.

nationaux de sous-traitance, par le biais d'entreprises affiliées à des sociétés étrangères et par l'intermédiaire d'un nombre croissant d'entreprises nationales, les pays en développement commencent à exporter des produits industriels non traditionnels, c'est-à-dire des produits à assez forte intensité de capital par rapport à ceux, traditionnellement plus nombreux, des industries de main-d'œuvre. Ces exportations se composent de produits manufacturés qui ont simplement été assemblés dans les pays en développement, et de produits qui sont l'aboutissement d'un processus complet de production. Au cours de leur industrialisation, les pays en développement se serviront de plus en plus de ces exportations pour financer leurs importations d'autres produits manufacturés. Pour le moment, rares sont ceux qui réussissent à faire progresser leurs exportations par rapport à leurs importations de produits manufacturés, et, à l'heure actuelle, le taux de couverture n'est que de 22 %. Il n'empêche que les échanges intra-industriels entre pays développés et pays en développement et l'internationalisation de l'industrie progressent, et l'on peut donc s'attendre à voir cette expansion se poursuivre.

L'une des principales conclusions du chapitre III est que ce sont surtout la recherche-développement, les premières phases du cycle du produit et la main-d'œuvre hautement qualifiée qui confèrent aux pays développés à économie de marché un avantage comparatif par rapport aux pays en développement. Les innovations technologiques qui ont trait aux produits et aux procédés industriels continueront donc sans doute à exercer une influence appréciable sur les structures de l'emploi, de la production et du commerce extérieur dans les pays développés. Mais en même temps, elles altéreront aussi la nature des interactions qui les lient aux pays en développement. C'est ainsi que la généralisation de l'application des mini-ordinateurs dans un certain nombre d'industries traditionnelles pourrait non seulement avoir des effets très sensibles sur la structure et le niveau de l'emploi dans l'industrie, mais encore remettre en cause certaines positions d'infériorité relative par rapport aux pays où les salaires sont faibles.

Dans la conjoncture internationale actuelle, par conséquent, les changements intervenant dans l'un quelconque des grands pays industrialisés agissent nécessairement sur les relations nationales aussi bien qu'internationales. C'est pourquoi il paraît indispensable, pour les pays développés comme pour les pays en développement, d'essayer de coordonner les lignes d'action qui régissent leur participation à une division internationale du travail en pleine évolution.

Les politiques industrielles et commerciales des pays développés à économie de marché semblent bien être conçues, dans une large mesure, pour appuyer la recherche-développement, ainsi que les exportations des sociétés vers les pays en développement et leurs investissements directs dans ces pays. D'un autre côté, l'action sur le marché intérieur est généralement de plus en plus axée sur la préservation des structures existantes par le biais de subventions et de mesures protectionnistes dans les domaines où les importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement se sont révélées compétitives. Il y a là, semble-t-il, une erreur d'orientation, et qui pourrait aggraver le problème de l'ajustement à long terme. En outre, les politiques de ce genre risquent de désorganiser encore davantage le processus de développement dans les pays en développement. Il importe donc de ne pas s'en tenir à l'étude de certaines industries, comme les textiles ou la construction

navale, car cette approche ravalerait les considérations d'ajustement au rang de simples mesures défensives à court terme et pourrait être utilisée pour "geler" les structures existantes.

La restructuration impliquerait donc, d'une part, une gestion effective des transformations de structure et, d'autre part, la détermination et l'exploitation des convergences à long terme des objectifs dans l'évolution internationale. Des rigidités et des contraintes de plus en plus fortes qui entravent l'accélération du processus de restructuration sont perceptibles dans les pays développés, et chacun devrait en tenir compte.

La contrainte la plus importante à laquelle se heurte le processus d'ajustement dans les pays développés à économie de marché réside dans l'ampleur du chômage structurel par rapport aux années de l'après-guerre. Le plein emploi est un objectif prioritaire clairement défini dans presque tous les pays. En règle générale, l'expansion du commerce avec les pays en développement a des effets positifs ou négligeables sur l'emploi et devrait contribuer à améliorer l'affectation globale des ressources, à élever le taux de croissance et à réduire l'inflation. Les effets négatifs des importations en provenance des pays en développement (chômage structurel ou frictionnel et déclin de certaines activités) se concentrent le plus souvent sur des industries et des régions particulières ou sur des catégories précises de travailleurs.

Dans la plupart des pays développés, les régions et les branches économiquement les plus faibles, pour lesquelles il existe apparemment peu de solutions de rechange sur ce plan, sont celles qui connaissent les problèmes d'ajustement les plus graves. En conséquence des effets négatifs de l'ajustement, des pressions politiques s'exercent sur les gouvernements pour qu'ils adoptent une politique défensive, alors que ses effets positifs n'ont pas la même vertu d'apporter un appui aux gouvernements dans l'application d'une stratégie d'ajustement. En tout état de cause, il faudrait reconnaître qu'un processus d'ajustement structurel dicté par les lois du marché risque d'accentuer la concentration des activités économiques d'un pays sur certaines régions et sur certaines sociétés, et que les groupes sociaux les plus défavorisés (par leurs qualifications, leurs revenus, leur sexe ou leur âge) risquent d'en pâtir sérieusement. On observera que dans bien des pays développés à économie de marché les travailleurs se montrent inquiets et résistent à tout nouvel accroissement de la mobilité professionnelle et régionale, qu'exigerait pourtant un processus d'ajustement commandé par le seul jeu des mécanismes du marché.

Enfin, il faut remarquer que les entreprises de certains pays développés peuvent se heurter à certaines difficultés financières si elles doivent se reconvertir pour adopter des procédés, des produits, des sources d'énergie et des mécanismes de protection de l'environnement nouveaux. Il y a lieu de penser que ces ajustements, en particulier s'ils n'étaient pas prévus, présentent pour elles de grands risques, étant donné qu'elles ne savent pas ce que seront les modèles de développement futurs, que les investissements à consacrer à la recherche-développement, à la mise en place d'installations et à l'acquisition de matériel sont très coûteux et qu'il faut prévoir de longues périodes de gestation. Dans de nombreux pays développés à économie de marché, le système financier actuel risque de ce fait de se trouver en difficulté.

Les coûts et les contraintes inhérents aux aménagements de structure sont de toute évidence particulièrement importants lorsque les pressions dans le sens de l'ajustement n'étaient pas prévues et exigent une réaction rapide. Pour que celle-ci soit efficace, il faudrait au préalable que les gouvernements mesurent bien les causes, les coûts, les contraintes et les implications sociales qui entrent en jeu. Une politique d'ajustement active, en prise sur l'avenir, serait nécessaire pour éviter l'aggravation des disparités et des perturbations sociales.

S'appuyant sur les considérations qui précèdent et sur les conclusions exposées aux chapitres II et III, le secrétariat avait proposé l'examen d'un certain nombre de problèmes à la troisième Conférence de l'ONUDI dans la note officielle qu'il avait présentée à la Conférence. Ces questions, qui seront étudiées dans la suite du présent document, doivent être envisagées en fonction des principes directeurs suivants :

a) Le premier principe consisterait à encourager les progrès du redéploiement des pays les plus avancés en direction des pays les moins avancés. A cette fin, les gouvernements des pays développés devraient adopter un ensemble de politiques cohérentes, agissant à la fois sur les affectations de ressources et les courants commerciaux internes et externes et qui engloberaient les structures industrielles, la main-d'œuvre, le commerce et l'aide publique au développement. Avec l'aide de la communauté internationale, les pays en développement devraient s'attacher à lever les obstacles au redéploiement;

b) Le deuxième principe consiste de la part des divers agents à admettre que le redéploiement est un processus de longue durée et à s'engager à adopter des politiques et des mesures en conséquence;

c) Le troisième principe renvoie à la nécessité d'ériger l'avantage mutuel et l'équité en règles dans la formulation des plans de coopération spécifiques. Ce principe suppose aussi que les partenaires commerciaux suivent des politiques et des pratiques "loyales";

d) Quatrièmement, il faut que les divers agents du processus de redéploiement reconnaissent la souveraineté des nations et la légitimité des objectifs et des priorités nationaux conformément au système économique propre à chaque pays. Cela implique une définition claire des objectifs et des politiques au niveau national, ainsi que d'étroites consultations internationales. Il faut donc non seulement que les politiques de chaque pays présentent une cohérence interne, comme l'exige le premier principe, mais encore qu'elles tiennent compte des besoins nationaux des autres pays engagés dans l'effort de coopération, afin de permettre une harmonisation au niveau international.

Questions concernant les pays en développement

Principes généraux

Les ressources étrangères ne peuvent contribuer efficacement à l'industrialisation des pays en développement que si ces derniers déterminent eux-mêmes les raisons qui rendent ces concours souhaitables et les fins auxquelles ils peuvent servir. Il faut donc que l'intervention de ressources étrangères dans l'évolution industrielle nationale découle d'une stratégie de développement, et

non l'inverse. De même, une stratégie d'essor industriel doit être la conséquence de la stratégie de développement, la première étant nécessaire pour ce qu'elle peut apporter à la seconde.

Pour développer le potentiel industriel, il ne suffit pas, tant s'en faut, d'accroître le volume de l'activité industrielle sur le territoire national. Il faut aussi rendre les agents économiques nationaux plus aptes à créer dans divers domaines — ressources financières, technologie, gestion et législation — les moyens indispensables au fonctionnement d'un système industriel et à en maîtriser le déploiement. Ce n'est pas un progrès purement quantitatif, mais également qualitatif qui s'impose. En s'assurant plus d'emprise sur le cours de l'industrialisation, un pays renforce son pouvoir de négociation et se trouve mieux placé pour prendre l'initiative, au lieu de se contenter de réagir aux efforts de redéploiement industriel.

Le phénomène de l'industrialisation, tel qu'on peut l'observer de nos jours dans les pays en développement, donne à penser que le redéploiement des ressources entre deux pays ou davantage ne se traduit pas par des flux neutres entre partenaires égaux. Dans la conjoncture actuelle, beaucoup de pays en développement sont en position de faiblesse pour les raisons suivantes :

a) Des carences dans leur organisation interne et leur évaluation du redéploiement, tenant à la fois à une ignorance des différents choix possibles et à un certain manque de pratique des lois et des institutions qui ont pour mission d'améliorer les courants de ressources;

b) Un cadre international fortement gauchi qui, accepté tel quel, restreint sérieusement l'éventail des mesures qu'un pays en développement peut prendre s'il veut rester dans la norme et fausse les mesures permises.

Pour améliorer la situation actuelle, il faut donc s'attaquer aux problèmes qui se posent sur les deux fronts, national et international.

Les domaines d'action à privilégier, en ne perdant jamais de vue la nécessité pour les pays en développement de s'assurer le maximum d'information et d'emprise sur le processus d'industrialisation dont leur territoire est le théâtre, pourraient être les suivants :

a) Déterminer les institutions et les orientations nationales qui ont une incidence sur le redéploiement, la sphère dans laquelle elles s'inscrivent et les activités correspondantes;

b) Faire mieux comprendre et utiliser plus largement les circuits actuels d'acheminement des ressources et accroître le nombre des agents et des formes intervenant dans les apports de ressources;

c) Modifier la superstructure internationale qui sert de cadre aux négociations sur le redéploiement;

d) Mettre au point des mesures visant à favoriser une coopération beaucoup plus poussée entre pays en développement pour le redéploiement, c'est-à-dire encourager le redéploiement à l'intérieur du groupe;

e) Essayer de savoir comment, dans l'avenir, les structures industrielles et les stratégies à long terme internationales pourraient être modifiées et quelles conséquences il pourrait en résulter pour l'industrialisation des pays en développement.

Une action orientée dans ces directions permettrait de mieux apprécier quelles sont les ressources nécessaires, à quel moment il faut pouvoir en disposer, à quelles sources et par quels moyens il convient de se les procurer et comment elles peuvent être déployées à l'échelle nationale de manière à assurer (le cas échéant) au pays en cause une position encore plus forte pour les transactions ultérieures.

Orientations et institutions nationales

La définition des grandes orientations repose sur la stratégie et les priorités du développement national général. Deux lignes d'action influent sur le processus de redéploiement, l'une axée sur la sélection, l'évaluation et la négociation des importations de ressources étrangères et leur utilisation, l'autre visant à favoriser les apports de ressources (ordinairement limités aux investissements étrangers directs) et tournée vers la recherche de solutions de rechange. Pour être dynamique et efficace, il faut que l'action gouvernementale fasse une place aux deux. En fait, ce n'est pas souvent le cas. Les pays qui mettent l'accent sur la promotion des investissements et sur la recherche d'autres possibilités se montrent en général moins efficaces dans la sélection et l'évaluation, et ceux qui sont dotés d'institutions solides pour trier et négocier les propositions de projets sont souvent moins soucieux de s'assurer un large éventail d'options. Les pays en développement pourraient envisager de combiner les éléments les plus utiles de chaque ligne d'action (l'évaluation et l'exploration), de façon à améliorer leur contribution commune.

Depuis quelque temps, les pays en développement ont pour habitude de promulguer des lois qui définissent les investissements et les techniques étrangers, énoncent les conditions générales qui en régissent l'importation et désignent les institutions chargées de l'application de leurs dispositions. Quant aux activités de promotion, elles visent le plus souvent à faire connaître les avantages qu'un pays déterminé offre aux investisseurs étrangers, en précisant les principaux types d'investissement que celui-ci accueillerait volontiers. Ces tendances, il est vrai, se sont toutes deux heurtées à plusieurs obstacles, mais les pays en développement sont à même de les éliminer dans une très large mesure. Dans l'un et l'autre cas, comme la remarque en est faite dans le rapport du Séminaire sur les formes et les incidences du redéploiement des industries vers des pays en développement, les pays en développement devraient faire en sorte que leurs lignes d'action concernant le redéploiement soient clairement définies, varient le moins possible et permettent une administration efficace¹.

La fragmentation de ce que les fournisseurs de ressources étrangères traitent comme un tout limite sensiblement l'aptitude d'un gouvernement à évaluer l'impact total d'un projet de redéploiement, quel qu'il soit. C'est affirmer une évidence que de dire qu'un investissement étranger direct (création d'installations de production dans un pays en développement) fait intervenir divers éléments, dont le capital financier est parfois le moins important, et qu'il entrave fréquemment la liberté d'action ultérieure du pays bénéficiaire. Ce que l'on ne perçoit pas assez, c'est que les prêts en espèces, surtout lorsqu'ils

¹Projet de rapport du Séminaire sur les formes et les incidences du redéploiement des industries vers les pays en développement, Vienne, 20-21 septembre 1979 (ID/WG.315/11).

sont liés à la réalisation de projets industriels importants, englobent eux aussi de nombreux aspects d'un même projet et imposent des clauses restrictives. Jusqu'à présent, il est souvent arrivé que des éléments déterminés d'un projet soient examinés à fond et que des améliorations y soient apportées à la suite de négociations, mais plus rarement qu'un projet et son impact sur l'économie soient évalués dans leur totalité. Le redéploiement industriel, quelle qu'en soit la forme, a sur l'économie des effets qui vont bien au-delà de l'avenir immédiat. Si les pays en développement s'abstiennent d'en mesurer l'impact global, ils risquent de perdre les avantages acquis dans certains secteurs.

Il est indispensable de définir clairement les objectifs du développement industriel, en se dotant de l'appareil requis pour les atteindre, si l'on veut que le redéploiement vienne compléter la stratégie industrielle nationale au lieu de la désorganiser. Le rapport du séminaire déjà évoqué indique aussi que les pays en développement devraient intensifier leurs efforts pour déceler et apprécier les perspectives, établir les priorités de l'industrialisation et, à partir de là, décider dans quels secteurs rechercher des possibilités de redéploiement — transfert de technologie et de ressources financières notamment⁴. La formulation des objectifs est un processus dont le succès dépend de l'aptitude à réévaluer le rôle que jouent différents types de projets industriels à la lumière de l'évolution intérieure et extérieure. Plus précisément, si l'on considère qu'une emprise nationale accrue sur les ressources industrielles de toutes sortes est l'indice d'une expansion cohérente, il faut suivre les projets et, au besoin, les adapter aux progrès réalisés dans la voie de l'extension et de l'approfondissement de la maîtrise des ressources nationales. La gamme de projets qu'un pays désire entreprendre sera donc aussi appelée à être sans cesse modifiée, de même que les critères à appliquer pour apprécier l'intérêt des projets. Si le processus implique un changement institutionnel, il ne faudra pas oublier qu'il y a souvent là une source de conflits. Sans doute est-il parfois difficile de créer une institution nouvelle, mais il peut l'être davantage encore d'en démanteler une qui existe déjà ou de modifier ses fonctions.

Nombre de pays en développement sont extrêmement gênés par l'absence d'information et par son corollaire, l'existence d'une fausse information. La collecte d'informations implique certains coûts, surtout lorsque la valeur à accorder à différents éléments est loin d'être évidente. A ce titre, elle justifie d'emblée une coopération entre pays en développement. Et cependant, c'est encore individuellement que ces pays parviennent le mieux à l'assurer à bien des égards. Lorsqu'un pays en développement négocie un transfert de technologie, c'est à lui qu'il incombe de chercher des renseignements sur les circonstances et les options du moment. La connaissance des possibilités offertes par les marchés financiers dépend sans doute aussi beaucoup de l'initiative du pays intéressé. Lorsqu'il s'agit d'un projet important, il faut que celui-ci tâche de trouver une solution originale pour jouer sur les interactions des marchés des produits finaux, des capitaux, de la technologie et d'autres ressources, faute de quoi il se verra contraint d'accepter les ressources qu'on lui offre en bloc. Les études de préfaisabilité de grande envergure peuvent constituer un moyen de rechercher et même de créer ce genre d'information.

Le champ des institutions et des orientations varie nécessairement selon les pays. Ce que tous les pays en développement peuvent faire, en revanche, c'est

⁴ *Ibid.*

d'organiser le changement dans la direction de leur choix et d'appliquer les décisions qui y sont conformes. Le redéploiement intéresse toutes sortes d'agents économiques et de moyens d'utiliser les ressources étrangères. Dotés d'une organisation appropriée, ils peuvent tourner cette diversité à leur avantage. Le redéploiement ne devrait pas porter uniquement sur les capacités de production, mais aussi sur le potentiel technique, la recherche-développement et le savoir-faire en matière de commercialisation.

Favoriser une diversification des agents du redéploiement

Le type de redéploiement industriel le plus répandu jusqu'ici a pour protagonistes les entreprises des pays en développement et les grandes sociétés (productrices ou financières) des pays à économie de marché. Mais il existe d'autres possibilités. C'est ainsi que les participants au Séminaire sur les formes et les incidences du redéploiement des industries vers les pays en développement⁵ ont estimé qu'il faudrait tout particulièrement s'attacher à encourager le redéploiement chez les petites et moyennes entreprises des pays développés et que, dans cette perspective, les pays en développement devraient préparer les renseignements voulus et les diffuser auprès des sociétés intéressées.

Si les pays en développement peuvent espérer conclure des accords de coopération industrielle mieux adaptés à leurs besoins en traitant plus souvent avec les petites et moyennes entreprises des pays développés à économie de marché, c'est pour plusieurs raisons. Ces firmes sont généralement plus enclines que les grandes sociétés à s'engager dans des coentreprises où elles sont minoritaires; les techniques qu'elles appliquent sont, dans bien des cas (mais pas toujours), mieux adaptées aux besoins de l'industrie des pays en développement ou plus faciles à adapter; les conditions financières attachées à leur participation risquent moins de réserver des surprises (tarification de cession interne) que celles qui sont le fait des sociétés transnationales; le rapport des forces a de bonnes chances d'être beaucoup plus équilibré qu'avec ces dernières; enfin, il en est quelques-unes qui jouent le rôle de prestataires de services industriels, ce qui facilite aux pays en développement la dissociation du bloc d'investissement.

Cependant, certains obstacles s'opposent à l'expansion de la coopération avec ces entreprises. Du fait même de leur petite taille, elles sont probablement plus sensibles aux risques de l'activité à l'étranger que les sociétés transnationales. Comme ce sont celles-ci qui ont jusqu'ici joué le rôle dominant dans le processus de redéploiement, les lois et institutions actuelles des pays en développement tendent sans doute à décourager quelque peu les entreprises de moindre importance, qui ont un type de comportement différent et sont beaucoup moins bien équipées pour s'arranger des procédures administratives. En outre, les organisations internationales, et en particulier celles qui assurent le financement de projets, sont encore moins portées à favoriser la participation des petites et moyennes entreprises des pays développés à économie de marché à leurs dispositifs de coopération industrielle avec les pays en développement. Ces entreprises ne disposent généralement pas de l'organisme de commercia-

⁵*Ibid.*

lisation international qui, dans ces conditions, serait indispensable pour assurer l'exportation des produits des pays développés à économie de marché. Bref, le système actuel, avec son obsession du gigantisme et des moyens de le maîtriser, désavantage les petites et moyennes entreprises. Dans une très large mesure, les pays en développement sont incapables à eux seuls de modifier le schéma actuel. Ce qu'ils peuvent faire, c'est commencer à mettre en place des réseaux d'information avec des associations de petites et moyennes entreprises des pays développés à économie de marché et tenir compte, pour apprécier les différentes options possibles, des avantages qu'ils pourraient avoir, du point de vue de la structure du marché intérieur, à encourager les opérations avec ce genre d'entreprises étrangères. Les petites et moyennes entreprises ont sans doute proportionnellement plus de poids dans les petits pays développés à économie de marché qui, dans l'ensemble, investissent moins dans les pays en développement. Une démarche en direction de ces entreprises pourrait donc du même coup aller dans le sens d'une diversification des sources de concours étrangers.

Compte tenu des renseignements limités présentement disponibles sur les possibilités actuelles et les précédents, il pourrait être nécessaire pour les pays en développement d'orienter plusieurs de leurs mesures spécifiques d'encouragement vers les petites et moyennes entreprises. Les arrangements financiers, en particulier, tels les fonds de coinvestissement, pourraient, par leur effet d'entraînement, inciter ces entreprises à s'engager, cependant que, de leur côté, les entreprises nationales qui se lanceraient dans des coentreprises avec elles pourraient peut-être se voir offrir un appui similaire. Il faut que l'information soit aussi concrète que possible, en mettant l'accent sur les besoins spécifiques des entreprises des pays en développement en matière de coopération extérieure. En effet, il y a beaucoup moins de chances pour que les petites et moyennes entreprises soient sensibles à des considérations générales comme les dimensions du marché, la politique économique générale du gouvernement national et autres du même ordre, qui pèsent normalement d'un poids considérable dans les arrangements auxquels les sociétés transnationales ont part. En outre, il est possible qu'une assez forte proportion d'entre elles ne soient à leur première opération dans les pays en développement et qu'elles n'aient donc pas plus d'expérience de ce genre d'activité que les firmes locales.

Coopération avec les pays à économie planifiée

Il faut étudier plus à fond les possibilités de coopération avec les pays à économie planifiée. Cette caractéristique de leur économie donne en effet à penser que ceux-ci doivent être en mesure de donner des informations détaillées sur le matériel qu'ils peuvent fournir, sur les secteurs prioritaires de l'expansion industrielle (en général les branches d'activité à rendement élevé utilisant des techniques de pointe) et sur le rôle qu'ils comptent jouer sur les marchés étrangers. Les arrangements bilatéraux qui caractérisent les échanges et les paiements avec un pays à économie planifiée présentent un autre avantage pour les pays en développement, à savoir que, grâce au mécanisme des contrats de coopération, il est possible d'incorporer dans l'accord des dispositions relatives

au financement, et de contribuer ainsi à atténuer les problèmes de remboursement en devises. Jusqu'ici on ne s'est pas suffisamment soucié de trouver des moyens de développer la contribution en ressources industrielles que les pays à économie planifiée pourraient apporter aux pays en développement, et il serait bon de s'intéresser davantage à cette question. Le système de planification à long terme des pays à économie planifiée devrait faciliter leur participation active au processus de redéploiement. Si l'on renonce à un type quelconque de production dans l'intérêt d'un pays en développement, il faut que les entreprises et le gouvernement intéressés fournissent la garantie que la demande de produits sera satisfaite en temps voulu et que ces produits seront de bonne qualité et d'un prix raisonnable, objectif qu'il est possible d'atteindre grâce à des accords bilatéraux entre les gouvernements et les entreprises intéressés.

Pays en développement les moins avancés

Il se peut que les structures actuelles aient un impact plus grave sur les pays en développement les moins avancés et de faible étendue, dont le pouvoir individuel de négociation est restreint et qui peuvent moins facilement tourner les règles en leur faveur. Pour ces pays, l'important est que les règles appliquées leur assurent une certaine protection et prévoient des dispositifs institutionnels chargés de leur fournir des informations de caractère économique, technique et juridique. Pour cette raison, les négociations actuelles sur les sociétés transnationales et le transfert de technologies (impliquant la révision de la Convention de Paris sur la protection de la propriété industrielle et l'élaboration d'un Code de conduite) et les consultations de l'ONUDI sur l'industrie ne peuvent rester de simples exercices de rhétorique. S'il est vrai que l'on se rend mieux compte des problèmes de nos jours que ce n'était le cas il y a une dizaine d'années, cette prise de conscience est un atout qu'il faut savoir conserver et exploiter. Il faut créer des mécanismes permanents que les pays en développement puissent eux-mêmes élargir et utiliser pour renforcer leur pouvoir de négociation et avant tout pour faire admettre que le redéploiement est un processus à double sens qui englobe bien plus que le maintien d'un bon climat d'investissement dans les pays bénéficiaires. Les pays en développement doivent avoir les moyens d'utiliser dans l'intérêt de leur propre collectivité les ressources qui leur sont fournies. Si l'on peut démontrer que certains projets de redéploiement répondent non pas aux intérêts des pays en développement mais à ceux des pays fournisseurs industrialisés, c'est l'affaire de la communauté internationale, tant attachée à la notion d'un nouvel Ordre économique international, de protéger les intérêts des pays du tiers monde.

Coopération entre pays en développement

La mise en place d'une industrie dans les pays en développement a créé certaines des conditions techniques grâce auxquelles le redéploiement s'est instauré entre eux et pourra s'intensifier sensiblement à l'avenir. Les aspirations

en grande partie communes à ces pays face à l'orientation à donner aux mutations industrielles et une certaine complémentarité des ressources et des besoins offrent à leur tour les stimulants politiques et économiques propices à l'essor du redéploiement entre pays en développement. L'existence de telles conditions est une chose, mais la définition détaillée des ressources nécessaires à l'industrialisation sur lesquelles pourrait se fonder la coopération, les objectifs d'une telle coopération, les méthodes applicables et le genre d'avantages qu'il serait possible d'en tirer en sont une autre. Il est urgent d'étudier ces questions, et les pays en développement souhaitent peut-être examiner les diverses formules — notamment le recours à des organisations internationales — qui pourraient être retenues en la matière. Les accords de coopération régionale, comme l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (sur laquelle une étude de l'ONUDI est en cours), devraient accorder une certaine attention à cette forme de redéploiement.

Certains pays en développement disposent actuellement des atouts suivants : expérience nécessaire sur les plans technique et administratif pour gérer les apports de ressources de l'étranger, capacité de produire des biens d'équipement et de fournir des services industriels, et en particulier des compétences techniques, possibilités de financement de nouveaux projets, matières premières d'une importance vitale pour de nombreux procédés industriels. La répartition de ces atouts à l'intérieur d'un même pays et entre les différents pays est toutefois très inégale, de sorte qu'il est rare qu'un seul pays en développement puisse réunir tous les éléments dont il a besoin à partir de ses propres ressources. Le problème consiste alors à élaborer des projets de coopération qui permettent non seulement de répartir les avantages monétaires d'une manière acceptable mais aussi, ce qui est beaucoup plus important, de former dans tous les pays participants une main-d'œuvre industrielle qualifiée. Les accords de coopération entre pays en développement devraient être axés sur des programmes et projets conçus pour promouvoir l'accroissement de compétences locales. On ne s'est pas, jusqu'ici, employé assez activement à étudier de manière systématique les perspectives de développement des accords existants au niveau des entreprises comme à celui des gouvernements, et à évaluer les avantages offerts par ces accords et les obstacles auxquels ils se heurtent. On ne sait donc guère quelles mesures permettraient de développer les projets de coopération. Etant donné que certains des programmes en cours paraissent avoir donné de bons résultats, il faut chercher à savoir ce qui empêche d'autres programmes de démarrer plus rapidement.

L'avantage le plus direct à tirer de l'expansion de la coopération entre pays en développement réside dans le fait qu'elle permettra d'accroître la densité et la transparence des marchés pour les biens d'équipement clefs de l'industrie, facilitant ainsi le processus de redéploiement à partir des pays industriels. Mais ce qui est le plus important, c'est le progrès réalisé en matière d'autonomie, sur le plan individuel comme sur le plan collectif, par les pays en développement, qui pourront renforcer leurs mécanismes internes de contrôle de l'industrialisation. Il est impossible de considérer le redéploiement comme un objectif, on ne peut y voir qu'un moyen d'encourager une amélioration qualitative de l'industrialisation dans les pays en développement. Plus la situation de ces pays — considérés individuellement et collectivement — se consolide, plus il y a de chance que le redéploiement se réalise dans un contexte approprié.

Information sur les futurs changements structurels

Le redéploiement est un processus continu, qui entraîne fréquemment des avantages mais aussi des inconvénients. Les pays en développement ont besoin d'être régulièrement informés des changements probables qui modifieraient au moins quatre des aspects de ce processus : secteurs et activités où les pays industriels prévoient de réduire leur production locale, nouvelles techniques et nouveaux produits dont l'introduction dans les pays industriels prévoit de réduire leur production locale, nouvelles techniques et nouveaux produits dont l'introduction dans les pays industriels risquerait d'influer sur la structure de l'industrialisation dans les pays en développement, modifications de la demande et des besoins en ressources des pays industriels, évolution escomptée des stratégies appliquées par les principaux agents qui interviennent dans le processus. Jusqu'ici le rôle des pays en développement dans le redéploiement a été surtout passif. De ce fait, les activités industrielles implantées sur leurs territoires n'étaient pas toujours adaptées à leurs besoins et les changements dont elles ont fait l'objet se sont produits à des moments et selon des modalités plus favorables pour les agents économiques de pays industriels que pour l'économie locale. C'est là un des aspects des relations existant entre les éléments plus puissants et les éléments moins puissants du système économique mondial, les seconds étant considérés comme objet et non comme sujet. Le processus visant à renforcer la participation des pays en développement exige que ces derniers commencent à observer et étudier l'évolution dans les pays industriels de façon à mieux pouvoir faire face aux changements défavorables et tirer parti des changements favorables.

Il est impossible de satisfaire les besoins en information sans engager de ressources pour recueillir, analyser et diffuser les renseignements, éventuellement avec l'aide de groupes d'appui capables d'indiquer la manière de les utiliser dans des pays et des conditions données. Les pays en développement souhaitent peut-être examiner les moyens qui conviennent le mieux pour répondre à ces besoins, en faisant appel aux ressources de pays en développement mêmes, d'organisation internationales et d'organismes non gouvernementaux ayant leur siège dans les pays industrialisés. Le genre d'appui qu'il est possible de se procurer à cet égard peut être assez varié, car les groupes touchés par les futures mutations comprennent d'importants secteurs de la main-d'œuvre de pays industrialisés.

Autres mesures à prendre dans les pays en développement

Les participants au Séminaire sur les formes et les incidences du redéploiement des industries vers les pays en développement, qui s'est tenu à Vienne du 20 au 21 septembre 1979, ont formulé les propositions suivantes à ce sujet :

a) Les pays en développement devraient faire en sorte que leurs politiques en matière de redéploiement soient formulées de manière claire et précise, que la teneur n'en soit (dans toute la mesure possible) pas modifiée par la suite et qu'elles puissent être réellement appliquées. Il conviendrait d'accorder une attention particulière aux mesures d'encouragement — notam-

ment à celles que pourraient prendre des institutions privées et semi-privées — et au rôle que pourraient jouer à cet égard les petites et moyennes entreprises de pays développés. En l'occurrence, ce serait aux pays en développement de rassembler les informations correspondantes et de les communiquer aux entreprises intéressées;

b) Les pays en développement devraient étudier plus à fond les perspectives d'industrialisation, établir l'ordre de priorité nécessaire et déterminer les domaines où il faut chercher à encourager le redéploiement (notamment transferts de technologies et de capitaux);

c) Les pays en développement devraient examiner systématiquement les barrières tarifaires et non tarifaires existant dans les pays développés et influant en particulier sur les branches d'activités dont on a reconnu le potentiel de redéploiement;

d) Les pays en développement devraient accorder un traitement préférentiel et appliquer des mesures d'encouragement au redéploiement entre pays en développement.

Questions intéressant les pays développés

Politiques d'ajustement

L'ajustement structurel dans les pays industrialisés serait certainement facilité si, premièrement, les agents en présence en reconnaissaient à temps la nécessité et se livraient à des analyses prospectives à cet égard : on pourrait ainsi mieux connaître la nature changeante du processus de restructuration, ses facteurs déterminants, son orientation, son rythme d'évolution et ses incidences. Deuxièmement, il serait indispensable d'analyser et d'évaluer les contraintes et les difficultés que représentent les considérations sociales et économiques, les questions de sécurité et autres problèmes pour les responsables de la restructuration. Troisièmement, il faudrait naturellement que chaque pays fixe les grandes lignes de sa politique et définisse ses objectifs et ses stratégies de développement à long terme à partir de scénarios vraisemblables; à cet égard, la prise en compte des éventuels conflits d'intérêts, d'origine interne ou externe, aurait une grande importance. Enfin, il faudrait que les pays conçoivent et appliquent des politiques gouvernementales cohérentes, et prennent les mesures financières et institutionnelles voulues pour stimuler et aider la restructuration effective des activités dans les entreprises.

Quatre des cinq conditions précitées forment un ensemble de mesures prospectives d'ajustement, qui peuvent être divisées en deux catégories : d'une part, les instruments analytiques et, d'autre part, les politiques et mesures visant à faciliter la réaffectation des ressources (avec notamment une politique active de l'emploi).

Ces deux séries de mesures doivent être considérées dans le contexte d'ensemble des dispositions à prendre pour encourager le redéploiement des industries vers les pays en développement. Le système économique adopté par les divers pays sera par ailleurs un facteur décisif pour déterminer le champ d'application et le cadre précis de ces mesures d'ajustement. Dans la plupart des pays développés à économie de marché, les politiques structurelles

prospectives ne peuvent s'étendre à la planification structurelle par les pouvoirs publics. De même, les gouvernements de la plupart de ces pays ne peuvent pas intervenir dans les décisions prises au niveau de l'entreprise, ni garantir la demande de certains produits pendant de longues périodes. En revanche, les pays à économie planifiée sembleraient avoir les moyens de guider de façon plus directe et plus systématique le processus de restructuration dans le cadre de leurs plans nationaux, encore qu'il faille tenir compte dans ce cas d'autres contraintes, telles que le calendrier de la réaffectation des ressources, le besoin de se procurer des approvisionnements, etc.

L'élaboration d'instruments analytiques

L'élaboration de politiques prospectives suppose au préalable que les pays développés fassent en permanence un effort de recherche analytique et d'analyse prospective sur les changements structurels. Pour cela, il importe qu'ils évaluent les effets des différents facteurs qui sont à l'origine des transformations de structure et qu'ils suivent régulièrement au niveau national les tendances du progrès technique, de la demande finale et du commerce international, par sous-secteur industriel. Il faut ajouter que ce travail de recherche n'aura pas de lien direct avec les perspectives ou les analyses de marché au niveau des entreprises : il s'agira d'évaluer les principales tendances dans l'évolution des déterminants structurels, et d'étudier à cette fin les tendances induites du marché tout en accordant l'attention voulue aux indications normatives. Autrement dit, le décideur s'efforcera de formuler des préférences de structure. Ainsi, les indications relatives à l'évolution des dépenses publiques, les mesures qui influent sur la structure de la consommation, les directives concernant les programmes publics de recherche-développement, les accords internationaux de coopération industrielle, etc., seront des éléments indispensables à incorporer dans le système analytique.

En créant un système de surveillance de ce type, il faudrait aussi prévoir de communiquer régulièrement les résultats obtenus aux gouvernements, aux organisations professionnelles et syndicales et aux autres responsables précités, étant entendu que les décideurs tiendraient pleinement compte des renseignements fournis. Ces renseignements seraient particulièrement utiles pour les gouvernements, qui pourraient ainsi déterminer la cohérence et l'effet des politiques et des mesures adoptées. Les entreprises, quant à elles, pourraient utiliser ces renseignements pour prendre leurs décisions en matière d'ajustement.

Certains pays développés se sont dotés depuis peu de systèmes de surveillance des changements structurels. En République fédérale d'Allemagne, par exemple, le gouvernement a mis sur pied tout un système d'étude et d'information, dans le cadre duquel cinq instituts de recherche économique indépendants les uns des autres procèdent à l'analyse des changements structurels récents, en communiquant leurs résultats au Ministère des affaires économiques.

Pour que les décideurs (qu'ils appartiennent aux gouvernements, aux organisations professionnelles ou syndicales) puissent bénéficier d'un système de surveillance plus perfectionné, il faudrait utiliser un ensemble d'indicateurs

sur les faits qui intéressent plus particulièrement certains secteurs industriels. Les indicateurs les plus importants seraient : le calcul coût-utilité de la protection, le taux de pénétration des importations, le taux des exportations, l'évolution réelle et prévue des prix, l'approvisionnement en matières premières nécessaires, les principales percées technologiques, et les investissements dans les secteurs à vocation exportatrice des pays à coûts faibles. On pourrait ainsi créer un "système d'alerte avancé" qui permettrait aux décideurs de prendre à temps les mesures nécessaires pour faire face aux événements de première importance. Un tel système exigerait le contrôle permanent des indicateurs choisis, ainsi que la projection de variables précises (production et emploi) pour un certain nombre de secteurs industriels.

Etant donné que la plupart des facteurs qui sont à l'origine des changements structurels ont une dimension internationale, il semblerait important d'instituer, au niveau international, un échange de données sur ces facteurs. Il faudrait, bien entendu, que les pays développés à économie planifiée participent à cet échange en communiquant périodiquement à la communauté internationale les renseignements appropriés sur leurs plans de coopération ou de production spécialisée.

Politiques et mesures destinées à faciliter la réaffectation des ressources

Plutôt que de subventionner leurs industries malades en recourant au protectionnisme — qui, comme il est dit au chapitre III et dans les études par pays, produit des effets négatifs à long terme — et de répercuter sur leurs partenaires commerciaux les aménagements de structure nécessaires, les pays industrialisés feraient mieux de mettre au point une panoplie de politiques et de mesures pour, d'une part, aménager les structures de l'économie nationale grâce à une réaffectation judicieuse des ressources et, d'autre part, redéployer certaines capacités industrielles vers les pays en développement.

Les politiques d'aménagement des structures de l'économie nationale doivent être considérées, pour l'essentiel, comme un moyen de rétablir la viabilité du secteur industriel en aidant certaines branches de l'économie à s'orienter vers de nouveaux procédés, de nouveaux produits ou de nouveaux lieux d'implantation, en fonction des paramètres applicables. Dans les pays à économie de marché, le rôle des pouvoirs publics serait donc d'inciter et d'encourager les entreprises à procéder aux aménagements requis, de faire en sorte que les coûts pour la collectivité soient réduits au minimum et de veiller à ce que les objectifs socio-économiques nationaux soient pris en considération.

En appliquant ces politiques, il conviendrait par ailleurs de distinguer entre les différents agents économiques selon leur aptitude à agir et à s'adapter : il y a ceux qui s'adaptent en toutes circonstances; il y a ceux qui ne peuvent plus s'adapter; et ceux qui sont susceptibles de l'être mais qui ont besoin pour cela d'encadrement ou d'appui. Il faudrait naturellement prévoir des mesures précises pour la dernière catégorie, alors qu'une politique plus générale devrait normalement suffire pour la première. Le principal objectif visé serait d'encourager les entreprises sur la voie de la différenciation des produits, en vue de développer les échanges intra-industrie.

Certains pays développés à économie de marché appliquent déjà (ou pourraient appliquer) diverses mesures pour favoriser les ajustements au niveau national, grâce à la formation professionnelle, à la mobilité de la main-d'œuvre et à la mise au point et à l'application de techniques nouvelles. Un certain nombre de gouvernements ont décidé en outre de créer des fonds nationaux ou régionaux pour financer les ajustements, estimant qu'il s'agissait là d'un instrument capable de compléter les mécanismes du marché. Les institutions spécialisées de recherche-développement ont également pris de l'importance. C'est ainsi que la Belgique, par exemple, a créé une société nationale d'investissement pour faciliter le travail de restructuration en fournissant à titre temporaire des services de gestion aux entreprises qui font face à de graves problèmes. Aux Etats-Unis d'Amérique, les conseils et l'aide fournis aux entreprises portent également sur la technologie, et notamment sur les innovations dans la production, la commercialisation et autres services connexes.

Ces fonds de financement des aménagements structurels servent essentiellement à offrir aux entreprises les ressources financières dont elles ont besoin pour leurs programmes de restructuration. Dans certains pays, on s'efforce de nouer des liens étroits, par l'intermédiaire de ces fonds, entre la politique nationale et la coopération en matière de développement, en assortissant les prêts ou subventions de certaines conditions et en exigeant, par exemple, que toute une série de conditions préalables soient remplies avant qu'un projet puisse bénéficier d'un soutien financier. Toutefois, il semble que l'existence de procédures extrêmement compliquées soit une entrave à l'utilisation de ces fonds.

Aussi a-t-on suggéré que les fonds de ce type soient gérés conjointement par les responsables des politiques industrielles et par les organismes de coopération en matière de développement. Un tel arrangement devrait permettre d'aboutir à une certaine cohérence dans les politiques mises en œuvre. En tout état de cause, il semble généralement admis que ces fonds doivent être utilisés pour la restructuration en général, et non pas exclusivement pour les modifications de structure résultant de l'accroissement des échanges avec les pays en développement.

Il n'est pas proposé ici de nouveaux mécanismes particuliers qui viendraient se superposer aux options politiques existantes. Il s'agit plutôt de recommander des moyens de rationaliser celles-ci, ou de les améliorer, compte tenu des nécessités d'un meilleur redéploiement des industries au niveau international. Ainsi, par exemple, lorsque les marchés des facteurs de production souffrent de distorsions résultant de mesures politiques ou de problèmes structurels, la politique d'ajustement devrait chercher à réduire ces distorsions. Elle devrait également servir à améliorer la structure des incitations, de manière à stimuler les industries ou les branches d'industries qui sont susceptibles de jouer un rôle positif aux niveaux national et international. Il est indispensable que cette politique comporte un élément prospectif, afin que le recours sélectif aux incitations ou aux désincitations soit non seulement approprié mais opportun.

Il importerait en outre d'instituer, tant au niveau national qu'international, un échange régulier de données d'expérience et d'information sur les politiques d'ajustement appliquées par les pays développés. Les conséquences

nationales et internationales de ces politiques seraient analysées de cette façon, ainsi que leur compatibilité avec d'autres politiques et mesures. Les dispositions appropriées devraient être prises sur le plan institutionnel.

Devant certaines difficultés sociales et certains problèmes de sécurité ou d'approvisionnements, il peut arriver qu'un gouvernement décide, pendant une certaine période de transition, de retarder la restructuration ou de renoncer, pour certaines activités manufacturières ou certaines régions, à la rationalisation qui semblerait nécessaire du point de vue technologique et sur le plan des échanges commerciaux. Mais une décision de ce genre devrait reposer sur une analyse des conséquences économiques, non seulement pour le pays lui-même mais aussi pour ses partenaires commerciaux, afin d'éviter un simple déplacement des perturbations éventuelles. Il faudrait aussi que le gouvernement en question fasse connaître officiellement les caractéristiques, le calendrier et les conséquences d'une telle politique, en indiquant les compensations appropriées pour remédier aux pertes que pourraient subir les pays en développement.

Dans un monde où les activités de production et les échanges ont un caractère international de plus en plus marqué, la coopération entre les industries internationales exige que les interventions individuelles des gouvernements soient limitées, afin que soient évités les perturbations au niveau international, les effets de diversion des échanges commerciaux et, surtout, la stagnation du processus de développement dans les pays du tiers monde. La coordination internationale est donc indispensable.

Les pays développés à économie planifiée ont à la fois l'expérience de la planification à long terme et les moyens qu'il faut pour instaurer une telle coopération. Toutefois, pour que ces pays participent plus activement au processus d'évolution de la division internationale du travail, il faudrait que les aspirations et les besoins d'industrialisation des pays en développement reçoivent une plus grande attention dans leurs plans nationaux, où l'expansion industrielle reste le principal souci (par opposition à la prépondérance croissante du secteur des services dans les pays développés à économie de marché). Il s'ensuit que la coopération industrielle, qui recouvre à la fois les transferts de ressources, la fourniture de personnel qualifié, etc., et les importations d'articles manufacturés en provenance des pays en développement, devrait occuper une place plus importante dans les stratégies et les plans industriels à long terme des pays industrialisés en question. Dans le processus de spécialisation industrielle des pays à économie planifiée, il y aurait ainsi établissement d'une relation directe avec certains pays ou groupes de pays en développement.

Il semblerait par conséquent indispensable d'analyser les perspectives à long terme d'une coopération accrue et diversifiée entre les pays d'Europe de l'Est à économie planifiée et les pays en développement. Ces dernières années, les échanges commerciaux entre ces pays se caractérisaient par le fait que les pays en développement importaient un pourcentage élevé de biens d'équipement et de produits intermédiaires, tandis que les produits primaires et les matières premières représentaient plus de 80 % de leurs exportations. Il semble que cette structure des échanges soit en train d'évoluer pour s'adapter au processus d'industrialisation progressive et à long terme des pays en développement.

Aussi conviendrait-il de dégager de nouvelles structures diversifiées, sur la base d'intérêts et d'engagements mutuels. A cette fin, un effort commun s'imposerait pour définir les changements qui s'imposent à long terme.

Emploi

Dans le processus de restructuration industrielle des pays développés à économie de marché, la volonté de maintenir le plein emploi est un élément particulièrement important. Dans les pays de l'OCDE, le chômage a augmenté, passant de 3 % en moyenne pour la période 1964-1973 à 4,9 % en moyenne pour la période 1974-1979. Selon des prévisions récentes, il va encore s'aggraver⁶. Par conséquent, les pays éprouveront probablement des difficultés à accélérer, voire à simplement maintenir, le rythme donné jusqu'ici à la restructuration. D'où la nécessité croissante d'insérer des politiques nationales de lutte contre le chômage dans l'effort général d'adaptation des économies nationales à l'évolution de l'économie mondiale. Il a déjà été question dans les pages qui précèdent de renforcer l'adaptabilité et la mobilité des facteurs de production. On étudiera maintenant certains problèmes plus spécifiques concernant l'emploi. Des renseignements plus détaillés sur l'emploi sont fournis au chapitre III.

Réorientation de l'emploi

Il faut tout d'abord mentionner les mesures qui peuvent contribuer, notamment, à faciliter l'absorption en temps opportun de la main-d'œuvre dans de nouveaux secteurs de production. Plusieurs pays ont déjà mis en place des plans de recyclage pour préparer la main-d'œuvre aux tâches nouvelles (voir le chapitre III). Il faudrait envisager d'associer étroitement ces plans au système d'alerte avancé mentionné plus haut. Pour ce qui est de l'adaptation de la main-d'œuvre à long terme, il faudrait définir, au niveau national, les nouveaux besoins en matière de qualifications, puis réorienter en conséquence, le cas échéant, les systèmes nationaux d'enseignement et de formation.

Un autre secteur susceptible d'offrir de nouveaux emplois lors du processus de restructuration est celui des services. Il faut étudier toutes les possibilités de création d'emplois dans ce secteur. Les services se répartissent dans les trois catégories suivantes : services fournis aux particuliers, qui répondent à la demande finale; services destinés à l'industrie, qui satisfont à la demande des entrepreneurs ou qui sont liés aux secteurs de la production industrielle; et services des administrations publiques qui concernent à la fois la demande intermédiaire et la demande finale. L'élasticité-revenu de la demande pour les services destinés aux particuliers est généralement élevée, en particulier pour les services qui concernent la promotion des loisirs et divers autres services liés à la consommation privée. Cependant, il est possible que l'augmentation des coûts salariaux et la forte progressivité de l'impôt sur le revenu des fournisseurs éventuels de ces services limitent la demande finale. Par

⁶Voir "Perspectives économiques de l'OCDE", juillet 1980, et "Rapport sur le développement dans le monde", 1980 (Washington, D.C., Banque mondiale).

conséquent, si l'on veut développer ce secteur, et il semblerait qu'il existe une demande potentielle non négligeable pour divers types de service, il faudrait que les pouvoirs publics encouragent, par des stimulants appropriés, la demande et l'offre effectives dans ces domaines.

Les services industriels, essentiellement dans les domaines de la recherche, des études, de la conception de nouveaux produits et de la sous-traitance, et les activités des bureaux de marketing et d'ingénieurs-conseils, vont sans doute augmenter sensiblement dans les pays développés à économie de marché. Cette augmentation n'aura probablement que des répercussions limitées sur le secteur des services proprement dit, car la plupart de ces services industriels seront vraisemblablement assurés par les entreprises elles-mêmes. Ainsi, il entrera davantage de services dans la composition des produits industriels. Les services industriels exigent de plus en plus une formation spécialisée qui diffère des qualifications offertes jusqu'ici dans l'industrie. Il faut donc que le système d'enseignement soit suffisamment souple pour pouvoir faire face à l'évolution des besoins. La tâche des pouvoirs publics consisterait donc, avant tout, à définir les politiques et les mesures voulues concernant la main-d'œuvre et l'enseignement, à infléchir les politiques d'investissement, qu'il s'agisse d'investissements matériels ou non matériels.

Les services fournis par les administrations publiques sont un élément important de la qualité de la vie, voire même du niveau de vie, dans une société. En principe, les gouvernements ont toute latitude pour moduler le volume de l'emploi dans ces services en modifiant le niveau et la répartition des dépenses publiques. Cependant, en période de faible croissance économique globale, comme c'est le cas à l'heure actuelle, les gouvernements des pays industrialisés s'efforcent de réduire et non d'accroître les dépenses publiques. A court terme, par conséquent, l'absorption de la main-d'œuvre dans le secteur des services publics sera faible, à moins que ne soient définies et mises en place de nouvelles modalités de financement, d'organisation et de fourniture de ces services. A long terme, les services publics pourraient cependant être un élément important du processus d'ajustement.

Diminution de l'offre de main-d'œuvre

L'évolution démographique laisse prévoir une diminution de l'offre de main-d'œuvre en Europe au milieu des années 90. Il faut en tenir compte dès maintenant. Cependant, les politiques de l'emploi orientées vers la demande devront peut-être, de manière transitoire, être complétées par une réduction progressive de l'offre de main-d'œuvre, qui compenserait en partie le déclin probable de la demande de main-d'œuvre industrielle et en même temps permettrait une répartition plus équitable de l'emploi. Depuis quelques années, on étudie, dans un certain nombre de pays développés à économie de marché, les possibilités de réduire progressivement l'offre de main-d'œuvre en réglementant la durée du temps de travail, en allongeant les vacances, en encourageant le travail à temps partiel, etc., ou en étoffant les programmes d'enseignement et de formation. Cette dernière possibilité permettrait aussi de satisfaire les besoins de formation professionnelle liés au processus de restructuration industrielle.

On pourrait prendre diverses autres mesures dans ce domaine, et notamment :

- a) Réduire la durée de la vie active en retardant l'entrée des jeunes dans la production ou en avançant l'âge de la retraite;
- b) Prendre des dispositions en vue du "partage du travail";
- c) Réduire le coût social du chômage en recourant à des mesures spéciales en faveur des groupes et régions défavorisés;
- d) Peut-être envisager également de réduire les coûts de substitution du chômage en accroissant les indemnités de base versées aux chômeurs, en améliorant le régime des pensions de retraite (notamment des pensions calculées sur la base des salaires) et des pensions versées aux employés à temps partiel, etc. Toutes ces mesures supposent que l'Etat a la volonté et les moyens de les financer, d'où la nécessité, à nouveau, de maintenir un haut niveau d'activité économique et d'assurer la stabilité des prix et de la balance des paiements.

Il est clair que certaines mesures citées plus haut appellent une réévaluation des rapports loisir-revenu. Pour assurer une meilleure utilisation des loisirs, il faudra peut-être investir davantage dans l'éducation des adultes, la rééducation, etc., et l'infrastructure sociale. Les modalités d'utilisation du temps libre ne manqueront pas de se répercuter sur la situation générale de l'emploi par l'augmentation de la consommation des produits suivants : marchandises à forte intensité de travail, produites dans les pays en développement, importées ou acquises au cours de voyages à l'étranger, marchandises à plus ou moins forte intensité de travail, provenant des pays développés; produits des industries de service; et biens de consommation durables à forte intensité de capital.

Participation des travailleurs

Un aspect essentiel du processus de restructuration est la nécessité de mieux associer les travailleurs à la prise de décisions au niveau national et international. Ceci suppose que les syndicats participent à la collecte et à la diffusion des informations, aux débats internationaux et au processus de décision concernant le redéploiement. La rapidité des progrès techniques, dont rien n'annonce qu'ils se ralentiront, ainsi que les changements que l'on enregistre pour ce qui est des caractéristiques traditionnelles des branches, des processus industriels, de la répartition géographique, des avantages comparatifs, de l'importance relative de l'industrie par rapport aux services, etc., auront nécessairement des incidences sur la main-d'œuvre et devront donc être étudiés en commun avec les organisations syndicales

L'aide publique au redéploiement de l'industrie vers les pays en développement

Pour faciliter le redéploiement de l'industrie vers les pays en développement, il paraît essentiel que les entreprises industrielles intéressées puissent bénéficier d'une aide publique des pays industrialisés. Une telle aide permettrait

tout d'abord aux petites et moyennes entreprises, qui n'ont ni l'expérience ni les moyens nécessaires au lancement et à la réalisation de programmes de transfert de capacités (ressources, savoir-faire, etc.) vers les pays en développement, de participer à la coopération industrielle.

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle capital dans l'industrie des pays développés à économie de marché. Par ailleurs, il ressort de plusieurs études réalisées par l'ONUDI⁷ que ces entreprises pourraient redéployer certaines ressources ou certaines activités vers les pays en développement mais que, du fait de diverses contraintes, nombre d'entre elles ne parviennent pas à vraiment tirer parti de cette possibilité.

Pour renforcer la coopération entre ces entreprises et les pays en développement, il faudrait qu'une aide publique soit assurée dans divers domaines : financement, études de préinvestissement, information relative aux partenaires éventuels et contacts avec ces partenaires, regroupement de ressources et apport de ressources complémentaires, etc. A cet égard, un certain nombre de propositions destinées à faciliter de manière générale les transferts de capitaux et de technologie dans les pays en développement et visant notamment la création de systèmes de garantie appropriés en matière de crédit et d'investissement ont été formulées dans l'étude conjointe sur la coopération internationale⁸. On ne mentionnera ici qu'un certain nombre de points précis.

Fonds nationaux pour l'industrialisation des pays en développement

Une des manières possibles de faciliter le redéploiement de l'industrie, en particulier vers les moins avancés des pays en développement, consisterait, par exemple, à créer, dans ces pays industrialisés, des fonds nationaux pour le financement des prises de participation dans les pays en développement. Ces fonds permettraient en outre d'emprunter sur le marché des capitaux et de préfinancer des études de marché et de préinvestissement dans les pays en développement. Une autre tâche essentielle de ces fonds serait de rassembler et de fournir aux entreprises intéressées des informations relatives aux partenaires éventuels et aux pays hôtes en général. On pourrait utiliser ces fonds pour amorcer le redéploiement de l'industrie en aidant les entreprises intéressées des pays industrialisés à obtenir les données essentielles dont elles ont besoin, à entrer en contact avec les autorités des pays en développement, à réaliser des études de préinvestissement et, enfin, à contracter, grâce à l'octroi des garanties nécessaires, des engagements financiers. Il serait donc possible de combiner les efforts des entreprises et les ressources du fonds public avec celles des pays en développement bénéficiaires. On pourrait réduire les risques encourus par les partenaires et, par-dessus tout, assurer la consolidation des dettes. On pourrait aussi relier le financement de certains projets d'investissement aux contrôles exercés et aux garanties offertes par les gouvernements intéressés. De toute manière, l'organisme officiel de financement examinerait minutieusement chaque projet d'investissement afin de s'assurer qu'il répond bien aux objectifs fondamentaux du fonds, et d'en déterminer les coûts et les avantages économiques pour le pays bénéficiaire. On trouve, dans *L'industrie à l'horizon*

⁷Voir la liste des études dans l'annexe.

⁸*L'industrie à l'horizon 2000 — Nouvelles perspectives* (ID/CONF.4/3, ID/237).

2000 - *Nouvelles perspectives*, une proposition analogue qui donne les grandes lignes d'un modèle de coopération industrielle trilatérale avec des sociétés non transnationales et qui définit les rôles respectifs des pays bénéficiaires et des pays donateurs ainsi que celui d'une organisation internationale comme l'ONUDI⁹.

Il serait indispensable de définir le bénéficiaire final des ressources et des services du fonds. Celui-ci devrait avoir pour seul objectif l'assistance aux petites et moyennes entreprises, en premier lieu celles des pays les moins avancés, auxquels il conviendrait d'accorder des conditions particulières. On pourrait aussi envisager de venir en aide à une région en développement déterminée.

Des fonds de ce type fonctionnent d'ores et déjà dans plusieurs pays industrialisés¹⁰. Ces fonds ont pour tâche essentielle d'impulser la création de nouvelles entreprises dans les pays en développement par des prises de participations, l'octroi de prêts et le financement d'études de préinvestissement.

S'agissant des prises de participations dans les pays en développement, il semblerait que ces fonds rencontrent parfois des difficultés à trouver le personnel dont ils ont besoin pour les vérifications demandées par les actionnaires. On pourrait donc envisager de charger une institution internationale ou régionale d'exercer ce contrôle pour le compte du fonds bilatéral.

C'est ainsi que l'on a créé, au sein de la Communauté économique européenne (CEE), le Centre du développement industriel qui a pour mission de promouvoir la coopération industrielle entre les Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique associés à la CEE et les entreprises des pays de la Communauté. Le Centre a pour principales fonctions de fournir des informations ayant trait à l'industrie, au financement et à la technologie, de faciliter la recherche de partenaires et l'établissement de contacts, d'élaborer des études de préinvestissement et d'apporter une aide pour la négociation des contrats.

Vu l'augmentation du nombre des fonds bilatéraux, régionaux et internationaux, il serait bon de mettre sur pied une instance internationale qui permettrait d'examiner et de diffuser de manière plus systématique les informations dont on dispose sur les fonds existants et aussi d'assurer des échanges de données d'expérience entre les organismes responsables de ces fonds. Il serait souhaitable à cet égard, que ces organismes et l'ONUDI coordonnent leurs activités dans ce domaine afin de mettre en commun l'information sur les possibilités de redéploiement de l'industrie et sur les partenaires éventuels des pays industrialisés et des pays en développement. Une coordination de ce type faciliterait probablement beaucoup la coopération entre les entreprises.

⁹*Ibid.*, chapitre 6.5.2, et L. Hoffmann, "Industrial co-operation in the field of small and medium-scale private foreign direct investment in low-income developing countries", dans "Industry 2000 - New perspectives; collected background papers", volume 2 (UNIDO/IOD.325), p. 175.

¹⁰Il s'agit notamment du Fonds d'industrialisation pour les pays en développement (Danemark), de la Société financière néerlandaise pour les pays en développement, de la Société allemande pour la coopération économique (République fédérale d'Allemagne), du Fonds suédois pour la coopération industrielle avec les pays en développement, de la Commonwealth Development Corporation (Royaume-Uni), de la Overseas Private Investment Corporation (Etats-Unis d'Amérique), de l'Organisme de prêt pour le développement de l'économie des pays en développement (Norvège), de la Société belge d'investissement, du Overseas Economic Co-operation Fund (Japon) et du Pacific Islands Industrial Development Scheme (Nouvelle-Zélande).

Aide officielle au développement

On peut considérer que l'aide bilatérale officielle au développement est une autre forme essentielle de soutien apporté par les pouvoirs publics au redéploiement de l'industrie. Si l'on avait davantage d'aide bilatérale sur la coopération industrielle à long terme, il serait possible, avec le concours des pays en développement intéressés, d'accroître les ressources mises à la disposition des entreprises désireuses de réaliser des projets, par exemple, en fournissant la formation et les capitaux nécessaires pour la création d'une infrastructure matérielle dans ces pays. L'aide fournie pourrait porter aussi, entre autres, sur l'infrastructure administrative, le renforcement du potentiel de gestion et de consultation technique, et la création de mécanismes permettant d'instaurer des liens entre les secteurs agricole et industriel.

On peut imaginer, notamment en ce qui concerne les pays en développement les moins avancés, que des programmes d'aide officielle au développement adaptés aux conditions particulières à ces pays et aux besoins des petites et moyennes entreprises permettraient de renforcer et de catalyser la coopération interentreprises, à la condition toutefois d'être suffisamment précis. Il conviendrait d'étudier de plus près comment il serait possible de regrouper les mesures de coopération prises en faveur de différents groupes de pays en développement sans pour autant provoquer un accroissement de l'aide liée.

Accès aux marchés et aide à la commercialisation

Une des conditions fondamentales du succès du redéploiement est que les pays industrialisés ouvrent leurs marchés aux produits fabriqués dans les pays en développement grâce aux capacités transférées, surtout si le transfert a porté essentiellement sur des industries appelées à exporter vers ces marchés. A cet égard, il convient de souligner que les produits manufacturés en provenance des pays en développement ne représentent qu'une très faible fraction des produits de ce type que consomment et importent les pays industrialisés. C'est ainsi que, si l'on considère l'ensemble des importations de produits manufacturés des membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la part des importations de ce type de produits en provenance des pays en développement a été de 9,7 % en 1977 et, dans les pays européens membres de l'OCDE, de 6,2 % seulement (voir également la section traitant des structures du commerce extérieur au chapitre III). Il serait donc possible d'augmenter considérablement le volume de ces importations. Ainsi, en 1977, les pays européens membres de l'OCDE ont exporté 4,3 fois plus de produits manufacturés qu'ils n'en ont importé.

Toutefois, les petites et moyennes entreprises de la plupart des pays en développement, et notamment celles des pays les moins avancés, n'ont généralement ni l'expérience, ni l'information, ni les contacts nécessaires pour tirer parti des débouchés existant pour leurs produits dans les pays industrialisés. Les pays industrialisés devraient non seulement éliminer les barrières commerciales qui s'opposent à l'entrée des produits des entreprises des pays en développement et admettre les produits à des conditions de faveur, mais encore aider ces entreprises à commercialiser leurs produits et à accéder aux systèmes

de distribution. Pour ce faire, les divers pays industrialisés à économie de marché pourraient se doter d'un bureau de commercialisation qui aurait pour fonction de conseiller et d'aider les pays en développement (en particulier les moins avancés d'entre eux) en ce qui concerne les débouchés offerts à leurs produits manufacturés et notamment aux produits fabriqués dans le cadre de projets de redéploiement bénéficiant d'une aide publique. Sur la demande d'un pays en développement, un tel bureau entreprendrait des études de marché et fournirait des renseignements sur les réglementations régissant l'accès aux marchés, les préférences des consommateurs, les divers règlements de sécurité, les modifications à apporter aux produits, etc. Il entretiendrait aussi des liens directs avec le programme bilatéral d'assistance technique du pays intéressé. On pourrait en outre étudier la possibilité de coordonner, à l'échelon international, sous les auspices du Centre du commerce international, les activités de ces bureaux et d'organiser entre eux des échanges de données d'expérience. Des organismes de ce type, par exemple l'Office de la promotion à l'importation des produits en provenance des pays en développement créé en Suède, fonctionnent déjà dans plusieurs pays industrialisés.

Par ailleurs, étant donné que les pouvoirs publics jouent aussi un rôle important dans la régulation du flux des ressources et des produits de base entre les pays à économie de marché et dans la création d'un cadre national pour le développement de l'industrie et du marché du travail, les accords gouvernementaux de coopération entre les pays industrialisés et les pays en développement pourraient se révéler un moyen efficace de combiner et d'inscrire dans une perspective à long terme les échanges de ressources et de produits de base entre ces deux groupes de pays. Ces accords permettraient aussi d'atténuer l'impact des fluctuations de la conjoncture internationale sur les parties. Des directives pourraient être formulées pour l'élaboration d'accords cadres gouvernementaux et leur adaptation aux objectifs concrets de la coopération industrielle entre pays industrialisés à économie de marché et pays en développement. On pourrait peut-être, à cet égard, tirer parti de l'expérience acquise dans le cadre de la coopération Est-Ouest et de la coopération entre pays industrialisés à économie planifiée et pays en développement. On pourrait aussi envisager des mesures spécifiques visant à assurer l'accès aux marchés, telles que les accords de règlement en produits ou de partage de la production à l'échelon bilatéral.

Problèmes appelant une action internationale

La plupart des grands problèmes liés à la restructuration et au redéploiement industriels intéressent au premier chef des pays ou groupes de pays déterminés, leurs gouvernements, institutions et entreprises industrielles. Toutefois, vu l'internationalisation croissante de la production industrielle, il importe toujours davantage que des mesures soient prises à l'échelon international pour que la restructuration s'effectue de manière cohérente sans entraîner de bouleversements dans aucun pays. Cette action internationale pourrait notamment comprendre les mesures suivantes : la collecte et l'échange d'informations pertinentes sur le processus de redéploiement industriel et sur les obstacles à ce processus, la mise en place d'intermédiaires entre décideurs

nationaux et, enfin, la création d'instances internationales qui puissent, en partie du moins, transcender l'autorité des divers Etats concernés. On trouvera ci-après des propositions en ce sens, qui sont soumises à l'attention de la communauté internationale.

Analyse et surveillance du processus de restructuration industrielle

Afin d'obtenir un tableau d'ensemble des transformations actuelles ou prévues de la division internationale du travail et afin, également, de fournir régulièrement des informations aux décideurs des pays développés et des pays en développement, il est indispensable d'instituer un mécanisme pour la préparation d'analyses prospectives sur les transformations structurelles et la diffusion des résultats obtenus à l'échelon international. A cette fin, l'ONUDI devrait poursuivre ses études sur la restructuration, en étroite consultation et collaboration avec d'autres organismes internationaux et nationaux. Ces études pourraient porter sur les cinq points interdépendants énumérés dans l'introduction à la présente étude.

Lors du séminaire sur les formes et les incidences du redéploiement des industries vers les pays en développement, il a été recommandé que l'ONUDI accorde une attention particulière aux questions suivantes :

- a) Examen et recensement continus des transformations structurelles dans l'industrie des pays développés, et notamment étude d'un "système d'alerte avancé";
- b) Recensement des possibilités concrètes de redéploiement et préparation, puis publication, de renseignements sur ces possibilités;
- c) Examen et surveillance des transformations structurelles, des transferts de ressources et des principaux obstacles à ces transferts, notamment des modifications des barrières tarifaires et non tarifaires ayant une incidence directe sur le redéploiement, moyennant la réalisation d'études et la mise au point d'indicateurs appropriés des transformations structurelles et du redéploiement, le Conseil du développement industriel et la communauté internationale étant régulièrement informés des résultats obtenus;
- d) Analyse et recensement des conditions à remplir et des dispositions institutionnelles à prendre pour promouvoir le redéploiement (ID/WG.315/11).

En s'acquittant de ses tâches, l'ONUDI assurerait la synthèse de ces études et leur diffusion régulière aux décideurs des pays développés et des pays en développement.

Services de redéploiement

Comme il a été mentionné plus haut, les sociétés, et notamment les petites et moyennes entreprises, des pays développés ont manifestement besoin d'informations à jour sur les plans, les priorités d'investissement et les politiques des pays en développement, tout comme de conseils et d'assistance pour entrer en contact avec ceux qui pourraient éventuellement coopérer avec eux à des opérations de redéploiement. De même, les entreprises, les organismes de développement et autres entités des pays en développement

semblent manquer d'informations tant sur des partenaires potentiels dans les pays industrialisés que sur les sources possibles de technologie, de savoir-faire, de gestion et de ressources à investir. Il a déjà été suggéré que des efforts devraient être déployés, au niveau national, par les pays développés comme par les pays en développement pour assurer la collecte et la diffusion des informations de ce type ainsi que pour faciliter le processus même du redéploiement. Si c'est manifestement à ce niveau que les principaux efforts devront être entrepris, il n'en demeure pas moins que, dans ce domaine, une action internationale serait également des plus utiles. De fait, l'expérience du secrétariat de l'ONUDI montre que l'échange international d'informations quant aux possibilités de coopération peut jouer un rôle de premier plan dans la promotion de la coopération entre entreprises. Les mesures internationales viendraient ainsi compléter utilement les efforts faits en ce sens par les pays en développement les plus avancés. De même, des informations sur les possibilités de redéploiement d'industries des pays développés (à économie de marché ou à économie planifiée) ou des plus avancés des pays en développement pourraient être communiquées aux pays en développement. Vu la complexité de cette tâche, il va de soi que l'ONUDI devrait s'appuyer dans une large mesure sur les organismes nationaux compétents, qu'il s'agisse des fonds nationaux pour l'industrialisation dont on envisage la création, des centres d'investissement de l'ONUDI ou d'autres entités industrielles et commerciales dans les pays développés à économie de marché.

A l'ONUDI même, le Service du Programme de coopération en matière d'investissements et le Groupe de la technologie servent actuellement d'intermédiaires entre les parties intéressées des pays développés et des pays en développement. Il conviendrait d'étudier avec soin la possibilité d'étendre encore ces activités. Il s'agirait notamment de rassembler des informations sur les plans de développement, les projets d'investissement à l'étude, les besoins technologiques et les réglementations et régimes en vigueur dans les divers pays en développement, et de les communiquer aux partenaires potentiels des pays développés, à économie de marché ou à économie planifiée. Dans les pays à économie planifiée, on pourrait rechercher avant tout la coopération des chambres de commerce, alors que dans les pays en développement, on pourrait faire appel au concours des organismes d'investissement, des sociétés de développement ou des services de planification.

La mise en place progressive d'un réseau informel d'information devrait faciliter grandement la coopération industrielle internationale. L'expansion envisagée des activités de l'ONUDI dans ce domaine permettrait probablement de coordonner les travaux des diverses institutions et fonds bilatéraux de redéploiement. Ces activités pourraient également faciliter la conclusion et l'application d'accords de coopération trilatéraux entre plusieurs pays développés à économie de marché ou à économie planifiée.

Consultations

Pour être continu et ne pas provoquer de bouleversements, le processus de restructuration internationale de la production industrielle devra, pour des raisons économiques, sociales et politiques, s'accompagner de consultations

régulières entre partenaires éventuels. Le système de consultations de l'ONUDI (voir document ID/CONF.4/6) devrait être progressivement étendu de manière à pouvoir remplir cette fonction. Le système de consultations pourrait constituer une tribune internationale pour l'échange de vues et d'informations sur la restructuration progressive de la production industrielle mondiale, échange qui aiderait les parties intéressées à percevoir les aspects à long terme du processus de restructuration. Il est donc indispensable de ne pas cantonner les contributions dans les problèmes sectoriels mais, au contraire, de leur assigner des objectifs plus vastes.

Règlement des différends

On ne peut exclure que des pays développés, pour des raisons sociales et politiques, décident d'interrompre ou de différer la restructuration de leurs industries, afin de préserver l'emploi et la production de certains secteurs ou régions. Contrairement aux objectifs fondamentaux du processus de restructuration qui ne devrait en principe entraîner aucun bouleversement au niveau international, tel ou tel pays pourrait donc tenter d'appliquer une politique visant à restreindre les importations en provenance des pays en développement.

L'imposition imprévue de barrières commerciales peut avoir de graves incidences sur les pays en développement exportateurs. Comme il est très difficile pour les entreprises, à l'exception des sociétés transnationales, de réorienter leurs importations ou de diversifier leur production, les ventes et les recettes en devises pourraient s'en trouver sérieusement perturbées. Dans les pays où la structure industrielle est fragile, qui ont des difficultés à équilibrer leur balance des paiements et qui sont lourdement endettés, une réduction des exportations risquerait de bouleverser l'ensemble de l'économie.

La fermeture des marchés d'exportation aurait en outre pour conséquence de décourager les investissements étrangers dans les pays en développement concernés. Lors des enquêtes sur le redéploiement effectuées dans les pays développés, certaines entreprises ont indiqué que les incertitudes quant à la possibilité de réimporter les produits redéployés étaient un obstacle à la poursuite de ce processus.

La coopération internationale est indispensable si l'on veut prévenir, restreindre ou, du moins, compenser toute perturbation de la vie économique des pays en développement qui seraient affectés par des mesures de protection. Cette coopération consisterait notamment à évaluer le coût et les incidences directes et indirectes des mesures envisagées pour les pays en question. Il faudrait en outre déterminer la durée et les objectifs des mesures en question. Il convient donc d'étudier la possibilité de mettre en place un cadre approprié pour une coopération de ce type, de préférence au sein d'une organisation internationale existante.

II. Changements structurels dans les pays en développement

Le présent chapitre a pour objet de présenter rapidement les plans d'industrialisation d'un certain nombre de pays en développement. Il met donc l'accent sur les possibilités de restructuration future de leur industrie plutôt que sur l'incidence des opérations de redéploiement passées. Les informations disponibles sont bien loin d'être aussi détaillées qu'on pourrait le souhaiter mais les données présentées ici donnent cependant une idée générale des priorités sectorielles, des projets à l'étude et de l'importance du financement étranger dont on pourrait avoir besoin au cours des années à venir¹¹. Le secrétariat présentera des informations plus détaillées sur ce sujet dans une série de documents de travail sur la restructuration industrielle dans les pays en développement, à paraître ultérieurement.

La première section du présent chapitre résume de manière extrêmement succincte certaines implications de l'objectif de Lima. La deuxième porte sur certaines priorités intéressant plus particulièrement les plus industrialisés des pays en développement. La troisième présente des statistiques sur les principaux secteurs industriels. On trouvera à la section suivante un résumé des données récentes sur la restructuration industrielle dans les pays en développement. Vient ensuite une section consacrée à la présentation, également très rapide, des objectifs stratégiques possibles de certains agents, parmi les plus importants du processus de restructuration dans les pays en développement. La dernière section aborde quelques problèmes que les pays en développement auraient intérêt à examiner en tenant compte de leurs objectifs en matière d'industrialisation et des ressources nationales et étrangères disponibles.

Implications de l'objectif de Lima

Les implications de l'objectif de Lima ont été exposées dans leurs grandes lignes dans l'étude du développement industriel réalisée par l'ONUDI¹², d'après laquelle la réalisation de cet objectif, en ce qui concerne la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (VAM), nécessiterait, pour les pays en développement, une croissance annuelle de 10,5 % de cet agrégat entre 1975 et l'an 2000. Selon ce scénario, 12,5 % du total mondial de la VAM seraient à la fin du siècle imputables à l'Amérique latine, 9,5 % à l'Asie du Sud et de l'Est, 1,8 % à l'Asie

¹¹Sauf indication contraire, les données par pays ont été tirées des plans de développement nationaux pertinents; pour toutes les références, voir le document *Mise en œuvre de la Déclaration et du Plan d'action de Lima: situation dans les pays et contribution des organisations internationales* (ID/CONF.4/4, ID/238).

¹²*L'industrie dans le monde depuis 1960: progrès et perspectives* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.79.II.B.3, ID/CONF.4/2).

de l'Ouest et 1,5 % seulement à l'Afrique. Par habitant, la VAM produite en Amérique latine serait plus de quatre fois supérieure à celle de l'Asie du Sud et de l'Est et plus de neuf fois supérieure à celle de l'Afrique. Or, même le chiffre envisagé pour l'Amérique latine, qui représente pourtant à peu près le double des performances de cette région pour 1975, n'équivaudrait qu'à quelque 40 % de la part estimée des pays industrialisés. Les incidences commerciales de ce scénario seraient les suivantes : les exportations de produits manufacturés des pays en développement devraient augmenter plus rapidement que la VAM (d'après une prévision récente de quelque 12,2 % par an, en moyenne, entre 1975 et 1985), tandis que les échanges de produits manufacturés entre ces pays devraient progresser plus rapidement encore.

La composition des exportations de produits industriels des pays en développement devrait pareillement se modifier à mesure que les biens plus élaborés prennent une place accrue et que les échanges intrabranches s'intensifient. La grande majorité des pays en développement qui n'exportent actuellement que de modestes quantités de produits manufacturés à forte intensité de travail augmenteraient considérablement leur part des échanges internationaux et pourraient trouver des débouchés dans le groupe, numériquement moins important, des pays semi-industrialisés qui fabriquent à présent l'essentiel des biens industriels exportés par les pays en développement.

Dans ce scénario, la réalisation de l'objectif de Lima nécessiterait des investissements massifs supérieurs d'un tiers environ, en pourcentage du produit national brut (PNB), aux résultats obtenus jusqu'ici. Il n'est guère probable que des sommes d'une telle importance puissent être prélevées sur les seules ressources internes des pays en développement.

Les études sectorielles entreprises jusqu'ici par l'ONUDI donnent une idée des perspectives de développement de certaines branches importantes de l'industrie. Au stade actuel de la recherche, il est cependant difficile de déterminer si, et dans quelle mesure, les diverses estimations sectorielles sont compatibles entre elles ou avec l'objectif de Lima. La plupart des études sectorielles présentent d'ailleurs plusieurs scénarios possibles reposant sur des hypothèses différentes quant aux conditions futures de l'industrie. Les chiffres qui suivent ne visent donc qu'à évoquer très rapidement certaines des principales implications de l'objectif de Lima.

En ce qui concerne les agro-industries, l'objectif de croissance pour la période 1975-2000 est d'environ 7,8 % par an. Etant donné que, d'après les projections à l'horizon 1985, la part des pays en développement dans la production mondiale ne devrait guère se modifier par rapport à son niveau 1975 (13 %), il faudrait que la croissance enregistrée au cours des 15 dernières années de la période soit extrêmement élevée. La réalisation des objectifs fixés nécessiterait donc un redéploiement radical de ces industries, dont l'implantation ne correspond actuellement ni à la répartition de la population ni à celle des matières premières. L'étude consacrée par l'ONUDI¹³ à ce secteur indique qu'il faudrait investir environ 130 milliards de dollars pour assurer la création de nouvelles agro-industries.

Dans certains secteurs, tels que les huiles et graisses végétales ou le cuir et les articles en cuir, les pays en développement pourraient bien assurer, d'ici à la fin du siècle, plus de la moitié de la production mondiale. Il faudrait cependant,

¹³Projet d'étude mondiale des agro-industries : 1975-2000 (UNIDO/ICIS.65).

pour y parvenir, augmenter la production de ces secteurs, ce qui entraînerait une demande considérable de ressources financières et techniques provenant de l'étranger. Pour ce qui est des machines agricoles, il s'agit moins d'accroître la production globale que de déterminer les types de machines à produire dans les pays en développement. A l'heure actuelle, environ 90 % des outils à main et de 40 à 60 % des machines simples utilisés dans l'agriculture sont produits dans les pays en développement, mais leur valeur totale, si on la compare à celle de la production mondiale de machines agricoles, est des plus réduites. A l'heure actuelle, la part de la production mondiale imputable aux pays en développement est vraisemblablement de l'ordre de 5 %.

Au cours des dernières années, la situation de la sidérurgie a évolué très rapidement dans les pays en développement et l'on escompte de nouvelles modifications dans un avenir proche. La part des pays en développement dans la production sidérurgique mondiale en 1977 était d'environ 11 %, et leur capacité de production d'acier devrait augmenter d'environ 12 % par an jusqu'en 1985. L'ONUDI a calculé qu'en 1985 la production effective (dans l'hypothèse où la croissance de la production, 8 % par an, resterait inférieure à celle de la capacité) se chiffrerait à environ 140 millions de tonnes, soit environ 15 % de la production mondiale estimée. En outre, si l'on suppose que l'augmentation de la production restera de l'ordre de 8 % par an jusqu'en l'an 2000, la production totale des pays en développement pour cette dernière année pourrait atteindre quelque 380 millions de tonnes.

Il ressort des données relatives à l'industrie pétrochimique que, suivant les hypothèses retenues, la part des pays en développement dans la production mondiale à la fin du siècle pourrait se situer entre 18 et 35 %. Cependant, quelle que soit l'hypothèse de départ, cette part devrait être la plus élevée dans la production de matières plastiques et la plus faible dans celle de caoutchouc. Dans le cas des engrais, la capacité de production des pays en développement devrait également croître à des taux différents, selon le type d'engrais envisagé, l'expansion de la production de potasse étant la plus rapide, suivie par celle des engrais azotés et de phosphore. D'ici la fin du siècle, la production d'engrais des pays en développement devrait se chiffrer à quelque 31,6 % de la production mondiale totale, à condition que ces pays continuent d'implanter, en moyenne, 72 usines par an entre 1982 et l'an 2000.

La situation du secteur des biens d'équipement est elle aussi très hétérogène. A l'heure actuelle, les pays en développement n'assurent, en valeur, que 3 % de la production mondiale des biens d'équipement; cependant, d'après des études préliminaires effectuées par l'ONUDI, il semblerait que leur part dans cette production puisse atteindre un sixième environ d'ici à l'an 2000.

Priorités nationales

Afin de pouvoir se faire une idée des caractéristiques du processus d'industrialisation des pays en développement, le secrétariat étudie périodiquement les plans de développement, les priorités sectorielles et les programmes d'investissement futurs de ces pays. Les principales constatations concernant les plus avancés d'entre eux sont résumées ci-après.

BRESIL

Dans le plan de développement national en cours, les secteurs industriels prioritaires sont les suivants : biens d'équipement (notamment l'équipement lourd), produits électroniques de base et principales consommations productives (métaux non ferreux, produits pétrochimiques, engrais, pâtes et papiers, ciment, sidérurgie, alcool et soude caustique). En ce qui concerne la sidérurgie, la production locale devrait passer de 13 millions de tonnes en 1978 à 15,6 millions de tonnes en 1980. Le programme sectoriel vise à promouvoir l'autosuffisance. Les biens d'équipement de construction locale devraient jouer un rôle de premier plan dans l'exécution des projets. En effet, l'expansion de la production de ces biens a été spectaculaire ces dernières années et devrait se poursuivre à un rythme rapide.

Les travaux en cours portent sur l'achèvement du complexe d'Acos Finos Piratini dont la production sera portée ultérieurement à 300 000 tonnes par an. Les principaux projets sidérurgiques en cours d'exécution ont trait à l'agrandissement du complexe "Usiminas" et à la création de celui d'Acominas et de Mendes Junio. En outre, les négociations financières portant sur la réorganisation de l'usine de Turarao ont été achevées.

En ce qui concerne l'industrie des métaux non ferreux, le programme a un double objectif : l'autosuffisance pour les produits les plus courants d'ici à 1983, et l'implantation, au cours de cette période, d'une industrie des métaux non ferreux spéciaux. En 1977, la capacité de production d'aluminium atteignait les deux tiers de la consommation apparente, et l'on prévoit de porter ce chiffre à 73 % d'ici à 1980, et à 86 % d'ici à 1982, cette capacité atteignant alors 503 000 tonnes par an. En ce qui concerne le zinc, la capacité de production devrait atteindre 100 % de la consommation apparente en 1980. L'expansion de la Companhia Mineira de Mextairs et la création des usines de Paraibuna et de Morro Agunda revêtent une importance cruciale pour la réalisation de cet objectif. En 1980, la production de cuivre de première fusion couvrira 58 % de la demande intérieure et, en 1982, le pays devrait parvenir à l'autonomie complète, avec une capacité de production de 336 000 tonnes par an. En 1980, la production de plomb devrait couvrir 89 % des besoins du pays et celle de nickel 53 % environ. Pour atteindre ce dernier objectif, il faudra mettre en service une nouvelle usine en 1981 et porter l'année suivante la capacité installée à 12 000 tonnes par an.

Le programme brésilien pour la pétrochimie vise lui aussi à assurer l'autosuffisance du pays au début des années 1980 et plusieurs grandes usines de dichloroéthane, de polypropylène, de dérivés aromatiques et de dérivés d'oléfine ont été mises en service ou sont sur le point de l'être. Le programme national pour les engrais prévoit pour 1980 la production de 1,4 million de tonnes d'engrais azotés, de 1,6 million de tonnes d'engrais phosphatés et de 1 million de tonnes d'engrais potassiques.

On considère que le Brésil pourrait se doter d'une puissante industrie du papier dont certaines productions seraient exportables. En ce qui concerne la production de cellulose, le montant des investissements nécessaires pour réaliser l'expansion prévue de la capacité de production, d'ici à 1980, est de 16 milliards de cruzeiros environ, dont 3,4 milliards devraient venir de sources étrangères. Quarante-cinq pour cent de ces investissements seraient financés par la Banque nationale de développement économique.

EQUATEUR

Des mesures ont été prises récemment pour créer et développer l'industrie automobile dans le cadre du programme sectoriel exécuté par les pays membres du Pacte andin. L'Equateur a conclu des accords de coproduction et de montage avec le Venezuela pour la construction de camions lourds, ce qui n'était pas prévu au départ par le programme sectoriel. Les pouvoirs publics ont terminé l'étude des soumissions pour la production de voitures de tourisme et de certaines catégories de camions, dont la construction avait été initialement confiée au pays. D'ici à 1983, la production de véhicules et d'éléments d'automobiles représentera 300 millions de dollars, c'est-à-dire 24 % au moins de la production industrielle brute de l'Equateur. Le montant des véhicules et des éléments exportés durant 1983 devrait atteindre 250 millions de dollars, ce qui signifie que voitures et camions deviendront cette année-là la principale exportation de l'industrie manufacturière du pays et la seconde de toutes ses exportations. Dix mille emplois environ seront créés directement dans cette industrie, et un élan considérable devrait être donné aux industries connexes et au développement technique national, grâce à la maîtrise de techniques telles que la fonderie, le forgeage, l'usinage de précision, l'estampage et le traitement thermique des métaux, autant de spécialités nouvelles pour l'Equateur.

L'Equateur a été chargé, dans le cadre du Groupe andin, de construire deux complexes pétrochimiques qui en sont actuellement au stade de l'étude et de la promotion. Le premier, un complexe d'ammoniac-urée, aura une capacité de production se situant entre 1 000 et 1 500 tonnes par jour. L'autre, qui est une installation de craquage du naphte, sera approvisionné en pétrole brut d'origine locale. Des sociétés étrangères, probablement attirées dans le pays par un programme de stimulants, y construisent actuellement des usines pharmaceutiques.

Dans le secteur sidérurgique, il est prévu d'implanter une usine utilisant le procédé de réduction directe, dont la capacité installée sera de 400 000 tonnes d'acier par an.

EGYPTE

L'industrie et l'extraction minière représentent actuellement environ un cinquième du PIB. Le plan quinquennal de développement pour 1978-1982 prévoit une forte expansion des secteurs déjà importants, tels que l'industrie alimentaire, les textiles de coton et le raffinage du pétrole. Il accorde la priorité aux produits alimentaires, aux produits chimiques, aux constructions mécaniques, à la métallurgie et aux matériaux de construction. Les pouvoirs publics souhaitent une coopération étrangère dans ces secteurs et ils ont adopté une politique relativement favorable aux capitaux étrangers privés.

INDE

En Inde, les objectifs concernant la capacité et le volume de production pour 1982-1983 sont définis dans le plan en cours d'exécution, qui contient également des estimations de production pour certains secteurs jusqu'en 1987.

1988. Le plan donne la priorité, notamment en ce qui concerne les investissements du secteur public, aux industries du pétrole, de l'acier, du charbon et des engrais. Des projets réalisés en commun devraient contribuer à une expansion notable de l'industrie des engrais, du ciment, du papier, des textiles, etc. En ce qui concerne la période couverte par le plan jusqu'en 1983, l'extraction minière et la VAM devraient augmenter au taux de 5,3 % par an et, au cours de la période quinquennale suivante, au taux de 6,8 % par an. La tendance générale à accroître les exportations de produits des industries mécaniques est perceptible. L'effort de production devrait porter principalement sur les ouvrages en métal, les installations et les machines, le matériel de transport et les biens de consommation durables. Le mécanisme institutionnel pour promouvoir les exportations de produits manufacturés existe déjà et l'on ne prévoit pas de graves difficultés à cet égard. Dans certains domaines, toutefois, il faudra perfectionner les techniques de fabrication et augmenter la taille des usines pour obtenir des coûts de production satisfaisants. Ceci vaut particulièrement pour le ciment, la sidérurgie et les produits en caoutchouc.

INDONESIE

Le plan établi pour la période 1979-1984 prévoit notamment une expansion de l'industrie alimentaire (8,5 % par an), des textiles (13,9 %), des matériaux de construction (10,6 %) et de l'acier (15 %). Les produits pétrochimiques, les engrais azotés, les moteurs diesel et certains secteurs de l'industrie automobile sont également prioritaires.

KENYA

Une monographie de l'ONUDI sur le Kenya¹⁴ contient une liste des projets industriels dont la réalisation est proposée pour la période 1979-1983. Cette liste comprend de nombreux projets nécessitant des investissements privés ou publics, bien qu'aucun renseignement ne soit donné sur l'importance et le type d'éventuelles contributions étrangères. Les principaux secteurs des industries jugées prioritaires par les pouvoirs publics sont les produits alimentaires, les boissons et les tabacs, les textiles, la confection et le cuir, le bois et les ouvrages de bois, le papier et les ouvrages de papier, ainsi que certaines productions industrielles de base, notamment les produits chimiques industriels, et les produits des industries métallurgiques de base et des industries de transformation des métaux. L'accent est donc mis sur la transformation des matières premières disponibles localement et sur une orientation progressive vers la production des intrants industriels.

MALAISIE

La part du secteur manufacturier dans le PIB devrait passer de 14,4 % en 1975 à 16,8 % en 1980 et à 26,2 % en 1990. Bien qu'une attention accrue doive être accordée au cours de la prochaine décennie à la construction de machines

¹⁴"Redeployment of industries from developed to developing countries : its scope and application to Kenya" (ID/WG.315/1).

pour l'industrie et de matériel de transport, le secteur manufacturier restera axé, en 1990, sur la fabrication des produits intermédiaires et des biens de consommation. Les secteurs prioritaires sont les industries fondées sur l'exploitation des ressources naturelles locales, notamment le bois et le caoutchouc, les industries alimentaires et, en général, les secteurs qui se prêtent à une intégration en aval ou en amont avec les industries existantes.

MEXIQUE

Le plan de développement industriel pour la période 1979-1982, puis pour la période 1982-1990, accorde la priorité à 70 secteurs industriels. Ces industries ont été choisies après une évaluation approfondie et doivent répondre à une série d'objectifs fondamentaux. Il s'agit notamment d'assurer la production de biens de consommation essentiels, la création d'industries capables de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, la transformation plus poussée des ressources naturelles et l'intégration de la structure industrielle grâce à l'implantation d'une industrie des biens d'équipement. Deux catégories de secteurs prioritaires ont été définies. La première se compose essentiellement des industries alimentaires ou des industries fournissant des machines et du matériel aux secteurs stratégiques, c'est-à-dire aux secteurs qui contribuent beaucoup à l'emploi et à l'intégration verticale de l'industrie manufacturière. La seconde catégorie englobe les autres activités (production de biens de consommation de première nécessité et de consommations productives très demandées). Dans la plupart de ces secteurs, le taux de croissance prévu devrait dépasser 10 % par an pour la période allant jusqu'en 1990.

NIGERIA

Le troisième plan national couvrait la période 1975-1980. Au cours de cette période, le taux de croissance prévu pour le secteur manufacturier et l'artisanat était de 28 % par an, et de 11 % par an pour les industries extractives. Le secteur prioritaire englobait la sidérurgie, l'industrie pétrochimique, les agro-industries et les matériaux de construction. Il existe d'amples possibilités pour l'expansion de la capacité industrielle dans les secteurs énumérés ci-dessus ainsi que dans les industries du ciment, des engrais, des produits pharmaceutiques, des produits laitiers et des matières plastiques. Le Nigéria recherche des concours internationaux pour plusieurs projets, notamment dans le domaine des engrais azotés, des produits pétrochimiques et du gaz naturel liquéfié.

PAKISTAN

Dans le cinquième plan, la priorité est donnée à la production de consommations productives de base pour l'industrie et l'agriculture ainsi qu'au développement de certaines industries de biens d'équipement.

REPUBLIQUE DE COREE

Les priorités industrielles inscrites dans le plan pour la période 1977-1981 reflètent l'importance accordée aux industries grosses consommatrices de main-d'œuvre spécialisée, telles que les constructions mécanique et navale, et à la création d'industries à forte intensité de capital — notamment dans les secteurs de la sidérurgie, des métaux non ferreux et de la pétrochimie — de taille suffisante pour qu'elles puissent soutenir la concurrence internationale. Dans l'industrie légère, l'accent sera mis sur la diversification de la production et sur l'amélioration de la qualité. Les mesures de promotion visent à encourager et à faciliter l'importation et l'adaptation des techniques de pointe étrangères ainsi que l'investissement de capitaux privés dans les activités de recherche-développement.

En ce qui concerne l'industrie des machines, on s'efforcera d'améliorer la qualité des produits et leur compétitivité sur le marché international. Les pouvoirs publics encouragent les importations de techniques de pointe étrangères mais non l'achat d'usines clefs en main. L'augmentation de la production nationale d'équipement devrait être financée par des capitaux coréens. Dans l'industrie de l'électronique, tout sera fait pour favoriser l'importation de techniques de pointe. Dans ce but, un institut de recherche-développement dans le domaine de l'électronique sera créé dans un nouveau domaine industriel, aménagé en vue de la production de 57 articles stratégiques, notamment de semi-conducteurs et d'ordinateurs. Un fonds pour la mise au point des produits, doté d'un budget de 60 millions de dollars, a été créé à cette fin. On importera également des techniques de pointe étrangères pour encourager l'élaboration locale d'une nouvelle technologie de la construction navale et la création de services d'études techniques dans ce domaine. D'autres projets importants portent sur la construction de deux nouveaux chantiers navals d'une capacité de 1,2 million et de 150 000 tonneaux de jauge brute respectivement. Dans l'industrie sidérurgique, la priorité absolue est donnée à l'expansion du secteur des aciers spéciaux. Quant aux métaux non ferreux, les plans d'investissement prévoient la construction d'une grande raffinerie de cuivre, d'une capacité de production annuelle de 50 000 tonnes. Les procédés d'affinage les plus modernes seront importés, afin d'élever le niveau technique de l'industrie. Les plans relatifs au secteur pétrochimique prévoient la création d'un domaine industriel spécialisé dans la zone de Yeochon, où on installera un centre de craquage du naphte d'une capacité annuelle de 350 000 tonnes d'éthylène, et neuf usines connexes. Le centre actuel de craquage du naphte, dans le district d'Ulsan, verra sa capacité annuelle de 100 000 tonnes portée à 150 000 tonnes et quatre usines connexes seront construites ou agrandies.

TURQUIE

Au cours du quatrième plan quinquennal, la part de l'industrie dans le PIB devrait passer de 23 % environ en 1977 à 27 % en 1982. Le plan donne la priorité aux secteurs tels que : la production d'énergie électrique, les engrais, la sidérurgie, l'électronique et les télécommunications, les machines-outils, et d'autres industries d'exportation. Trente et un pour cent des investissements environ iront au secteur manufacturier et 6 % à l'industrie extractive; les

trois quarts des investissements du secteur manufacturier seront consacrés à l'augmentation de la production de biens d'équipement et de biens intermédiaires. Des capitaux particulièrement importants seront investis dans l'industrie chimique et la pétrochimie, le machinisme agricole, l'équipement électrique et les ouvrages de bois. La coopération étrangère, notamment dans les secteurs prioritaires énumérés plus haut, est souhaitée, sous certaines conditions. Dans toute la mesure possible, la production sera orientée vers l'exportation et tout sera fait pour réduire la dépendance du pays à l'égard des matières premières importées.

Priorités et perspectives sectorielles

Industries de traitement des minerais

Il ressort d'une étude de l'ONUDI¹⁵ que les industries de traitement des minerais ont de bonnes perspectives d'avenir dans les pays en développement. Certains de ces pays prévoient d'ores et déjà de traiter des ressources minérales qui étaient jusqu'ici exportées, pour la plus grande partie à l'état brut. Les tableaux 1 et 2 ci-après indiquent les possibilités d'une transformation plus poussée de sept minerais non combustibles, qui représentent près des trois quarts des minerais de ce type exportés par les pays en développement.

TABLEAU 1. POTENTIEL DE TRAITEMENT DES MINERAIS
(Milliers de tonnes/année)

Produit ou procédé et pays	1977	1983
<i>Alumine</i>		
Guinée*	5 865	7 017
Jamaïque*	4 120	3 820
Suriname	2 175	2 175
Guyane*	1 425	1 540
Indonésie*	650	73
Brésil*	565	1 100
Republique dominicaine	565	565
Malaisie	475	475
Total	15 840	16 765
<i>Aluminium</i>		
Jamaïque	3 555	3 565
Guinée	3 285	5 108
Suriname	1 675	1 675
Guyane	870	1 087
Indonésie*	325	336
République dominicaine	283	283
Malaisie*	240	240
Inde*	200	340
Brésil*	100	600
Total	10 543	13 234

¹⁵Mineral processing in developing countries (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.80.II.B.5, ID/253).

TABLEAU 1 (suite)

Produit ou procédé et pays	1977	1983
<i>Fonte du cuivre</i>		
Philippines*	317	304
Papouasie-Nouvelle-Guinée	180	180
Total	497	484
<i>Affinage du cuivre</i>		
Zaire*	392	392
Philippines*	314	301
Chili	314	430
Papouasie-Nouvelle-Guinée	178	178
Pérou*	71	49
Namibie	69	69
Total	1 338	1 429
<i>Elaboration de l'acier</i>		
Brésil*	70 400	109 000
Inde*	32 400	35 900
Libéria	21 600	28 400
Venezuela*	19 300	16 700
Chili	9 300	9 300
Mauritanie	8 600	8 600
Pérou	6 400	6 400
Total	168 000	214 300
<i>Fusion et affinage du plomb</i>		
Pérou*	126	47
Iran	50	64
Maroc*	42	32
Total	218	143
<i>Traitement du nickel</i>		
Nouvelle-Calédonie*	64	65
Botswana	33	33
Total	97	98
<i>Fusion de l'étain</i>		
Bolivie*	18	6
<i>Fusion du zinc</i>		
Pérou*	366	183
Iran	104	126
Bolivie*	77	7
Mexique*	62	23
Total	609	349

Source: *Mineral Processing in Developing Countries* (publication des Nations Unies, numéro de vente: E.80.II.B.5, ID/253).

Note. L'astérisque (*) indique qu'il existe des plans fermes pour l'expansion de la capacité. Dans certains cas, la capacité de traitement pour 1983 est indiquée, même lorsqu'elle est en deçà du seuil de rentabilité des installations.

TABLEAU 2. CAPACITE (ACTUELLE ET PREVUE) DE TRAITEMENT DES MINERAIS DANS L'ENSEMBLE DES PAYS EN DEVELOPPEMENT. EN POURCENTAGE DES QUANTITES EXTRAITES

Procédé	1977	1987
Affinage de l'alumine	32	42
Fonte de l'alumine	14	19
Fonte du cuivre	84	85
Affinage du cuivre	62	63
Elaboration de l'acier	23	29
Traitement du plomb	95	100
Traitement du nickel	59	79
Fusion du zinc	92	94
Traitement du zinc	55	81

Source: *Mineral Processing in Developing Countries* (publication des Nations Unies, numéro de vente: E.80.H.B.5. ID/253).

Comme le montre le tableau 2, par rapport aux quantités extraites, le traitement de ces sept minerais ne devrait augmenter que dans des proportions relativement faibles (sauf pour le nickel et le zinc) dans les trois ou quatre prochaines années. Néanmoins, les pays en développement, en tant que groupe, ont élaboré des plans fermes (à court et à moyen terme) pour le traitement d'une proportion accrue de leurs minerais. S'agissant de ces plans, on trouvera dans le tableau 3 des renseignements sur les investissements nécessaires, l'emploi et le volume d'exportation probable. Les investissements dans la sidérurgie constituent près des trois quarts du total. De nombreux pays ont établi des programmes à long terme (5 à 10 ans) pour le développement de leurs industries sidérurgiques.

TABLEAU 3. POTENTIEL DE TRAITEMENT DES MINERAIS DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Minerais	Capital (milliards de dollars)	Main-d'œuvre (milliers d'emplois)	Valeur des exportations (milliards de dollars)
Bauxite, alumine, aluminium	38,8	137	12,60
Cuivre	1,7	6	0,56
Minerais de fer, fer, acier	137,8	840	40,30
Plomb	0,2	1	0,05
Nickel	1,0	1	0,29
Etain	0,1	1	0,03
Zinc	1,0	3	0,25
Total, pour les sept minerais	180,6	989	54,08

Source: *Mineral Processing in Developing Countries* (publication des Nations Unies, numéro de vente: E.80.H.B.5. ID/253).

La capacité des installations devrait s'accroître sensiblement à l'avenir. Il pourrait donc y avoir un nombre croissant d'aciéries intégrées ayant une capacité comprise entre 4 et 10 millions de tonnes par an. De même, il est probable que des aciéries de dimensions relativement modestes, de moins de 0,5 million de tonnes par an (utilisant le procédé de la réduction directe) joueront un rôle de plus en plus important. En 1982, la production d'acier des pays en développement pourrait atteindre plus de 20 % de la production mondiale, contre 7 % en 1977. Cette prévision suppose néanmoins que l'on parviendra à mettre en œuvre un procédé de réduction directe à partir des combustibles solides.

Agro-industries

On n'a pu jusqu'ici obtenir que peu de renseignements sur les projets envisagés dans le secteur des agro-industries. Il semble que les sociétés transnationales prévoient pour les dix prochaines années 91 projets d'investissement dans 29 pays en développement. Les principales incitations à investir seraient l'existence de débouchés à long terme sur le plan local ou régional, les disponibilités de matières premières et la stabilité du climat politique.

Pétrochimie

Selon une récente étude de l'OCDE¹⁶, environ 100 projets concernant des installations de craquage à la vapeur d'eau étaient à l'étude ou en construction dans 55 pays en développement au début de 1979; il semblerait cependant, d'après les renseignements provenant des milieux industriels, que la moitié seulement de ces projets auront été réalisés en 1990. Si, dans un complexe pétrochimique, l'ingénierie de base pour les unités d'aval est souvent assurée par le fournisseur étranger de l'installation (lequel se charge généralement de l'ensemble procédé-produit-savoir-faire), ce sont les entreprises de génie chimique qui jouent un rôle essentiel pour les unités d'amont. En 1979, ces entreprises ont réalisé plus de 70 % de leur chiffre d'affaires avec les pays en développement. D'après un état établi pour plusieurs d'entre elles et arrêté à la fin d'avril 1978, leur volume d'activités, exprimé en valeur, était alors d'au moins 15 milliards de dollars, mais il serait peut-être plus réaliste de l'estimer à près de 30 milliards de dollars. La part des pays en développement étant, on l'a vu, de 70 %, une évaluation très approximative de la demande de ces pays pour le seul génie chimique situerait celle-ci à environ 20 milliards de dollars.

Estimation des ressources nécessaires

Les estimations dont on dispose pour les ressources extérieures nécessaires à l'expansion des divers secteurs dans les pays en développement sont très limitées. Comme ces estimations sont modifiées par divers facteurs tels que l'évolution technologique, l'échelle de production, les taux d'utilisation des capacités et d'autres variables techniques, sans parler des négociations dont

¹⁶Les transferts de technologie dans l'industrie pétrochimique mondiale (Paris, OCDE, septembre 1979).

font l'objet les arrangements concernant des projets spécifiques dans tel ou tel pays, il est évident que même les chiffres dont on dispose ne peuvent constituer que des ordres de grandeur très approximatifs. Quelques estimations sont néanmoins présentées ci-après.

La réalisation des plans visant à accroître les capacités des industries de traitement des minéraux dans les pays en développement exigera des investissements considérables. Pour les sept minéraux considérés, ces investissements sont estimés à environ 180 milliards de dollars, contre 70 milliards — d'après une projection — pour les investissements intéressant l'industrie extractive et le traitement des minéraux dans tous les pays en développement entre 1977 et 1990. Le chiffre de 180 milliards représente plus des trois quarts de l'investissement total annuel effectué actuellement dans l'ensemble de ces pays.

L'étude de l'ONUDI sur l'industrie du cuir et des articles en cuir¹⁷ contient quelques estimations des capitaux nécessaires pour augmenter la capacité des pays en développement dans ce secteur. Comme la majorité de ces pays aurait à importer le matériel, on estime que les besoins totaux en capitaux extérieurs pourraient atteindre 52 % du total des capitaux nécessaires pour une tannerie standard (coût supérieur à 15 millions de dollars en 1977). En outre, les frais d'exploitation, en devises, pourraient également représenter la moitié ou plus de la valeur ajoutée, en raison du coût élevé des produits chimiques intermédiaires importés et de l'intérêt. Ne serait-ce que pour l'expansion prévue entre 1975 et l'an 2000, les besoins totaux en devises atteindraient, selon les scénarios adoptés, de 3,7 à 4,7 milliards de dollars.

Pour les agro-industries, l'expansion de la capacité entre 1973 et 1985 pourrait — d'après une étude de l'ONUDI (UNIDO/ICIS.65) — exiger près de 60 milliards de dollars si l'on veut s'assurer une base permettant d'atteindre l'objectif de Lima d'ici à la fin du siècle.

Dans l'industrie des engrais, les capitaux fixes nécessaires pour une production selon des techniques classiques sont très importants : de 0,3 à 0,5 million de dollars par travailleur dans une grande usine d'engrais azotés. Pour les seuls engrais azotés et phosphatés, les dépenses d'investissement atteignent 83 milliards de dollars, la proportion qui revient aux devises pouvant être de 60 %. D'après des estimations relatives à la période quinquennale se terminant en 1980, le rapport dépenses en devises/dépenses en monnaie nationale pour de nouvelles usines d'engrais a été d'environ 60 : 40 au cours de cette période. Plusieurs organismes d'investissement exigent que le rapport capitaux propres/emprunts pour les usines d'engrais soit de 1 : 1 à 1 : 2. Selon des études portant sur 10 usines récemment construites dans des pays en développement, les gouvernements ou les entreprises du secteur public sont les principaux agents du financement interne, sous forme de participation au capital ou d'emprunts. Il apparaît donc — si l'on applique les proportions indiquées plus haut au total de 83 milliards de dollars — que les 50 milliards en devises seraient pour l'essentiel constitués par des prêts et des crédits fournisseurs¹⁸.

En ce qui concerne l'industrie sidérurgique, il faudrait, si l'on veut atteindre l'objectif de Lima, consacrer 475 milliards de dollars à la construction

¹⁷"Summary of the draft world-wide study of the leather and leather products industry : 1975-2000" (UNIDO/ICIS.43).

¹⁸"Second world-wide study on the fertilizer industry : 1975-2000" (UNIDO/ICIS.81).

de nouvelles aciéries dans les pays en développement au cours des deux prochaines décennies. D'après divers calculs concernant les sources de financement, l'apport en devises représenterait environ 70 % du total, soit plus de 330 milliards, dont la majeure partie proviendrait de crédits à l'exportation. Il est certain — une étude de l'ONUDI sur ce secteur l'a confirmé¹⁹ — que les grands organismes financiers, internationaux et publics ou transnationaux et privés, joueront un rôle croissant dans l'établissement de capacités nouvelles. En pratique, la fourniture de services d'ingénierie, de biens d'équipement et de savoir-faire est souvent liée à celle de capitaux. Il est donc difficile de différencier les sources des apports pour des projets complexes.

Pour l'industrie pétrochimique, les estimations portant sur la période 1980-1985 indiquent que le total des dépenses encourues par les pays en développement serait d'environ 42 milliards de dollars. Il n'a pas été possible d'évaluer la part respective des éléments interne et externe, notamment parce que les apports internes varient considérablement selon le niveau technologique du pays et les disponibilités financières. L'étude de l'OCDE mentionnée plus haut²⁰ donne une idée de ces différences. Ainsi, en Arabie saoudite, il est prévu que le capital interne finance à 50 % les projets, mais la totalité de l'ingénierie et du matériel doit venir de l'étranger. Au Mexique, pays bien avancé dans le secteur considéré, non seulement la participation étrangère est limitée à 40 % pour les projet récents, mais encore une partie de l'ingénierie de détail et 60 % du matériel sont fournis par des sources locales. Il en va à peu près de même au Brésil et en République de Corée pour l'ingénierie et le matériel. A Singapour, le matériel peut être d'origine locale à 50 % environ, mais les besoins en ingénierie sont entièrement couverts par le recours à l'étranger.

Les chiffres présentés ci-dessus donnent une idée très approximative des ordres de grandeur en ce qui concerne l'expansion industrielle prévue ou envisagée dans les pays en développement pour les prochaines années. Certes, il faudrait avoir des données beaucoup plus précises au niveau des secteurs industriels et des pays pour pouvoir déterminer les implications des efforts déployés afin d'atteindre l'objectif de Lima. On peut cependant d'ores et déjà faire un certain nombre de remarques. Premièrement, dans tous les grands secteurs industriels considérés — traitement des minéraux, agro-industries, engrais, pétrochimie — plusieurs pays en développement envisagent d'accroître considérablement leurs capacités, et de nombreux projets sont en cours de réalisation ou ont été proposés. Même si un grand nombre de projets ne seront jamais exécutés, il est certain que les capacités de production dans les secteurs en question vont augmenter rapidement au cours des prochaines années. Deuxièmement, quelques grands pays en développement déjà assez industrialisés comptent pouvoir, dans un proche avenir, subvenir à leurs besoins en ce qui concerne certains produits industriels clefs. Troisièmement, plusieurs de ces pays vont également écouler des produits sur le marché mondial. Cela est vrai notamment pour les pays producteurs de pétrole et pour les pays en développement déjà assez industrialisés dont les marchés nationaux sont exigus. Cela est vrai également, dans certains secteurs, pour des pays en développement relativement avancés tels que l'Argentine, le Brésil, l'Inde, le Mexique et la République de Corée. Comme les accords de règlements en produits ou les

¹⁹ "L'industrie sidérurgique mondiale (seconde étude)" [UNIDO/ICIS.89].

²⁰ OCDE, *op. cit.*

mécanismes de commercialisation par le biais de réseaux captifs liés à l'investissement étranger direct ne portent que sur une proportion assez faible de la production exportable, il sera de plus en plus nécessaire de trouver des débouchés au cours de la prochaine décennie. Un nouveau type de problèmes d'accès aux marchés va donc apparaître, à côté de ceux que pose l'exportation de produits à relativement forte intensité de travail.

Quatrièmement, il semble très probable que la coopération étrangère dans les secteurs considérés prendra beaucoup plus souvent la forme des apports de technologie (fourniture de matériel et de savoir-faire) et des prêts de capitaux (crédits à l'exportation et autres formules) que celle de l'investissement étranger direct. Il est vrai que cette conclusion est influencée par la situation dans les industries examinées, mais il est vrai aussi que ce sont là des secteurs importants dont la contribution à la production industrielle brute des pays en développement va probablement augmenter, et non diminuer, au cours des prochaines années. Si les questions qui portent sur la participation directe au capital, sur les marchés captifs et sur divers aspects plus classiques en rapport avec le processus de transnationalisation, continueront à se poser dans plusieurs autres secteurs, les problèmes qui intéressent les industries considérées évoluent. Cinquièmement, on s'attend à voir s'intensifier l'intervention du secteur public, pour des raisons tenant en partie à l'engagement financier de l'Etat (notamment pour ce qui est du capital social) et en partie aux politiques organisationnelles et technologiques que pourraient appliquer les entreprises publiques. De ces politiques vont dépendre dans une large mesure les possibilités d'"internalisation" des compétences technique et le degré d'intégration industrielle, verticale et horizontale, des économies.

Restructuration industrielle dans les pays en développement

La présente section met en relief les tendances récentes du redéploiement industriel entre pays en développement, notamment pour ce qui concerne l'investissement étranger direct et l'exportation des techniques. Elle laisse de côté les apports très importants de ressources (placements de portefeuille, dons et prêts) provenant des pays producteurs de pétrole. Dans de nombreux cas, ces apports ont conduit les pays en développement à lancer de nouveaux programmes, tant pour la production des biens industriels que pour la fourniture des services industriels. On obtiendrait, certes, un tableau plus complet de la situation si l'on tenait compte de ces programmes, mais il s'agit ici, au premier chef, d'examiner les nouveaux flux de ressources que les pays en développement injectent dans le système international grâce à la capacité et aux compétences industrielles dont ils disposent déjà.

Courants d'investissements directs entre pays en développement

Résultats statistiques

Il n'est guère surprenant qu'il n'existe pas, à l'échelle mondiale, d'informations systématiques sur les courants d'investissements directs entre pays en développement. On trouvera néanmoins dans les tableaux 4 et 5 ci-après des

chiffres relatifs à l'investissement direct intrarégional en Amérique latine et en Asie. Les statistiques sont muettes sur plusieurs questions importantes, telles que : la répartition sectorielle; la répartition du capital-actions étranger (par exemple, entre entreprises où ce capital est majoritaire et les autres); le point de savoir si les investissements proviennent réellement d'entreprises de pays en développement ou s'ils sont effectués par des filiales de sociétés transnationales;

TABLEAU 4. INVESTISSEMENT DIRECT INTRAREGIONAL EN AMERIQUE LATINE, 1971 ET DERNIERES DONNEES STATISTIQUES DISPONIBLES

(En millions de dollars)

Pays d'origine	Pays bénéficiaire													
	Argentine		Brésil		Chili		Colombie		Equateur		Mexique		Venezuela	
	1974	1971	1975	1974	1971	1975	1971	1970	1974	1970	1974	1970	1974	
Argentine	—	7,5	13,3	0,1	0,1	0,9	—	4,5	5,3	—	11,2			
Brésil	9,1	—	—	5,2	0,4	2,0	—	4,4	7,2	—	1,6			
Chili	—	—	—	—	0,1	0,1	—	—	—	—	0,7			
Colombie	0,9	—	—	—	—	—	2,7	7,9	—	—	1,2			
Mexique	1,0	2,6	6,9	5,3	1,4	7,5	—	4,0	—	—	4,7			
Pérou	0,9	—	—	0,8	0,3	0,8	—	1,4	3,6	—	—			
Uruguay	2,2	8,3	12,0	—	4,6	4,7	—	—	—	—	2,1			
Venezuela	0,1	4,2	9,0	1,7	10,5	19,3	3,4	10,3	1,8	—	—			
Zone de libre-échange d'Amérique latine	—	—	1,0	—	0,3	0,3	—	—	3,5	—	—			
Total partiel	14,2	22,6	42,2	13,1	17,7	35,6	8,1	32,5	21,4	6,7	21,5			
Bahamas	—	21,7	66,0	—	13,7	10,0	—	—	—	—	—			
Bermudes	—	12,2	39,0	—	0,7	1,0	—	—	—	—	—			
Antilles néerlandaises	—	75,2	192,0	—	13,4	20,2	—	—	—	—	—			
Panama	80,6	80,1	275,0	—	36,4	53,7	—	4,0	119,3	—	—			
Autres	—	—	39,0	—	1,2	3,9	—	—	—	—	—			
Total	—	211,8	653,2	—	83,1	124,4	—	36,5	—	—	—			

Source : Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales.

Note. Le tiret (—) indique que les données correspondantes ne sont pas disponibles ou sont incomplètes.

TABLEAU 5. INVESTISSEMENT DIRECT INTRAREGIONAL EN ASIE, 1976

(En millions de dollars)

Pays ou zone d'origine	Pays ou zone bénéficiaire			
	Hongkong	Indonésie	Philippines	Thaïlande
Hongkong	—	728,3	14,2	10,9
Inde	—	19,4	—	2,4
Japon	56,8	1 216,6	124,2	74,5
Corée, République de	—	107,4	—	—
Malaisie	—	42,7	—	5,0
Philippines	3,4	272,1	—	0,9
Singapour	13,4	115,6	—	2,2
Thaïlande	29,7	—	—	—
Autres pays en développement d'Asie	7,3	102,9	3,1	22,1

Source : Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales.

le degré de participation des entreprises du secteur public et les taux de croissance de l'investissement. Toutes ces questions doivent faire l'objet de nouvelles recherches. Qui plus est, il est possible que les chiffres indiqués sous-estiment l'importance des flux totaux, soit parce que les systèmes d'établissement des rapports laissent à désirer, soit parce qu'il n'a pas été tenu compte des investissements étrangers directs relativement anciens, et que le contrôle des changes incite certaines entreprises à masquer l'étendue réelle de leurs investissements à l'étranger.

Ces chiffres suggèrent que seuls quelques pays en développement parmi les plus industrialisés investissent actuellement à l'étranger et que la proximité, les facteurs socioculturels et la géographie influencent les décisions en matière d'investissement. L'investissement étranger direct intrarégional est beaucoup plus élevé en Asie qu'en Amérique latine. Les investissements en provenance de Hongkong sont plus élevés que ceux des autres pays en développement. L'Indonésie est, de loin, le principal bénéficiaire : ainsi, en 1976, six autres pays de la région, membres de la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique (CESAP), y avaient investi près de 1,3 milliard de dollars, montant sensiblement équivalent à celui des investissements directs du Japon en Indonésie. Si, en Asie, les pays exportateurs et les pays importateurs de capitaux forment deux groupes nettement distincts, en Amérique latine certains des pays les plus importants de la région peuvent appartenir à la fois à l'un et l'autre de ces groupes.

Dans une étude que l'ONUDI a consacrée à l'Inde²¹, on trouve quelques exemples de redéploiement vers d'autres pays en développement. L'Inde a favorisé la création d'entreprises industrielles bilatérales en Afghanistan, au Bhoutan, en Indonésie, à Maurice, au Népal, en Thaïlande, en République-Unie de Tanzanie ainsi que dans d'autres pays. On a pu constater récemment en Inde que les coentreprises à participation indienne ont obtenu des résultats encourageants et qu'elles ont contribué à la réalisation des objectifs visés, à savoir : apporter une aide en matière de développement à d'autres pays du tiers monde et trouver à l'étranger des débouchés pour les biens d'équipement, la technologie et le savoir-faire du pays. L'Inde s'est employée notamment à promouvoir la coopération technique au niveau régional ainsi que la coopération avec les pays appartenant aux groupes afro-asiatique et latino-américain. La coopération technique multilatérale porte sur les domaines suivants : étude, construction, fourniture et installation de machines et d'équipements pour des projets clefs en main; fourniture d'installations et de matériel complets pour des secteurs tels que : textiles de coton et de laine; cimenteries et sucreries; structures; lignes de transport d'énergie; hauts fourneaux, etc.

A la fin de 1977, on comptait 322 projets approuvés, dont 135 étaient terminés et 82 autres se trouvaient à divers stades de réalisation.

A cette époque, les prises de participation indiennes étaient évaluées au total à quelque 500 millions de roupies (environ 80 millions de dollars); les bénéfiques correspondants (dividendes, droits de technologie, droits de gestion et autres redevances) étaient estimés, en gros, à 158 millions de roupies (environ 25 millions de dollars). Plus de 60 % des équipements exportés en vue de lancer des coentreprises étaient destinés aux secteurs des textiles, du sucre, du ciment, des produits chimiques et des machines pour la fabrication du papier. Les

²¹"Redeployment of industries from developed to developing countries" (ID/WG.315/8).

articles plus perfectionnés (moteurs électriques, transformateurs, mécanismes de commutation et appareils connexes) représentent près de 25 % des exportations de ce type.

A la fin de 1977, les investissements directs de la République de Corée à l'étranger se répartissaient comme suit : Asie : deux tiers environ; Amérique du Nord : 19 %; Afrique : quelque 10 %; et le reste du monde: près de 4 %. Un cinquième de ces capitaux étaient investis dans l'industrie manufacturière où la taille moyenne des projets atteignait près du double de ceux réalisés dans les autres secteurs recensés. Entre 1976 et 1977, le taux de croissance de ces investissements était de 25 %; à en juger d'après les plans, ce taux pourrait être encore plus élevé à l'heure actuelle. Il semble que les pays en développement du Moyen-Orient, d'Afrique, d'Amérique centrale et d'Amérique latine recevront une part toujours plus importante du capital provenant de la République de Corée. Dans la plupart des cas, cette dernière fournit la technique de fabrication, une partie ou la totalité des capitaux requis et une quantité croissante de demi-produits. Les investissements coréens ont, semble-t-il, un double objectif : il s'agit, d'une part, de s'implanter sur de nouveaux marchés ou de faire tomber les barrières protégeant les marchés actuels et, d'autre part, de s'assurer des approvisionnements stables en matières premières. Les deux types d'investissement bénéficient de l'appui du Gouvernement. Les sociétés de la République de Corée créent des entreprises manufacturières tant dans les pays qui pourraient dresser des barrières contre les exportations coréennes que dans ceux qui sont réputés offrir une bonne base pour la pénétration sur des marchés protégés. Autrement dit, les entreprises internationales peuvent s'attendre à une concurrence accrue de la part des produits coréens fabriqués dans le monde entier et non plus simplement à celle des exportations en provenance de Corée.

Il ressort des études menées en Amérique latine que les coentreprises occupent une place très importante et que, dans plus de 80 % des cas, il s'agit d'opérations bilatérales. Sur les 25 pays d'Amérique latine, 21 ont bénéficié d'investissements directs provenant d'autres pays de la région. De plus, une étude portant sur 200 coentreprises montre que celles-ci ont un caractère "zonal" très marqué; en d'autres termes, 80 % des investissements régionaux effectués dans la zone nord de l'Amérique latine proviennent de cette même zone, la proportion correspondante dans le sud étant de 89 %. Sur les 177 coentreprises dont le secteur d'activité a été déterminé, les trois quarts appartenaient à l'industrie manufacturière. Quant à la répartition des investissements étrangers directs entre le secteur public et le secteur privé, 69 % environ des coentreprises relevaient entièrement du secteur privé et il est presque certain que la vaste majorité des coentreprises à vocation manufacturière sont les sociétés privées. En Amérique latine, les investissements étrangers directs du secteur public ont tendance à se concentrer sur des projets d'envergure dans l'infrastructure et les industries de base.

Dans cette région, les accords intergouvernementaux à caractère bilatéral et multilatéral sont à l'origine d'une grande partie des investissements étrangers directs. Ainsi, le Traité du bassin du Rio de la Plata, signé il y a dix ans, a permis de renforcer considérablement la coopération entre l'Argentine et le Paraguay et, notamment, de créer, en juin 1974, un bureau permanent pour la formation des investissements et de la complémentarité industrielle. Certains

investissements brésiliens, dans des pays en développement situés en dehors de l'Amérique latine, ont également bénéficié de l'appui d'un mécanisme institutionnel de ce type.

Incidences des investissements étrangers directs entre pays en développement

On peut considérer ce type d'investissement sous quatre aspects, à savoir les motivations qui font opter pour cette formule; les avantages et les inconvénients qu'elle présente; les obstacles auxquels se heurte son explication, et enfin ses incidences. Mais, quel que soit l'aspect sous lequel on le considère, il est clair que ce type d'investissement n'est dans la plupart des cas pas le fait de sociétés transnationales. Il s'ensuit que plusieurs des problèmes liés aux arrangements globaux que ces sociétés tendent à imposer ont peu de chances de se poser, du moins à brève échéance, dans le cas d'investissements entre pays en développement. Il ne s'ensuit d'ailleurs pas nécessairement que ce dernier type d'investissement soit préférable au premier et c'est pourquoi il convient de les analyser l'un et l'autre dans leurs contextes respectifs.

Il semblerait que les motivations auxquelles répondent les entreprises qui investissent tiennent aux facteurs suivants : tout d'abord, l'insuffisance de la demande intérieure effective conduit les entreprises à rechercher les débouchés à l'étranger. En second lieu, la politique commerciale des pays industrialisés influe sur l'implantation des installations de production dans les pays en développement. Lorsque les contingentements et autres obstacles non tarifaires sont un élément déterminant du volume et de l'origine des échanges, il n'est pas surprenant que les entreprises essayent de contourner ces obstacles en déplaçant leurs installations de production. C'est ainsi que, dans le secteur des textiles par exemple, certaines entreprises de Hongkong ont depuis un certain temps adopté cette formule en installant leur production à Sri Lanka, en Thaïlande et dans d'autres pays. En troisième lieu, les pays industrialisés ne sont pas les seuls à rechercher une main-d'œuvre moins onéreuse, et le coût de la main-d'œuvre n'est pas également avantageux dans tous les pays en développement. Il semble que ce soit, pour les raisons susmentionnées, surtout en Asie que les entreprises recourent au déplacement de leurs moyens de production. Du fait de l'augmentation rapide des salaires réels, les pays les plus industrialisés d'Asie commencent à être moins compétitifs dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre comme le textile et la confection. Enfin, le désir de diversifier les risques pousse, lui aussi, les industriels à s'installer ailleurs, notamment lorsque le risque principal est constitué par la politique suivie par le gouvernement du pays d'origine en matière d'importations, d'exportations et de devises.

L'auteur d'une étude sur la Thaïlande²² a comparé les motivations qui ont respectivement incité les entreprises des pays en développement et les sociétés transnationales à investir dans ce pays. L'examen des résultats montre que les deux groupes d'entreprises ont obéi à des motivations très différentes. C'est ainsi que pour les sociétés transnationales, un petit nombre de considérations (menaces pesant sur les marchés existants, production d'une technologie de

²²D. Lecran, "Direct Foreign investment by firms from less developed countries" (L'investissement étranger direct des entreprises des pays les moins développés), *Oxford Economic Papers*, octobre 1977.

pointe et compétence en matière de commercialisation) sont d'importance décisive. En revanche, pour les entreprises des pays en développement, c'est la diversification des risques qui vient en tête de liste, suivie de très près par d'autres facteurs tels que l'exiguïté des marchés locaux, l'importance des recettes réalisées à l'échelon local, les menaces pesant sur les marchés existants, l'expérience d'une technologie à haute intensité de main-d'œuvre et la présence en Thaïlande de partenaires appartenant à la même famille ou au même pays.

Bien évidemment, la mesure dans laquelle un pays en développement trouve avantage à investir dans un autre pays en développement dépend du pays ou de l'entreprise considéré et des autres choix offerts aux intéressés. Des renseignements recueillis sur la question, il semble que certaines généralisations, quant à la question de savoir qui y trouve avantage, puissent être faites pour les techniques de production et l'utilisation des apports dans le pays bénéficiaire, et les mouvements de capitaux entre les pays.

Pour ce qui est de l'importante question des techniques appropriées, il semble qu'il y ait des rapports étroits entre le type d'équipement, l'échelle de la production et le recours à la main-d'œuvre locale. Certaines entreprises de Hongkong opérant à l'étranger ont largement utilisé des machines de seconde main considérées comme ne correspondant plus aux besoins de la situation, les salaires ayant augmenté dans le territoire et la productivité de la main-d'œuvre, calculée en termes de trésorerie, n'ayant cessé de baisser. Etant donné que le marché de l'équipement d'occasion est très peu développé, l'un des moyens d'utiliser cet équipement au lieu de le mettre au rebut et, du même coup, d'employer de la main-d'œuvre dans d'autres pays en développement où les salaires sont bien plus bas qu'à Hongkong, est d'investir à l'étranger dans une entreprise où le matériel en question sera employé. De façon plus générale, il ressort des données relatives au rapport capital-main-d'œuvre en Indonésie et en Thaïlande que, pour ce qui est du premier de ces pays, la proportion d'investisseurs des pays en développement et la proportion d'investisseurs des pays industrialisés sont à peu près égales dans des secteurs industriels comparables, tandis que dans le cas de la Thaïlande la proportion d'investisseurs des pays en développement est de 40 % inférieure à celle des sociétés transnationales ou des entreprises locales. De plus, les chiffres relatifs à la Thaïlande montrent que dans le cas des investisseurs des pays en développement, l'utilisation de la capacité installée est de loin supérieure à ce qu'elle est pour les autres groupes d'entreprises; et que les investisseurs des pays en développement utilisent beaucoup moins de matières premières importées que les entreprises locales ou les sociétés transnationales.

Il semble, en ce qui concerne les procédés de fabrication, que les investisseurs des pays en développement fournissent une technologie plus appropriée que les techniques offertes par les investisseurs des pays industrialisés (ou même par les entreprises locales du même secteur industriel). D'après les rares données dont on dispose, l'investissement étranger direct effectué par les pays en développement dans d'autres pays de la même catégorie aurait, semble-t-il, des incidences financières plutôt positives. Les chiffres relatifs à la Thaïlande montrent que le taux de rapatriement des bénéfices des sociétés d'investissement est de l'ordre du septième du taux enregistré pour les sociétés transnationales, que les redevances perçues en pourcentage du chiffre d'affaires sont 15 fois plus élevées pour les sociétés transnationales que pour les

entreprises des pays en développement; qu'en outre, comme on l'a vu plus haut, les sociétés d'investissement des pays en développement importent généralement moins de matières premières, et que les investisseurs des pays en développement importent des pays de l'OCDE moins de la moitié de l'équipement qu'ils utilisent, tandis que 90 % de l'équipement importé par les pays industrialisés proviennent de ces mêmes pays. En ce qui concerne ce dernier point, étant donné que l'équipement importé de l'OCDE est presque certainement beaucoup plus onéreux que l'équipement importé d'autres régions, il est plus que probable que les investisseurs des pays en développement dépensent moins de devises pour l'achat d'équipement que les autres entreprises.

Il existe, pour les investissements entre les pays en développement, de sérieux obstacles dont le plus difficile à surmonter est de loin la structure des relations internationales. Les communications, au sens le plus large du terme, favorisent fortement les investisseurs des pays industrialisés. C'est précisément dans ce domaine que les institutions du système des Nations Unies, et tout particulièrement l'ONUDI, doivent concentrer leurs efforts de manière à rétablir l'équilibre des courants d'informations en faveur des entreprises des pays en développement.

A cet obstacle majeur, le caractère structurel, s'en ajoutent trois autres. Il s'agit de barrières juridiques, économiques et culturelles. Les barrières juridiques existent tant dans les pays fournisseurs que dans les pays bénéficiaires. Dans les premiers, et pour des raisons bien connues et, d'une manière générale, parfaitement justifiées, des règlements s'opposent à l'exportation de capitaux, et principalement des capitaux en espèces. Dans les pays bénéficiaires, les problèmes rencontrés sont intimement liés à la structure de l'investissement étranger direct contrôlé par les sociétés transnationales. Les pays ont dû se doter de législations complexes pour contrebalancer les effets produits par ces investissements et, ce faisant, ils ont créé des obstacles aux investissements entre pays en développement.

Quant aux obstacles d'ordre économique, ils tiennent au manque d'informations et aux besoins des pays en développement bénéficiaires. Les investissements étant la plupart du temps liés à des accords de coentreprise, le problème essentiel consiste, dans tous les cas, à trouver un associé adéquat. A cet égard, le coût de la collecte de l'information nécessaire peut être lourd par rapport à l'ampleur d'un projet. En ce qui concerne les types d'investissement recherchés par les pays en développement, lorsque l'accent est mis sur une technologie de pointe ou qu'il s'agit d'obtenir l'accès aux marchés des pays industrialisés, suite aux accords conclus pour l'investissement, les investisseurs des pays en développement sont toujours plus ou moins défavorisés : toutefois, pour pouvoir évaluer plus exactement cette possibilité, il faudrait disposer de données complémentaires. On notera aussi que certaines barrières commerciales peuvent compliquer les décisions en matière d'investissements.

Quant à la barrière culturelle, c'est une partie du problème qui consiste à faire accepter les produits d'un pays en développement dans un autre pays en développement. Il peut arriver qu'un investisseur d'un pays en développement coopère avec une société d'un pays industrialisé dans le seul but d'obtenir une caution ou un aval.

Les exportations de technologie entre pays en développement

Les formes que prennent les exportations de technologie sont évidemment les mêmes entre pays en développement qu'entre pays industriels, à savoir : usines clefs en main, cession de brevets, accords divers, contrats de gestion, etc. Les pays fournisseurs sont bien souvent ceux qui pratiquent l'investissement étranger direct, et l'on constate aussi une certaine tendance à la régionalisation des exportations. Pour l'Argentine, les statistiques de la période 1973-1977²³ montrent que la valeur totale des exportations de technologie s'est élevée à près du dixième de la valeur totale des exportations de produits manufacturés. Ces exportations ont couvert une gamme étendue de techniques industrielles et ont été pour la plupart intrarégionales. L'Argentine est en mesure de fournir à ses voisins les technologies les plus complexes. Pour la République de Corée²⁴, les statistiques montrent également que ce pays peut fournir une gamme étendue de techniques industrielles. Si les sociétés coréennes bénéficient d'une position prépondérante dans l'industrie de la construction, c'est surtout parce qu'elles ont acquis la maîtrise de tous les aspects de la conception, de la construction et de l'entretien des usines; ce qui a sans aucun doute facilité certaines de leurs ventes clefs en main. Mais ces deux pays diffèrent par le rôle que jouent les entreprises étrangères dans leurs ventes clefs en main. Dans le cas de l'Argentine, peu de contrats ont été exécutés par des filiales de sociétés transnationales, mais ces contrats représentaient en valeur plus de la moitié des recettes totales d'exportation. Dans le cas de la Corée, les entreprises exportatrices sont souvent des conglomerats qui occupent une position dominante dans l'économie du pays. Il existe aussi entre les deux pays des différences considérables en ce qui concerne l'aide des pouvoirs publics. Si cette aide est peu importante en Argentine, elle est constante en République de Corée parce que la politique du gouvernement et celle des grandes entreprises privées sont liées.

L'acheteur d'usine clefs en main passe contrat avec un seul vendeur, mais le vendeur n'est généralement pas en mesure de conclure l'affaire sans aide. Il doit faire appel, par exemple, à des bureaux d'ingénieurs-conseils, des sociétés commerciales internationales, des sociétés de financement et des compagnies d'assurance. Les premiers jouent un rôle d'intermédiaires pour les questions techniques. Leur connaissance des équipements disponibles et des procédés industriels permet aux petites entreprises d'obtenir des contrats clefs en main. Les sociétés commerciales jouent un rôle comparable pour les questions de commercialisation et de transport et pour les arrangements juridiques, et leurs services sont manifestement indispensables aux petites entreprises pour la passation et l'exécution des contrats clefs en main. Les ventes elles-mêmes ne peuvent avoir lieu que si les risques sont convenablement couverts, notamment par l'octroi d'un crédit. C'est à ce moment-là que l'acheteur et le vendeur ont l'un et l'autre besoin des sociétés de financement et des compagnies d'assurance. En République de Corée, l'intégration de la production et de la

²³J. Katz et E. Albin, *De la industria incipiente y la exportación de tecnología : la experiencia argentina en la venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería*, monographie n° 14, IDB/ECLA Programme de recherche sur la science et la technologie, Buenos Aires.

²⁴Y. W. Rhee et L. E. Westphal, "A note on exports of technology from the Republics of China and Korea" (Washington, D.C., novembre 1978).

distribution au sein des conglomérats et l'aide massive et constante de l'Etat facilitent le règlement de ces problèmes. Mais ces conditions n'étant pas réunies en Argentine, les ventes clefs en main y sont probablement moins nombreuses qu'on ne pourrait s'y attendre compte tenu du potentiel technique du pays.

En Inde, les exportations d'équipements et de machines se sont sensiblement accrues au cours des dernières années, en partie à cause du plus grand nombre de ventes clefs en main, mais aussi du fait des investissements étrangers directs et des activités à l'étranger des bureaux indiens d'ingénieurs-conseils. Cette expansion est le résultat d'une coopération avec des entrepreneurs internationaux par le biais d'offices communes ou de contrats de sous-traitance négociés avec ces sociétés; de la collaboration avec d'autres groupes indiens publics ou privés pour faire des offices communes à l'étranger; de la désignation d'experts dans le cadre d'accords de services techniques et de la recherche de missions de consultations à l'étranger pour le compte d'autorités chargées de l'exécution de projets. Des dispositions ont également été prises pour obtenir des contrats de sous-traitance auprès d'entrepreneurs internationaux pour examiner avec des sociétés étrangères les possibilités de redéploiement dans des pays tiers.

La majeure partie des progrès enregistrés en Inde est le fruit de 25 ans de politique en faveur de la technologie. L'appui du secteur public a joué un rôle vital pendant la phase d'assimilation et a accompagné le développement des compétences dans le secteur privé. Sans une aide de ce genre, aucun pays ne peut, semble-t-il, parvenir à utiliser efficacement les technologies, à en produire et à en exporter. Comparés aux rares pays en développement qui exportent aujourd'hui des techniques, les nouveaux venus ont l'avantage d'avoir le choix entre un plus grand nombre de sources. Leur tâche n'en est pas plus aisée, mais les solutions possibles sont plus diverses.

Comparé aux formes traditionnelles de redéploiement industriel, le redéploiement qui s'instaure entre pays en développement présente plusieurs avantages et pourrait bien ouvrir la voie à une coopération efficace entre ces pays. A l'avenir, il faudra accorder beaucoup plus d'attention aux répercussions du redéploiement industriel et étudier la question dans la perspective d'une coordination possible des mesures de redéploiement prises par les pays développés avec d'autres mesures de coopération industrielle entre pays en développement.

Stratégies des principaux agents

Agents, objectifs et mesures

Les principaux agents du redéploiement sont : les sociétés industrielles transnationales; les sociétés financières transnationales; les petites entreprises industrielles qui, dans certains secteurs, ont une production internationale ou fournissent des services importants, surtout de nature technologique ou juridique; les gouvernements des pays industriels et les gouvernements des pays en développement. Stratégiquement parlant, les relations entre ces groupes se caractérisent par la combinaison changeante des affinités et des antagonismes, de la coopération et de la rivalité. Aussi le plus important dans bien des cas n'est-il pas de gagner ou de perdre, mais de conserver la faculté de choisir sans

trop sacrifier de son indépendance, même si le choix ainsi fait n'est pas l'idéal. Pour l'ensemble des pays en développement, un des principaux avantages de l'industrialisation est précisément de leur permettre d'accéder à une position moins subordonnée sur la scène internationale. Ils doivent s'intéresser surtout aux formes de développement qui leur donneront à moyen et à long terme une plus grande marge de manœuvre, et écarter celles qui risquent de limiter leurs possibilités de choix à l'avenir.

Les agents mentionnés plus haut ne forment pas des groupes homogènes. Une rivalité apparaît déjà entre les gouvernements des pays en développement qui cherchent à créer des industries de main-d'œuvre orientées vers l'exportation. Mais il faut établir une distinction entre les grands secteurs où opèrent les divers agents. Les stratégies employées varient beaucoup selon les caractéristiques de l'industrie considérée, et celles-ci influent à leur tour sur les formes du redéploiement industriel. Il faut enfin souligner que d'autres groupes peuvent aussi jouer un rôle non négligeable. C'est le cas notamment des ouvriers et des organisations ouvrières (y compris les associations professionnelles) des pays en développement et des pays industriels, qui pourront avoir une influence de plus en plus marquée sur le redéploiement.

Les sociétés transnationales s'efforcent avant toute chose de faire un maximum de bénéfices en prenant un minimum de risques. Elles ont jusqu'à présent considéré les pays en développement comme des fournisseurs de matières premières, des plates-formes d'exportation et des marchés en rapide expansion où les investissements directs faciliteraient l'essor de leurs ventes. Les sociétés transnationales ne tiennent guère à entreprendre dans les pays en développement certaines activités d'importance cruciale telles que, notamment, la mise au point de nouveaux produits et de nouveaux procédés; principales sources de leur pouvoir, ces activités n'ont encore fait l'objet d'aucune mesure de redéploiement. On l'a vu plus haut, l'importance relative de chaque mobile varie selon le secteur. Dans un pays en développement donné, les différentes formes de redéploiement peuvent se présenter simultanément dans des secteurs différents, ce qui implique que, compte tenu des motifs divers des sociétés transnationales, ce pays peut être obligé d'adopter des stratégies sectorielles diverses. Quand ils négocient avec les sociétés transnationales, les pays en développement doivent s'efforcer d'obtenir non seulement des conditions financières satisfaisantes mais aussi, et c'est encore plus important, un accès au capital technologique de ces sociétés.

On s'est beaucoup moins préoccupé jusqu'ici des objectifs des sociétés financières transnationales et des répercussions de leurs stratégies sur le redéploiement. Ces sociétés prennent de plus en plus d'importance, en partie parce que les pays en développement recherchent des capitaux qui ne soient pas des capitaux de participation. Elles s'efforcent elles aussi de faire un maximum de bénéfices avec un minimum de risques, mais se désintéressent des innovations technologiques. Leur force réside dans leur capacité à rassembler les sommes énormes nécessaires au financement de projets d'investissement pour lesquels il est encore difficile à presque tous les pays en développement — à l'exception des pays exportateurs de pétrole, à capital excédentaire — de mobiliser des ressources en espèces suffisantes. Toutefois, la recherche du maximum de bénéfices et du minimum de risques oblige souvent les sociétés financières transnationales à s'intéresser activement à l'organisation technique

et à la gestion des entreprises auxquelles elles accordent des prêts. Les industriels et les fournisseurs d'équipement des pays industrialisés peuvent ainsi collaborer étroitement avec les bailleurs de fonds pour organiser des opérations de redéploiement de grande envergure. Ces projets globaux diffèrent des investissements étrangers directs de la période 1960-1975, pendant laquelle les projets globaux étaient surtout le fait des entreprises industrielles seules. Ce dernier type de projets continuera à jouer un rôle dans le redéploiement, surtout dans les secteurs à faible technologie, dans les secteurs où les entreprises contrôlées par les pays en développement ont de la peine à s'affirmer et pour les opérations d'investissement lancées depuis longtemps. Il intéressera aussi les pays en développement moins axés sur l'expansion du secteur des biens d'équipement ou moins bien placés pour négocier. Dans ces cas-là, les groupes financiers transnationaux joueront un rôle secondaire.

Les petites entreprises des pays industriels ne sont pas en mesure d'engager de gros capitaux et n'ont pas établi un réseau mondial de filiales. Leurs objectifs sont donc moins ambitieux, même si en principe ils diffèrent assez peu de ceux des sociétés transnationales.

Les gouvernements des pays industriels ont évidemment intérêt au redéploiement vers les pays en développement. La restructuration de leurs économies paraît en effet étroitement liée à l'expansion industrielle des pays en développement, qui sont habituellement considérés comme jouissant d'un avantage comparatif. Comme la restructuration a non seulement des incidences financières mais aussi des répercussions d'ordre politique, social et électoral, les gouvernements des pays industriels se sentent obligés de compenser ces inconvénients en réglementant les échanges commerciaux, ce qui réduit les possibilités d'exportation offertes aux pays en développement et finit par stopper (ou réorienter) les investissements dans les pays en développement. Ces politiques se reflètent non seulement dans des décisions prises à l'échelon national, mais aussi dans la structure, le contenu et les mécanismes d'application des accords multilatéraux. S'agissant des exportations, l'aide apportée aux investisseurs (au moyen de systèmes de garantie ou d'assurance), aux soumissionnaires de contrats internationaux (au moyen de garanties sur leur aptitude à fournir des crédits fournisseurs) et d'une façon plus générale aux exportateurs (au moyen d'offices commerciaux nationaux, de foires commerciales, etc.) démontre éloquemment l'importance accordée à la conquête des marchés internationaux. La plupart des mesures prévoient l'octroi de subventions assez importantes aux entreprises qui souhaitent travailler dans les pays en développement. Toutefois, le redéploiement est expressément limité à certains secteurs et à certains pays. En sont écartés les secteurs considérés comme stratégiquement sensibles et les pays tenus pour "inamicaux".

Un bref regard sur l'origine des ventes et des bénéfices des sociétés transnationales suffit pour constater qu'une part importante, et sans cesse croissante, de leurs recettes provient de leurs multiples opérations à l'étranger. Etant donné les prévisions concernant l'augmentation des revenus et de la production industrielle des pays de l'OCDE et d'autres régions, la part des pays en développement dans ces recettes de source étrangère continuera à augmenter en valeur relative. La logique même de l'expansion des sociétés les conduit à la transnationalité.

Dans leurs plans de développement, les gouvernements des pays en développement ont fait la part belle à la croissance industrielle, considérée comme le fer de lance du progrès économique. Il faut construire une base industrielle plus large et plus solide, capable en théorie de produire simultanément les biens de consommation de première nécessité et les biens d'équipement qui donneront aux pays intéressés la puissance nécessaire pour lutter à armes plus égales dans l'arène industrielle. Les gouvernements cherchent surtout à obtenir des bailleurs de fonds étrangers une participation financière dont le volume et les modalités soient conformes aux objectifs de développement du pays. L'idéal serait une symbiose entre les apports externes et le progrès interne.

Pour promouvoir l'industrialisation, les gouvernements des pays en développement cherchent en particulier à créer des sociétés nationales dans le secteur de la production et dans celui du commerce. Les activités de ces entreprises doivent théoriquement être conformes aux désirs du gouvernement et compatibles avec les politiques des entreprises similaires. Mais il n'en est pas toujours ainsi, et l'on a des exemples probants de sociétés nationales poursuivant des buts contraires. Une des raisons de cet état de choses est qu'on leur demande souvent de parvenir à utiliser exclusivement des facteurs de production nationaux et qu'elles peuvent être amenées à importer des techniques de pointe pour atteindre rapidement ce but. Toutes les conditions sont alors réunies pour qu'elles entrent en conflit avec d'autres entreprises du pays chargées de favoriser l'essor des technologies locales.

Les objectifs des agents et le processus de restructuration

L'efficacité de la coopération dans le domaine du redéploiement industriel dépend essentiellement de l'étendue et de l'importance des actifs dont disposent les diverses parties, d'une certaine coïncidence de l'information et des intérêts pouvant les amener à tirer parti des possibilités qui leur sont offertes pour se livrer à des jeux à somme positive, et enfin de leur persévérance, c'est-à-dire de leur détermination et de leur capacité à rester dans le jeu. Les entités les plus importantes — sociétés transnationales, groupes financiers transnationaux, nombreuses sociétés du secteur public et certaines firmes du secteur privé dans les pays en développement — ont donc en dernière analyse un avenir commun. S'il est vrai que ces agents peuvent négocier sur bien des points, ils peuvent avoir besoin les uns des autres et de leurs gouvernements respectifs pour faire en sorte que des possibilités s'ouvrent effectivement à eux. Ils peuvent notamment essayer de limiter les subventions de l'Etat aux petites et moyennes entreprises, étant donné que ces subventions reviennent à abaisser les barrières faisant obstacle à la pénétration sur un marché jusqu'alors dominé par les sociétés transnationales. Cela implique que les pays en développement et les pays industrialisés devront peut-être, en poursuivant cette politique, faire face à une opposition non négligeable.

La mesure dans laquelle les fournisseurs les moins importants de services industriels parviendront vraiment à rester indépendants est l'un des aspects les plus significatifs d'une transformation future des stratégies. Si les sociétés transnationales (dans l'industrie et la finance) continuent à s'orienter vers une

mainmise directe sur les éléments clefs du système industriel, il est probable qu'elles entreprendront une restructuration plus radicale de l'économie de leur pays d'origine pour absorber les fournisseurs de services industriels et feront preuve d'un esprit de conquête accru à l'égard de fournisseurs potentiels sur les marchés étrangers. Tout ce que les pays en développement peuvent faire, face à ce genre d'intégration verticale, est d'essayer de la limiter dans le cadre de leur économie. Là encore, la question est de trouver un équilibre, ou, plus exactement, de parvenir jusqu'à la masse critique de puissance industrielle concentrée qui leur permettra de se frayer une voie indépendante.

L'impact de l'interaction des stratégies sur les pays en développement influe sur les conditions dans lesquelles est créée une capacité industrielle supplémentaire, sur la possibilité d'utiliser cette capacité, c'est-à-dire l'extension de la demande et l'accès aux marchés, et sur les avantages économiques et sociaux résultant de l'expansion. Il se peut donc que l'évolution future soit marquée par les tendances importantes suivantes. Premièrement, on peut s'attendre à une certaine transition, beaucoup plus marquée dans les pays en développement les plus grands et les plus industrialisés, qui opteront pour l'importation d'installations entières avec une prise de participation financière beaucoup moins importante et un apport de technique encore plus grand. Deuxièmement, la croissance rapide de la capacité industrielle créera des besoins importants en capitaux empruntés à l'étranger. Troisièmement, la prochaine décennie sera marquée par une réorientation tendant à relâcher les contraintes qui empêchent les emprunteurs du secteur industriel de choisir librement leurs fournisseurs d'installations et d'équipement, de même que leurs consultants en gestion. Quatrièmement, on s'efforcera de plus en plus d'incorporer dans les contrats d'approvisionnement à l'étranger des dispositions relatives à l'accès aux marchés de façon à faire face aux problèmes, qui risquent d'être chroniques, dus à une sous-utilisation de la capacité industrielle pendant de longues périodes. La tendance à l'uniformisation des produits à l'échelle mondiale établira, en tout cas, des rapports entre la fourniture des matières premières et la vente des produits sur les marchés étrangers. C'est là d'ailleurs l'un des moyens par lesquels les pays en développement essayeront, sur une base bilatérale, de s'assurer des débouchés pour répondre à la fragmentation et à la spécialisation croissante des voies du commerce international et à la constitution de courants d'échange. Cinquièmement, la structure de la production des pays en développement sera conçue de manière à répondre à un double objectif : développer les fournitures de biens de consommation essentiels et constituer une capacité intérieure de production de biens industriels de base. Les questions épineuses du choix du système de production et des produits à fabriquer revêtiront donc une importance accrue. Sixièmement, il ne semble guère douteux que la création d'emplois demeurera une tâche difficile compte tenu des autres tendances. L'échelle de l'industrie moderne est telle que, si l'on ne donne pas à la main-d'œuvre la possibilité d'acquérir de plus grandes qualifications, l'intensité en capital du produit empêchera de réduire le chômage, même si on augmente énormément la capacité de production. Septièmement, on peut s'attendre que les structures du marché se caractérisent par des degrés plus élevés de concentration, en partie à cause des données techniques et en partie à cause de la nécessité de faire face à la concurrence dans un contexte qui est essentiellement international. Dans ces conditions, la

stratégie des pouvoirs publics dans les pays en développement doit faire en sorte que les avantages découlant des activités nouvelles soient répartis de manière à ne pas être accaparés davantage encore par un petit nombre mais à être plus largement accessibles aux masses.

Questions à examiner par les pays en développement

L'importance que les pays en développement attachent à la question du redéploiement industriel a été soulignée à la sixième Conférence des chefs d'Etat ou de gouvernement des pays non alignés, qui s'est tenue à La Havane en septembre 1979 : "Les chefs d'Etat ou de gouvernement ont souligné le rôle du redéploiement industriel qui constitue une forme de coopération industrielle, y compris celui du transfert de ressources visant à créer des capacités de production dans les pays en développement, et ce pour accroître la part de ceux-ci dans la production industrielle mondiale en fonction de leurs ressources naturelles, de leurs objectifs de développement et d'autres considérations socio-économiques. Ils ont également souligné que le redéploiement ne doit pas servir uniquement de prétexte pour permettre, soit l'utilisation d'une main-d'œuvre abondante et peu coûteuse dans les pays en développement, soit le transfert d'industries désuètes et polluantes. Le redéploiement doit tenir compte de l'ensemble des priorités, aspirations et objectifs nationaux des pays en développement et ne doit pas être associé à l'expansion des sociétés transnationales dans ces pays. Il doit être conçu dans le cadre d'un processus visant à faciliter le transfert de technologie aux pays en développement. Il serait bon de renforcer le mécanisme de consultations qui fonctionne à l'ONUDI : tous les pays devraient y participer afin d'assurer le redéploiement des capacités industrielles sur une base dynamique en faveur des pays en développement et la création de nouvelles capacités industrielles dans ces pays."²⁵

Si les pays en développement veulent atteindre leurs objectifs d'industrialisation dans les conditions mentionnées ci-dessus, il est indispensable qu'ils élaborent eux-mêmes des politiques appropriées de restructuration industrielle. Il apparaît à l'heure actuelle que, pour ces pays, les problèmes critiques concernent notamment l'accès aux marchés, aux techniques, aux capitaux de financement et, dans plusieurs cas, aux moyens de former des cadres compétents. Dans un projet donné, on peut avoir affaire à quelques-uns seulement de ces éléments et, pour certains pays en développement, l'un d'eux peut être plus important que les autres. Cependant, dans la plupart des cas, ce sont eux qui constitueront les éléments clefs sur lesquels porteront les négociations en vue du redéploiement.

Chaque fois que des équipements industriels peuvent être obtenus à l'étranger, les pays en développement devront rechercher les sources d'approvisionnement qui leur conviennent le mieux et intégrer ces équipements dans leur structure industrielle nationale. Il n'y a guère de doute que pour les industries les plus avancées et ayant une forte intensité de capital, ce seront les sociétés transnationales qui constitueront la principale source d'avoirs étrangers. Parfois, ces avoirs proviendront d'investissements étrangers, soit sous la forme

²⁵NAC/CONF.6/C2/DOC.1/Rev.3, par. 58.

de coentreprises soit par la création de filiales de sociétés transnationales, mais, dans d'autres cas, il sera peut-être possible d'obtenir les ressources technologiques et financières nécessaires sans investissement étranger direct. Toutefois, dans chaque cas, le plus important pour les pays en développement est de définir leurs besoins avec précision, de comprendre ce qu'ils peuvent ou ne peuvent pas obtenir par des négociations serrées et ensuite de faire en sorte que les accords conclus soient correctement appliqués. A cet égard, la clarté et la cohérence des politiques suivies par les pays en développement sont d'une importance vitale tant pour eux-mêmes que pour les fournisseurs étrangers d'équipements industriels.

Tout au long du processus de restructuration, il faut se rappeler que les aptitudes à la négociation, les possibilités de choix, l'information et les conditions économiques favorables ou défavorables ne sont pas "données" une fois pour toutes à tel ou tel pays en développement. Il existe pour un pays de nombreux moyens maintenant bien connus d'élargir son champ d'action pour obtenir des projets de redéploiement plus satisfaisants. Ces moyens entraînent certaines dépenses, mais il peut être extrêmement rentable de rechercher activement les options possibles et de les analyser à fond.

Les pays en développement peuvent donc prendre l'initiative de recueillir, d'analyser et de diffuser des informations sur les projets industriels auxquels ils s'intéressent. Il est loisible aux pays qui essayent d'étendre aussi largement que possible la gamme de leurs choix de créer des centres d'investissement, d'utiliser des missions d'investissement, d'organiser des foires commerciales et de recourir à diverses autres méthodes connues. Un autre facteur important est la participation des gouvernements à des conventions multilatérales et à des organisations qui influent sur les attitudes envers l'octroi de ressources étrangères pour l'industrialisation et sur ses modalités. En se groupant, les pays en développement peuvent et doivent utiliser leur pouvoir de négociation collectif pour faire en sorte que ces accords multilatéraux servent leurs intérêts dans toute la mesure possible.

En ce qui concerne la restructuration industrielle entre pays en développement, les informations dont on dispose actuellement donnent à penser qu'il existe probablement des possibilités importantes de coentreprise et d'arrangements analogues dans certains secteurs de biens industriels et de biens d'équipement de base, de même que dans plusieurs branches de biens de consommation qui ne sont pas des produits de marque. Les capitaux nécessaires à ces investissements pourraient provenir en partie de prêts accordés par des institutions financières de pays en développement associées aux pays exportateurs de pétrole ayant des capitaux excédentaires et en partie de prêts accordés par des consortiums financiers internationaux. Dans un cas comme dans l'autre, il existe sans doute des possibilités de recourir à des systèmes de redéploiement triangulaires. Il devrait y avoir place pour une coopération industrielle entre pays en développement étant donné que les problèmes auxquels ceux-ci se heurtent et leur expérience de l'industrialisation présentent des similitudes. Une telle coopération faciliterait aux pays en développement l'amélioration de leurs accords de restructuration avec les pays industrialisés.

III. Changements structurels dans les pays développés

Le présent chapitre expose certaines des principales caractéristiques des modifications structurelles de l'industrie dans divers pays développés, ainsi que certaines questions s'y rapportant. Il a été rédigé à partir des études par pays établies par le Secrétariat en coopération avec les instituts nationaux de recherche, et de diverses autres études pertinentes. A l'époque de la rédaction (décembre 1979), le secrétariat avait consacré des études aux pays suivants : Australie, Autriche, Belgique, France, Hongrie, République fédérale d'Allemagne, Suède et Suisse. Ces études ont été ou sont diffusées sous forme de rapports distincts (voir liste en annexe). D'autres études en cours au secrétariat portent sur les modifications structurelles dans le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord et aux Etats-Unis d'Amérique. Les résultats des divers travaux de recherche qui ont également été utilisés pour l'établissement de la présente étude intéressent les pays ci-après : Canada, Etats-Unis, France, Italie, Japon, Pays-Bas et Royaume-Uni.

Les études entreprises par l'ONUDI visaient un triple objectif. Elles devaient, premièrement, mettre en évidence les tendances et facteurs principaux de la restructuration industrielle dans les pays considérés, d'après les changements constatés dans la composition de la production par branche. Deuxièmement, elles avaient pour but d'analyser les tendances relevées pour déterminer leur influence sur l'évolution de la division du travail entre pays développés et pays en développement. Troisièmement, elles tendaient à évaluer la validité et la portée des facteurs qui ont déterminé des modifications structurelles dans le passé, ainsi que l'incidence qu'ils auront sur l'évolution de l'industrie manufacturière.

En présentant un tableau général des résultats, le secrétariat a cherché à donner un aperçu du processus de restructuration dans les pays considérés, et à dégager certaines conclusions pour l'ensemble de ces pays²⁶. Il est indispensable de noter que dans cet exposé sur les changements structurels passés et futurs, l'agrégation des branches industrielles est très poussée, et dissimule forcément diverses modifications à l'intérieur de ces branches. Pour les branches hétérogènes, en particulier, un examen plus approfondi ferait apparaître des différences considérables, quant à la croissance, entre les sous-branches ou entre les techniques utilisées dans les diverses industries.

L'analyse ci-après commence par une présentation des principales caractéristiques du processus de restructuration dans l'économie, et particulièrement dans le secteur manufacturier. On expose ensuite les tendances qui se dégagent pour l'avenir, avant de donner un aperçu de la situation de l'emploi dans le secteur industriel des pays développés à économie de marché (c'est là un

²⁶Sauf indication contraire, les données relatives aux pays sont tirées des études sus-mentionnées.

aspect du processus d'ajustement qui tient une place importante dans les discussions). Le chapitre se termine par une brève description des principales politiques qui influent sur les modifications structurelles dans les pays considérés.

Principales caractéristiques du processus de restructuration

Pays développés à économie de marché

Les principales caractéristiques des changements structurels dans les pays développés à économie de marché sont, en résumé, les suivantes. Premièrement, dans les années 60 et 70, le secteur des services s'est assuré une part plus importante de la valeur ajoutée totale que le secteur manufacturier et l'agriculture: l'industrie manufacturière avait accru sa part dans les années 60, mais elle a perdu son avance dans les années 70 au profit des services. Deuxièmement, la croissance économique s'est nettement ralentie dans les années 70, mettant en évidence certains problèmes structurels qui avaient été plus faciles à résoudre auparavant, en période de forte croissance. Troisièmement, le secteur manufacturier a employé une proportion de moins en moins grande de la main-d'œuvre totale; ce recul a été proportionnellement le plus marqué au Royaume-Uni et aux Pays-Bas, le premier de ces pays étant aussi celui où le pourcentage de la main-d'œuvre totale employée dans ce secteur reste relativement élevé. Quatrièmement, la cause la plus importante — et de loin — des modifications structurelles dans l'industrie manufacturière a été l'accroissement de la productivité, lequel a lui-même été provoqué par des changements considérables dans les techniques appliquées à la production et à diverses activités industrielles non directement liées à la production.

Outre l'accroissement de productivité dû au progrès technique, plusieurs autres facteurs déterminent les modifications structurelles. L'apparition de produits nouveaux et les changements provoqués dans la répartition du revenu ont contribué à transformer sensiblement la composition de la demande, pour les biens de consommation comme pour les biens d'équipement. Le volume et la nature de la demande internationale ont également évolué, ce qui a incité à modifier la gamme de production interne et la structure des échanges internationaux. La relocalisation de certaines activités industrielles dans d'autres pays a été l'un des facteurs des modifications structurelles internes opérées par les pays développés à économie de marché. La concurrence entre ces pays s'est intensifiée et leur spécialisation est devenue de plus en plus poussée, ce qui a influé sur leur part du marché et stimulé le processus de relocalisation.

Jusqu'ici la division internationale du travail a été caractérisée par des échanges entre pays producteurs de produits primaires et pays producteurs de biens industriels finals; à présent, la structure du commerce international change, du fait que les produits manufacturés des pays en développement pénètrent de plus en plus sur les marchés internationaux. Par ailleurs, la division des processus de production en sous-processus et la possibilité de relocaliser ces derniers ont eu pour effet une forte intensification des échanges intra-industriels aussi bien que des échanges entre pays développés et pays en

développement. Ainsi, en même temps que se poursuit le commerce international des produits primaires fondé sur les avantages comparatifs dans la composition des facteurs, apparaît une tendance à répartir les activités de production entre sociétés de pays différents d'après les avantages comparatifs de ces pays dans la production de biens intermédiaires nécessaires à la fabrication de produits finals.

Le niveau et les variations des taux de change des pays développés ont également eu des incidences sur le processus de restructuration dans certains pays. Avec l'abandon des taux fixes au cours des années 70, les pays à monnaie forte ont vu diminuer leur avantage concurrentiel. Ces dernières années, tous les pays développés à économie de marché ont en outre pâti du renchérissement des matières premières et de l'énergie. D'après des calculs portant sur les facteurs qui déterminent les déplacements de main-d'œuvre dans les pays développés à économie de marché, les accroissements de productivité et les pressions concurrentielles d'autres pays développés ont influé beaucoup plus sur les modifications structurelles que les importations en provenance de pays en développement.

Il serait, certes, possible d'arguer² que dans les prochaines décennies le processus de croissance économique pourrait se poursuivre sans atteindre des limites physiques absolues (par exemple, pénurie chronique de matières premières), mais les éléments d'information dont on dispose indiquent que des modifications qualitatives doivent être apportées au développement économique. A l'avenir, le développement devrait être orienté vers la recherche de technologies nouvelles, et l'on devrait accorder plus d'attention à la protection de l'environnement. Il faut s'attendre que l'identification de nouvelles matières premières et sources d'énergie primaire, ainsi que de techniques nouvelles d'exploitation, gagne en importance. Les modifications qualitatives comprendront également l'élaboration de nouvelles conceptions et techniques dans l'agriculture et les agro-industries, l'objectif étant d'éviter la destruction à long terme des terres arables et d'assurer une protection contre les produits toxiques.

Les progrès de l'électronique et l'application des résultats des recherches biologiques et biochimiques devraient entraîner des changements considérables. L'adoption d'une législation plus rigoureuse sur la protection de l'environnement aura probablement pour effet de stimuler la croissance des industries produisant du matériel anti-pollution. Une telle mesure pourrait également aboutir à l'abandon total de certains procédés et produits ou à la relocalisation des activités correspondantes.

La croissance sera vraisemblablement associée à une intensification du rôle du secteur tertiaire, qu'il s'agisse de services aux consommateurs ou de services aux industries. Il est très probable que ces derniers seront de plus en plus assurés au sein des entreprises industrielles, au lieu de faire l'objet d'une offre distincte sur le marché.

Les différences dans les tendances démographiques entre pays développés et pays en développement — par exemple l'accroissement plus rapide de la population dans les pays en développement, qui implique une structure par âge plus jeune — auront une incidence sur la restructuration de la production car elles modifieront la demande dans les deux groupes de pays.

² Voir, par exemple, *Face aux futurs* (Paris, OCDE, 1979).

Tendances générales dans les pays à économie planifiée

Dans les pays développés à économie planifiée, les modifications structurelles sont surtout déterminées par la priorité accordée au développement du secteur industriel. Il a été souligné que selon le principe d'organisation de ces économies — la planification centrale — l'Etat détermine l'ampleur et l'orientation à donner aux aménagements structurels et opère ces aménagements systématiquement et à l'avance, sans attendre que des déséquilibres se manifestent²⁸. Se fondant sur leurs plans de développement, ces pays définissent des objectifs et priorités de développement à long terme et établissent des programmes de coopération pour les membres du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM). Parmi les principaux de ces objectifs figure le passage systématique des techniques de production et secteurs industriels extensifs à d'autres, plus intensifs. La priorité est donc accordée aux secteurs qui utilisent de manière plus rentable les ressources existantes et à ceux qui impliquent un progrès scientifique et technique.

Pour que soient atteints ces objectifs généraux, chaque pays est intégré aux programmes de coopération à long terme selon ses caractéristiques et sa dotation en ressources²⁹. Reconnaissant la nécessité de la spécialisation et de la coopération internationales dans la production industrielle, les pays à économie planifiée cherchent à participer davantage à la division internationale du travail en collaborant au sein du CAEM, en améliorant leur coopération industrielle avec les pays développés à économie de marché et en intensifiant leurs relations avec les pays en développement³⁰. Il est reconnu que les programmes d'industrialisation à long terme doivent tenir compte des avantages que présente la division internationale du travail³¹.

Dans une étude récente sur les tendances présentes et futures des modifications structurelles dans les pays développés à économie planifiée et sur la division du travail entre les pays à économie planifiée et les pays en développement³², l'ONUDI a examiné les changements touchant les schémas des échanges entre ces deux groupes de pays. Ces changements ont trait à la composition des échanges des secteurs et sous-secteurs industriels et aux règles qui régissent le commerce entre les divers partenaires. En ce qui concerne l'évolution possible des échanges entre les pays développés à économie planifiée et les pays en développement, il semble que les pays membres du CAEM

²⁸"Influence exercée par les modifications structurelles opérées dans l'économie des pays socialistes et des pays capitalistes sur le développement des échanges Est-Ouest et la coopération industrielle", étude présentée au séminaire sur l'avenir de la coopération Est-Ouest, 1979-1985 (Vienne, 5-7 mars 1979).

²⁹*Ibid.*

³⁰G. L. Schagalov, "Problèmes de méthode que pose la définition des perspectives du développement industriel, eu égard aux avantages de la division internationale du travail", étude présentée au séminaire sur les formes et les orientations de la coopération internationale en rapport avec les schémas de croissance à long terme (Varsovie, 10-16 mai 1979).

³¹D'après Schagalov, *op. cit.*, il faut voir dans le commerce extérieur une solution de rechange à l'utilisation des ressources internes de production dans le cas de décisions d'industrialisation portant sur la satisfaction de certains besoins de l'économie nationale.

³²ONUDI, "The industrial division of labour between the European centrally planned economies and the developing countries" (La division industrielle du travail entre les pays européens à économie planifiée et les pays en développement) [UNIDO/IS.193].

importeront davantage de pétrole et de matières premières et que leurs importations industrielles en provenance du tiers monde porteront surtout sur les matières premières et produits tropicaux transformés, les produits mécaniques dont la fabrication exige beaucoup de main-d'œuvre, et les pièces de rechange. Les produits de ces catégories pourraient représenter de 35 à 40 % des importations d'ici à la fin des années 80³³. Se fondant sur une évaluation des résultats qu'a donnés la coopération industrielle jusqu'ici et des perspectives de coopération qui s'offrent pour l'avenir, les pays à économie planifiée et les pays en développement devraient s'employer à coordonner de plus en plus leurs plans et programmes industriels à long terme pour exploiter au maximum les possibilités d'instaurer une coopération industrielle dynamique. A cet effet, il conviendrait d'établir un échange systématique d'informations sur leurs schémas probables de développement industriel.

Principales caractéristiques du processus de restructuration dans l'industrie

Changements sectoriels dans les pays développés

La quasi-totalité des études par pays fait apparaître, pour les dernières années, un net recul de certains secteurs industriels : textiles, habillement, cuir et chaussures et, dans certains pays, sidérurgie et construction navale. Une analyse de la demande totale montre que, dans les pays développés, les industries des biens d'équipement prennent le pas sur les industries des biens de consommation. Ainsi, en République fédérale d'Allemagne, ces dernières ont vu leur part dans la demande totale tomber de 34 % à 31 % entre 1965 et 1975, tandis que celle des industries des biens d'équipement est passée de 36 % à 38 % au cours de la même période. Cette tendance se trouve confirmée de manière générale si l'on examine quels sont les secteurs en expansion dans les pays de la Communauté économique européenne (CEE).

Entre 1960 et 1973, les secteurs en expansion dans les pays développés à économie de marché ont été principalement ceux des produits chimiques, du caoutchouc et des matières plastiques, des appareils électriques, et des véhicules automobiles, comme le montre le tableau 6 ci-après³⁴. Le groupe des secteurs en expansion comprend aussi les minerais et la sidérurgie en Belgique, en Italie et aux Pays-Bas, mais non en France, en République fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni, pays pour lesquels on y trouve par contre les instruments de précision, le traitement des données et les télécommunications. Le sous-secteur "caoutchouc et matières plastiques" de l'industrie chimique fait partie de ce groupe dans tous les pays considérés, sauf la France. Les véhicules automobiles y sont également inclus, sauf en Belgique. La construction automobile a des taux de croissance supérieurs à la moyenne en France et en Italie, alors qu'aux Pays-Bas, en République fédérale d'Allemagne et au Royaume-Uni elle est le secteur dont l'expansion est la plus faible.

³³Pour la structure des échanges entre pays développés à économie planifiée et pays développés à économie de marché, se reporter à la section du présent chapitre consacrée aux changements intéressant la structure des échanges.

³⁴"Changements sectoriels dans les économies européennes de 1960 à la récession", rapport du groupe d'experts de l'analyse sectorielle, Commission des communautés européennes (Bruxelles, 1978).

TABLEAU 6. SECTEURS EN EXPANSION DANS CERTAINS PAYS DEVELOPPES, 1960-1973

<i>Allemagne. République fédérale d'</i>	<i>Belgique</i>	<i>France</i>	<i>Italie</i>	<i>Pays-Bas</i>	<i>Royaume-Uni</i>
Produits chimiques	Activités manufacturières diverses	Produits chimiques	Produits chimiques	Produits chimiques	Minéraux, matériaux de construction
Instruments de précision, traitement des données	Matériels divers	Matériel électrique	Véhicules automobiles et autres moyens de transport	Caoutchouc, matières plastiques	Produits chimiques
Matériel électrique	Produits chimiques	Véhicules automobiles	Minerais, sidérurgie	Matériel électrique	Instruments de précision, traitement des données
Caoutchouc, matières plastiques	Caoutchouc, matières plastiques	Matériel agricole et industriel	Activités manufacturières diverses	Minerais, sidérurgie	Matériel électrique
Communications	Minerais, sidérurgie	Communications	Caoutchouc, matières plastiques	Véhicules automobiles	Caoutchouc, matières plastiques Communications
Banque, finance, assurances					
Véhicules automobiles et autres moyens de transport					Véhicules automobiles

Source: "Changements sectoriels dans les économies européennes de 1960 à la récession", rapport du groupe d'experts de l'analyse sectorielle, Commission des Communautés européennes (Bruxelles, 1978).

Les secteurs en expansion sont généralement caractérisés par des avantages comparatifs dans le commerce extérieur, c'est-à-dire que leur part dans les exportations est supérieure à leur part dans les importations. L'accumulation de capital y est également plus marquée que pour le reste de l'économie. Dans ces secteurs, on constate à la fois un fort accroissement de la productivité et une augmentation de l'emploi, alors que pour l'ensemble de l'industrie la productivité augmente lorsque la production s'accroît en même temps que diminue l'emploi.

Les études sur les changements structurels entreprises par l'ONUDI visaient notamment à déceler des modifications plus récentes et des caractéristiques supplémentaires des industries en expansion. On a constaté que la construction mécanique ne figurait plus parmi ces dernières. De manière générale, les industries en expansion emploient une main-d'œuvre hautement qualifiée, alors que dans la plupart des industries en perte de vitesse le niveau de qualification est relativement bas.

Les changements dans la composition des branches manufacturières s'accompagnent de modifications dans la structure de la main-d'œuvre. On note d'une part que d'une manière générale la proportion des employés augmente tandis que diminue celle des ouvriers — autrement dit, la gestion, l'organisation, le traitement de l'information, etc., gagnent en importance dans les activités industrielles — et d'autre part que le niveau de qualification des employés s'élève.

Le processus de restructuration dans un certain nombre de pays est brièvement décrit ci-après.

Australie

On a pu observer une diminution générale de l'emploi dans l'industrie australienne considérée dans son ensemble. Ce phénomène, qui montre que le secteur manufacturier tient une place de moins en moins importante dans l'économie australienne depuis les années 60, est dû surtout à l'accroissement de la productivité du travail. Les branches dont le recul est le plus marqué sont les textiles, l'habillement et la chaussure.

Autriche

L'Autriche occupait jusqu'à une date récente une position intermédiaire dans la division internationale du travail. C'est ce qu'indiquent à la fois les analyses du commerce extérieur et une étude visant à identifier les facteurs déterminants des avantages comparés de certaines branches de l'industrie autrichienne par rapport à divers groupes de pays étrangers. Cette position intermédiaire a commencé à changer. L'Autriche tend en effet à se rapprocher des pays économiquement les plus avancés.

Canada

Dans leur processus actuel d'adaptation, les entreprises canadiennes ont habituellement le choix entre deux solutions : elles peuvent éliminer les points

faibles de leur exploitation en modernisant ou en rajeunissant leurs installations et leur matériel ou bien réorganiser leurs fabrications au profit de produits plus demandés ("adaptation positive"); mais elles peuvent aussi cesser leur activité parce qu'elles n'ont pas la capacité ou le désir de poursuivre la restructuration de leurs moyens de production ("adaptation négative"). La pression de la conjoncture en faveur de l'adaptation se rencontre dans des secteurs tels que les textiles, le vêtement, la chaussure, le matériel électrique courant et certaines branches de la métallurgie.

France

La France a connu une expansion économique continue et rapide pendant les années 1950 et 1960 et une expansion continue et lente avec une augmentation du chômage, surtout dans le secteur industriel, entre 1975 et 1979. La survie d'entreprises non compétitives et le nombre excessif d'entreprises à forte intensité de travail employant une main-d'œuvre peu qualifiée dans un pays à salaires élevés ont été les causes principales des problèmes structurels en France. L'activité a été relativement faible dans les secteurs employant une main-d'œuvre très qualifiée.

L'étude de l'adaptation au cours de la période 1974-1979 montre que, dans les aciéries et les fonderies, la construction navale, les textiles et la confection, la chaussure et le cuir, le taux de croissance a été inférieur de plus de 2 % à la moyenne du secteur manufacturier. En revanche, il a été supérieur de 2 % à la moyenne dans des industries comme le matériel électrique, l'électronique, les constructions mécaniques, la construction aéronautique, les transports et le caoutchouc.

Hongrie

L'industrialisation de la Hongrie après la seconde guerre mondiale a été fondée principalement sur le développement de l'industrie lourde. A partir des années 1960, la concentration des facteurs de production dans l'industrie lourde a diminué, et la chimie a eu la priorité comme secteur de développement. En 1977, l'industrie chimique a atteint à peu près la même place dans l'industrie hongroise que dans les pays développés à économie de marché. Dans les années 1950, les industries légères et l'industrie alimentaire ont été reléguées au second plan, mais elles se sont développées depuis le début des années 1960, l'industrie alimentaire représentant une part relativement importante de la production industrielle brute. L'industrie alimentaire, le textile et le cuir, y compris le vêtement et la chaussure, tendent maintenant à décliner, mais cette tendance est moins accusée que dans les pays développés à économie de marché.

Les conclusions de l'enquête montrent qu'en Hongrie les problèmes de structure industrielle sont dus à l'éventail trop large des produits de base, à la production d'articles dépassés et à l'insuffisance de la coopération et de la spécialisation entre les entreprises. L'industrie emploie trop de matières premières, d'énergie et de main-d'œuvre.

Japon

L'expansion de l'industrie lourde a été jusqu'au début des années 1970 un des facteurs essentiels de l'expansion industrielle, mais ce sont les machines de bureau, les ordinateurs, les machines comptables, les produits en matière plastique et la construction navale qui ont connu en valeur ajoutée les taux d'expansion les plus élevés. Les taux les plus bas ont été enregistrés dans la pâte à papier, le papier carton, la filature, la confection, les textiles et le cuir. La production industrielle a décliné à partir de 1973, mais elle a retrouvé au début de 1978 ses niveaux d'avant la récession. Des derniers mois de 1973 à la fin de 1977, l'emploi dans l'ensemble des industries manufacturières a baissé de près d'un million, mais il a augmenté dans l'industrie alimentaire, le cuir, les produits textiles secondaires, l'édition et l'imprimerie. C'est dans les textiles primaires, le bois, le caoutchouc et la métallurgie que les suppressions d'emplois ont été les plus nombreuses.

République fédérale d'Allemagne

Une analyse de l'évolution récente de l'emploi dans l'industrie montre que la productivité du travail a augmenté dans la très grande majorité des entreprises et que des changements technologiques sont intervenus. De 1970 à 1976, période ayant fait l'objet de l'étude, l'emploi a régressé dans toutes les branches, à l'exception des plastiques.

Suisse

Comme dans la plupart des autres pays développés, l'emploi a baissé dans les industries manufacturières. Il a décliné dans toutes les branches à l'exception des suivantes, qui ont augmenté leur part dans le total de la main-d'œuvre industrielle : alimentation, boissons, tabac, sous-groupes de l'industrie du papier, édition et imprimerie, caoutchouc, plastiques, produits chimiques, ouvrages en métal et machines.

Depuis quelques années, on peut observer une interdépendance croissante des échanges internationaux des produits manufacturés dans les pays à économie planifiée aussi bien que dans les pays développés à économie de marché. L'analyse des avantages comparés en matière de commerce international et des transformations structurelles de la composition sectorielle des divers pays développés à économie de marché montre que les secteurs qui améliorent leur position dans la division internationale du travail sont pour une large part ceux dont la composition, à l'intérieur d'un pays donné, a subi des transformations structurelles. C'est pourquoi on a utilisé les avantages comparés et leurs facteurs déterminants dans des études sur quelques pays développés à économie de marché pour établir des projections de leur restructuration. Ces projections sont résumées dans la partie du présent chapitre consacrée à l'évolution prévue de secteurs industriels.

L'évolution des échanges internationaux

Tendances principales

L'analyse de la division internationale du travail, qui, dans le passé, se caractérisait surtout par des échanges entre pays producteurs de produits primaires et pays producteurs de biens d'équipement et de biens de consommation fait apparaître l'importance croissante des échanges entre industries. Le passage du commerce interindustriel au commerce intra-industriel a été rendu possible par le fractionnement des processus de production en un certain nombre de sous-processus, qui ont été géographiquement dispersés en fonction des exigences de chaque sous-processus et des avantages comparés des divers pays pour la production de tel ou tel élément. La composition du commerce international ne peut donc pas s'expliquer seulement par les avantages comparés des divers facteurs de production des produits finals.

Le tableau 7⁵ donne une idée de cette évolution de la division internationale du travail, encore qu'elle soit présentée par très grands agrégats.

L'évolution de la division internationale du travail entre les pays de l'OCDE et les pays en développement se manifeste surtout par l'accroissement de la part des produits manufacturés exportés par ces derniers dans le total des importations de l'OCDE en provenance de ceux-ci (à l'exclusion de la section 3 de la CTIC, combustibles minéraux). Cette part est passée de 33 % en 1970 à 43 % en 1977. La part des importations de produits manufacturés provenant des pays à économie planifiée dans le total des importations de l'OCDE en provenance de ce groupe de pays est restée stable pendant la même période (39 %). Les pays de l'OCDE ont importé ces deux années-là quatre fois plus de produits manufacturés des pays en développement que des pays à économie planifiée. Quant aux échanges de produits manufacturés entre pays de l'OCDE, ils sont restés stables pendant la période considérée.

Les exportations de l'OCDE à destination des pays en développement se composaient principalement (84 % en 1977) de produits manufacturés, les machines et le matériel de transport constituant le groupe le plus important (49 % en 1977). Il en a été de même pour les exportations de l'OCDE à destination des pays à économie planifiée : en 1977, 80 % de ces exportations se composaient de produits manufacturés, dont la majeure partie en biens d'équipement.

Les pays en développement sont ceux qui ont le plus augmenté leur part des importations totales des pays de l'OCDE. Leur part du total des importations de produits manufacturés de l'OCDE s'est élevée de 7,5 % en 1970 à 9,7 % en 1977, alors que la part des pays à économie planifiée passait de 1,9 % à 2,4 %. Pour les seuls pays européens de l'OCDE, ces parts sont respectivement passées de 5,7 % à 6,2 % et de 2,3 % à 2,9 %. La plus forte augmentation de leurs importations en provenance des pays en développement a été enregistrée pour les machines, le matériel de transport et les produits

⁵Indiquant en valeur absolue les grands courants commerciaux (selon les sections de la CTIC) pour permettre l'identification de toutes les relations (structure verticale et horizontale, évolution et balances) en un seul tableau.

manufacturés divers, alors que ce sont les produits manufacturés divers et les produits chimiques qui ont connu la plus forte augmentation pour les importations en provenance des pays à économie planifiée.

Les pays en développement et les pays à économie planifiée constituent les uns et les autres un débouché d'importance croissante pour les exportations des pays de l'OCDE. Bien que les exportations totales et les importations totales de tous les pays de l'OCDE aient été presque équilibrées pendant les deux années considérées, ces pays ont exporté en 1977 vers les pays en développement 3,5 fois plus (3,4 en 1970) de produits manufacturés qu'ils n'en ont importé. La différence a été moins marquée avec les pays à économie planifiée : 2,4 en 1970 et 2,5 en 1977. En ce qui concerne les échanges de produits manufacturés entre les pays en développement et les pays européens de l'OCDE, les choses se présentent de façon différente : en 1977, ces derniers ont exporté en effet 4,3 fois plus de produits manufacturés (3,4 en 1970) qu'ils n'en ont importé.

Les groupes de produits qui ont joué le rôle le plus important dans l'expansion des exportations de produits manufacturés des pays en développement vers les pays développés ont été les textiles, la chaussure, le cuir, le vêtement, le fer et l'acier, les produits de l'industrie mécanique, les produits de l'industrie électrique, les produits chimiques et, à un moindre degré, les produits des industries de transformation du bois et des métaux et les instruments. Parmi ces secteurs, on peut remarquer qu'une gamme de produits occupe une part encore peu importante, mais rapidement grandissante du marché. Ces produits sont notamment les suivants : clous, tubes et fils, pour la sidérurgie; câbles, pompes, centrifugeurs, machines de bureaux, roulements à billes, machines et appareils frigorifiques pour l'industrie mécanique; ampoules, lampes, récepteurs de télévision et de radiodiffusion, machines électriques et bandes enregistreuses, pour les industries électriques; engrais, antibiotiques et acides inorganiques, pour l'industrie chimique, ainsi que diverses productions de certaines industries telles que les meubles, les articles de ménage et d'économie domestique, la coutellerie, l'horlogerie et les appareils photographiques et cinématographiques³⁶.

Beaucoup de pays en développement exportent surtout des produits primaires, mais on constate une augmentation sensible du nombre de ceux qui exportent des produits manufacturés et une extension non moins sensible de la gamme des produits exportés. Les pays en développement ont manifestement tendance à diversifier leur gamme de produits manufacturés compétitifs sur les marchés internationaux. Alors que leurs exportations se composent toujours en majeure partie de textiles et d'articles électroniques, d'autres produits apparaissent graduellement. En outre, aux produits d'exportation à forte intensité de main-d'œuvre paraissent venir s'ajouter des produits fabriqués selon une technologie à forte intensité de capital.

Le commerce intra-industriel entre pays développés et pays en développement est dominé par les industries nouvelles plus que par les anciennes et

³⁶Ce paragraphe se fonde sur l'étude de O. Gulbrandsen "The evolution of the international division of labour" (CNUCED, octobre 1978) et sur des études de l'ONUDI relatives aux mutations structurelles, qui analysent l'évolution du commerce international selon les secteurs industriels définis dans la CTCL.

TABLEAU 7. COMPOSITION DES ECHANGES INTERNATIONAUX DES PAYS DE L'OCDE ET LES PAIS EN DEVELOPPEMENT,

(En millions)

Section CTCI	Importations									
	1970					1977				
	OCDE	Pays à économie planifiée	Pays en dévelop- pement	Autres pays	Monde	OCDE	Pays à économie planifiée	Pays en dévelop- pement	Autres pays	Monde
	<i>Pays de l'OCDE (classification)</i>									
0, 1, 2, 3, 4, 9	41 530	4 188	35 286	5 779	86 783	122 130	16 313	182 247	16 777	337 467
(3)			(15 069)					(127 137)		
5	13 426	385	673	228	14 712	47 831	1 695	2 173	1 228	52 927
6	36 568	1 355	5 970	1 746	45 639	99 731	4 288	15 489	3 920	123 428
7	53 521	458	958	68	55 005	172 911	1 944	8 240	463	183 558
8	15 823	410	2 484	36	18 753	51 639	2 273	15 816	423	70 151
5-8	119 338	2 608	10 085	2 078	134 109	374 808	10 200	41 718	3 338	430 064
Total	160 868	6 796	45 371	7 857	220 892	496 938	26 513	223 965	20 115	767 531
	<i>Pays européens</i>									
0, 1, 2, 3, 4, 9	29 428	3 460	20 962	2 946	56 796	90 689	13 131	89 781	6 033	199 634
(3)			(9 924)					(58 584)		
5	10 623	337	418	81	11 459	37 523	1 519	1 169	357	40 568
6	27 261	1 054	3 641	1 343	33 299	75 873	3 375	8 015	2 071	89 334
7	34 418	417	323	49	35 207	112 882	1 798	2 673	164	117 522
8	10 719	332	878	21	11 950	38 743	1 783	6 393	87	47 006
5-8	83 021	2 140	5 260	1 494	91 915	265 021	8 475	18 255	2 679	294 430
Total	112 449	5 600	26 222	4 440	148 711	355 710	21 606	108 036	8 712	494 064

Source: OCDE, *Trade by Commodities*, Analytical Abstracts Series B, 1970, 1977.

Notes. 1. Groupes de pays : OCDE (1970) = pays européens de l'OCDE, Canada, Etats-Unis et Japon; pays européens de l'OCDE = Allemagne (République fédérale d'), Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Islande, Irlande, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie; pays à économie planifiée = pays à économie planifiée de l'Europe de l'Est et d'Asie; pays en développement = pays en développement d'Amérique, d'Asie, d'Europe, du Moyen-Orient et d'Océanie; autres pays = Afrique du Sud, Australie, Nouvelle-Zélande et pays non spécifiés.

consiste surtout en échanges au sein de sociétés transnationales et en échanges commerciaux liés à des contrats de sous-traitance. Entre les pays développés eux-mêmes, on constate une tendance à l'accroissement du commerce intra-industriel et à l'intensification de la concurrence. Cette évolution s'explique peut-être par le fait que les possibilités de spécialisation interindustrielle se réduisent entre pays développés à économie de marché ayant des facteurs de production comparables.

L'évolution relative des prix de l'énergie et des matières premières importées accentue encore cette transformation du commerce international, car les pays développés se trouvent dans l'obligation d'exporter davantage vers les pays en développement pour compenser le coût de leurs importations.

ET DES PAYS EUROPEENS DE L'OCDE AVEC LES PAYS A ECONOMIE PLANIFIEE
 EN 1970 ET 1977

de dollars)

Exportations									
1970					1977				
OCDE	Pays à économie planifiée	Pays en développement	Autres pays	Monde	OCDE	Pays à économie planifiée	Pays en développement	Autres pays	Monde
<i>1970 des pays membres)</i>									
38 201	160	7 282	3 748	49 391	125 517	6 645	27 989	7 443	167 594
12 616	1 034	4 602	821	19 073	45 269	4 126	16 306	2 608	68 309
36 101	2 245	9 345	1 547	49 238	96 920	9 276	33 954	3 518	143 668
53 313	2 478	17 796	4 104	77 691	165 637	11 137	85 031	10 361	272 166
15 422	401	2 857	674	19 354	49 046	1 283	11 302	1 567	63 198
117 452	6 158	34 600	7 146	165 356	356 872	25 822	146 593	18 054	547 341
155 653	6 318	41 882	10 894	214 747	482 389	32 467	174 582	25 497	714 935
<i>de l'OCDE</i>									
23 317	946	2 648	1 242	28 153	78 536	2 752	11 988	3 530	96 806
9 422	798	2 681	546	13 447	36 364	3 410	9 615	1 062	50 451
26 896	1 706	4 569	803	33 974	76 981	6 599	17 735	1 344	102 659
33 218	2 154	9 201	2 227	46 800	105 377	8 931	43 553	4 325	162 186
11 627	324	1 561	388	13 900	38 312	1 033	6 767	778	46 890
81 163	4 982	18 012	3 964	108 121	257 034	19 973	77 670	7 509	362 186
104 480	5 928	20 660	5 206	136 274	335 570	22 725	89 658	11 039	458 992

2. Indicateurs des sections CTCl : 0 = produits alimentaires et animaux vivants; 1 = boissons, et tabac; 2 = matières brutes non comestibles, carburants non compris; 3 = combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes; 4 = huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale; 5 = produits chimiques; 6 = articles manufacturés classés principalement d'après la matière première; 7 = machines et matériel de transport; 8 = autres articles manufacturés; 9 = articles et transactions non classés ailleurs.

Les avantages comparés dans le domaine extérieur

L'indice des avantages comparés révélés³⁷ repose sur l'hypothèse selon laquelle les différences de compétitivité sont révélées par les courants

³⁷Ce concept a été introduit par B. Balassa en 1965. C'est l'équation ci-après qui est généralement utilisée pour calculer l'indice des avantages comparés :

$$RCA_{it} = \ln(x_{it} / \sum_{j=1}^n x_{jt}) / (m_{it} / \sum_{j=1}^n m_{jt})$$

où RCA_{it} est l'indicateur de l'avantage comparé révélé d'un secteur industriel au cours de l'année t , x_{it} la valeur des exportations du secteur industriel i au cours de l'année t , m_{it} la valeur des importations du secteur industriel i au cours de l'année t , et n le nombre des secteurs industriels du pays considéré. Voir "Trade liberalization and revealed comparative advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 33, No. 1 (1965).

d'échanges (c'est-à-dire les rapports entre les exportations et les importations) des différentes branches. Il suppose d'autre part que les mesures protectionnistes, les frais de transport, les préférences des consommateurs, etc., restent constants. Malgré ces limitations, cet indice est l'un des meilleurs moyens dont on dispose pour quantifier les avantages comparés entre pays. C'est pourquoi, dans le cadre des études par pays sur mutations structurelles, on l'utilise pour mesurer les avantages comparés des secteurs industriels dans les différents groupes de pays, à savoir les pays de l'OCDE, les pays de l'Europe méridionale, les pays à économie planifiée et, surtout, les pays en développement³⁸.

Dans le cas de l'industrie autrichienne, on a constaté que les industries de base, comme la sidérurgie, le papier, la fonderie et les industries à forte intensité de travail, notamment le cuir, le vêtement et les textiles, ont des avantages comparés élevés dans les échanges avec les autres pays de l'OCDE. Cependant, on peut également observer que les avantages comparés de ces secteurs ont une légère tendance à diminuer. Les secteurs présentant actuellement des désavantages comparés sont les industries mécaniques et chimiques et les transports. La situation est complètement différente en ce qui concerne le commerce de l'Autriche avec les pays en développement et les pays à économie planifiée de l'Europe de l'Est. Des branches telles que les machines, les produits chimiques, le matériel électrique et le matériel de transport font apparaître des avantages comparés élevés, alors qu'on observe des valeurs faibles et tendant à baisser pour l'indicateur des avantages comparés révélés dans le cas des industries du vêtement et du cuir³⁹. Dans l'industrie textile, l'Autriche conserve encore des avantages comparés par rapport au dernier groupe de pays, encore que ces avantages aillent en diminuant. Par rapport aux pays en développement, les avantages comparés élevés du secteur des machines, du matériel de transport et (surtout) du matériel électrique sont eux aussi en baisse.

Ces résultats montrent que l'Autriche se range parmi les pays développés qui occupent à l'heure actuelle une position "intermédiaire" dans la division internationale du travail. Les tendances montrent en outre que, d'une part, la situation de l'Autriche se rapproche de plus en plus de celle des pays de l'OCDE les plus avancés et que, d'autre part, ses importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement prennent une importance accrue.

La structure des échanges de la République fédérale d'Allemagne contraste avec celle de l'Autriche. Elle fait apparaître des avantages comparés révélés élevés à peu près dans les mêmes secteurs (essentiellement machines, matériel de transport et produits chimiques) à la fois par rapport aux pays de l'OCDE et par rapport aux pays en développement. Pour l'Autriche, on n'observe d'avantages comparés révélés dans ces secteurs que par rapport aux pays en développement (voir tableaux 8 et 9). Les deux pays occupent donc des positions différentes dans la division internationale du travail.

Si l'on met en parallèle les avantages comparés révélés des autres pays figurant au tableau 8, on constate que, dans presque tous les pays développés à

³⁸Les résultats du calcul des indicateurs de l'avantage comparé révélé sont résumés dans les tableaux 8 et 9.

³⁹La structure des échanges des Pays-Bas présente une physionomie analogue. Les industries des Pays-Bas ont un grand avantage comparé révélé par rapport à d'autres pays développés dans des secteurs tels que les produits laitiers et alimentaires alors que, par rapport aux pays en développement, les avantages se situent dans le secteur des produits métalliques et des machines.

économie de marché, les secteurs des machines, du matériel de transport et de la chimie présentent des avantages comparés révélés importants par rapport aux pays en développement. Il en est de même dans le cas de l'industrie sidérurgique, mais avec des différences substantielles par rapport aux autres secteurs ayant des indices élevés révélés (voir tableau 8). Dans la République fédérale d'Allemagne, par exemple, les exportations et les importations des biens produits par ce secteur industriel s'équilibrent à très peu de chose près tandis que, pour le Japon et la Belgique, la sidérurgie est l'un des secteurs le mieux placé par rapport aux pays en développement. Il existe des situations particulières dans d'autres pays riches en ressources naturelles, comme par exemple l'Australie, qui a des avantages comparés élevés par rapport aux pays en développement de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est dans des secteurs tels que le traitement de la bauxite et autres minerais, et la Belgique, dans le secteur des produits laitiers. Les désavantages comparés par rapport aux pays en développement (indiqués par de faibles valeurs de l'avantage comparé révélé) apparaissent généralement dans des secteurs tels que le textile, le vêtement, le cuir et la chaussure et dans des sous-secteurs de ces industries (comme on le voit au tableau 8 pour la Belgique).

On peut en général observer que les pays développés présentent des avantages comparés les uns par rapport aux autres dans les secteurs où ils ont traditionnellement une position forte. C'est le cas du bois, du papier et des articles en papier en Suède, de l'industrie horlogère en Suisse, des produits laitiers et alimentaires et du raffinage du pétrole aux Pays-Bas. En plus de ces secteurs, les principales branches présentant des avantages comparés élevés sont (sauf pour l'Autriche) les produits chimiques, les machines et le matériel de transport, ce qui révèle à la fois une forte concurrence et une spécialisation intra-industrielle poussée dans les pays développés à économie de marché.

C'est seulement dans la République fédérale d'Allemagne qu'on a pu observer qu'un certain nombre de branches industrielles avaient perdu leur avantage comparé depuis 1970, les importations ayant dépassé les exportations. Il en est ainsi dans les secteurs des produits médicinaux et pharmaceutiques, des instruments de précision et de l'optique, des matières plastiques, des articles manufacturés divers, des appareils sanitaires et de chauffage (voir tableau 9). Néanmoins, le total des exportations de produits manufacturés est resté 1,5 fois plus élevé que celui des importations de ces mêmes articles entre 1970 et 1976. L'excédent a été imputable à un quart seulement des branches considérées. La situation de la Suisse a été analogue. Bien que, en 1975, quatre secteurs seulement de ce pays aient exporté plus qu'ils n'importaient, ils ont compensé la totalité du déficit des autres secteurs. En 1975, le total des exportations suisses de produits manufacturés a été 1,14 fois plus élevé que celui des importations de cette catégorie de produits.

Les facteurs déterminants des avantages comparés en matière de commerce extérieur

Dans les analyses entreprises au niveau national, on a constaté que, dans presque tous les cas, le facteur déterminant principal des avantages comparés était le degré élevé de qualification de la main-d'œuvre (intensité du capital

TABLEAU 8. CLASSEMENT DES SECTEURS INDUSTRIELS DE CERTAINS PAYS REVELES DANS LEURS ECHANGES AVEC LES PAYS

	<i>Allemagne, République fédérale d'</i>		<i>Australie^a</i> 1975: '76	<i>Autriche</i>	
	1970	1976		1970	1975
	Engrais manufacturés	Teinture, tannage	Aluminium	Machines	Matériel de transport
	Matières plastiques	Matières plastiques	Raffinage du pétrole	Matériel de transport	Huiles minérales
	Teinture, tannage	Matériel de transport	Traitement d'autres minéraux	Articles en papier	Poterie, articles minéraux non métalliques manufacturés
	Matériel de transport	Matières et produits chimiques	Produits chimiques	Huiles minérales	Articles en papier
	Machines	Machines	Produits alimentaires et boissons	Papier	Fondene
	Matières et produits chimiques	Huiles essentielles, parfums	Machines	Poterie	Fer et acier
	Instruments	Éléments chimiques	Articles manufacturés en métal	Articles minéraux non métalliques manufacturés	Machines
	Produits médicaux et pharmaceutiques	Transformation des métaux	Matières plastiques	Matériel électrique	Papier
	Transformation des métaux	Produits médicaux et pharmaceutiques	Articles en cuir	Fondene	Articles manufacturés en métal
	Papier, carton	Explosifs, articles de pyrotechnie	Papier	Articles manufacturés en métal	Matériel électrique
	Huiles essentielles, parfums	Appareils sanitaires, chauffage	Articles en papier	Fer et acier	Verre
	Machines électriques	Papier, carton	Imprimerie	Verre	Produits chimiques
	Fer et acier	Fer et acier		Textiles	Bois
	Appareils sanitaires, chauffage	Machines électriques		Bois	Textiles
	Éléments chimiques	Instruments		Produits chimiques	Produits alimentaires
	Fabrication du caoutchouc	Fabrication du caoutchouc		Vêtements	Articles en métaux non ferreux
	Explosifs, articles de pyrotechnie	Engrais manufacturés		Produits alimentaires	Cuir
	Minéraux, produits chimiques bruts	Transformation de minéraux non métalliques		Cuir	Vêtements
	Transformation des minéraux non métalliques	Meubles		Articles en métaux non ferreux	
	Meubles	Articles manufacturés divers			
	Articles manufacturés divers	Bois et liège			
	Filés pour le tissage	Filés pour le tissage			
	Articles de voyage	Métaux non ferreux			
	Bois et liège	Cuir, articles en cuir			
	Cuir, articles en cuir	Articles de voyage			
	Chaussures	Chaussures			
	Métaux non ferreux	Vêtements			
	Vêtements				

^aOn ne dispose pas pour l'Australie d'informations sur les secteurs ou les indicateurs de l'avantage comparé révélés sont peu élevés.

DEVELOPPES A ECONOMIE DE MARCHÉ SELON LES AVANTAGES COMPARES EN DEVELOPPEMENT (POUR DIVERSES ANNEES)

Belgique 1970	Italie 1977	Japon 1976	Pays-Bas	
			1970	1978
Produits laitiers	Eléments de construction fins et construction métallique	Matériel de transport	Raffinage du pétrole	Raffinage du pétrole
Verre	Machines pour le travail des métaux	Fer et acier	Matériel de transport	Articles en métal, machines
Fabrication du papier et du carton	Bijouterie, etc	Matières plastiques	Imprimerie et édition	Papier
Fer et acier	Articles en caoutchouc	Papier, carton	Articles en métal, machines	Boissons
Matières plastiques	Imprimés	Machines	Matériel électronique	Matériel de transport
Caoutchouc	Appareils électrodomestiques	Texture, tannage	Boissons	Industrie chimique
Papier et carton	Equipement pour la distribution d'électricité	Transformation des métaux	Papier	Imprimerie et édition
Produits chimiques	Véhicules routiers (autres que les véhicules automobiles)	Fabrication du caoutchouc	Industrie chimique	Produits laitiers
Produits pharmaceutiques	Transformation des minéraux	Appareils sanitaires, chauffage	Ciment, verre, poterie	Matériel électronique
Produits céramiques	Articles ménagers	Instruments	Produits laitiers	Ciment, verre, poterie
Ouvrages en bois	Articles de matières plastiques artificielles	Eléments chimiques	Instruments d'optique et autres articles manufacturés	Métallurgie de base
Fourrures	Aéronautique	Machines électriques	Métallurgie de base	Instruments d'optique et autres articles manufacturés
Conserves de poisson	Produits alimentaires	Engrais manufacturés	Textiles	Cuir, chaussures
Raffinage de pétrole	Lingots, etc., de fer et d'acier	Matières et produits chimiques	Cuir, chaussures	Produits alimentaires
Vêtements	Papier et carton	Filés pour le tissage	Produits alimentaires	Textiles
Filature du coton	Coutellerie	Huiles essentielles, parfums	Mobilier en bois	Mobilier en bois
Conserves de légumes	Verre	Articles manufacturés divers	Vêtements	Vêtements
Tannage du cuir	Télécommunications	Cuir, transformation du cuir		
Chaussure	Instruments de musique	Explosifs, articles de pyrotechnie		
Boissons	Poterie	Transformation des minéraux non métalliques		
Viandes préparées	Vêtements	Meubles		
Peignage de la laine	Jouets et articles de sport	Produits médicaux et pharmaceutiques		
Carrières	Vêtements de fourrure, etc	Métaux non ferreux		
Filature du jute	Montres et horloges	Articles de voyage		
Métaux non ferreux	Argent et platine	Goudron minéral, produits chimiques bruts		
Sciage du bois		Chaussures		
Huiles et graisses		Vêtements		
		Bois et liège		

TABLEAU 9. CLASSEMENT DES SECTEURS INDUSTRIELS DE CERTAINS PAYS DEVELOPPES
ECHANGES TOTAUX, DANS LEURS ECHANGES AVEC LES PAYS DE L'OCDE OU DANS

	<i>Allemagne, République fédérale d'</i> <i>(échanges avec les pays de l'OCDE)</i>		<i>Autriche</i> <i>(échanges avec les pays de l'OCDE)</i>		<i>Pays-Bas</i> <i>(échanges avec les pays de l'OCDE)</i>
	1970	1976	1970	1975	1970
Valeurs élevées de l'avantage comparé relevé	Teinture, tannage	Teinture, tannage	Produits du bois	Fer et acier	Raffinage du pétrole
	Explosifs, articles de pyrotechnie	Machines	Poterie, produits minéraux non métalliques	Articles en bois	Produits laitiers
	Appareils sanitaires, chauffage	Matériel de transport	Papier	Poterie, articles minéraux non métalliques	Produits alimentaires
	Matériel de transport	Produits chimiques	Fer et acier	Papier	Boissons
	Machines	Transformation des métaux	Vêtements	Fonderie	Imprimerie et édition
	Transformation des métaux	Meubles	Fonderie	Cuir	Industrie chimique
	Engrais manufacturés	Explosifs, articles de pyrotechnie	Cuir	Articles en métal	Instruments d'optique et autres articles manufacturés
	Meubles	Machines électriques	Articles en métal	Textiles	Matériel électronique
	Produits chimiques	Produits médicaux et pharmaceutiques	Verre	Produits alimentaires	Métallurgie de base
	Produits médicaux et pharmaceutiques	Matières plastiques	Textiles	Vêtements	Textiles
	Instruments	Instruments	Produits alimentaires	Matériel électrique	Cuir, chaussures
	Articles manufacturés divers	Articles manufacturés divers	Matériel électrique	Articles en papier	Papier
	Matériel électrique	Appareils sanitaires, chauffage	Articles en métaux non ferreux	Verre	Vêtements
	Matières plastiques	Éléments chimiques	Articles en papier	Machines	Articles, machines en métal
Valeurs faibles de l'avantage comparé relevé	Huiles essentielles et parfums	Huiles essentielles	Machines	Articles en métaux non ferreux	Matériel de transport
	Transformation de minéraux non métalliques	Fer et acier	Produits chimiques	Produits chimiques	Ciment, poterie, verre
	Éléments chimiques	Transformation des minéraux non métalliques	Matériel de transport	Matériel de transport	Meubles en bois
	Fer et acier	Fabrication du caoutchouc	Huiles minérales	Huiles minérales	
	Articles de voyage	Filés pour le tissage			
	Fabrication de caoutchouc	Engrais manufacturés			
	Filés pour le tissage	Métaux non ferreux			
	Bois et liège	Cuir, articles en cuir			
	Cuir, articles en cuir	Bois et liège			
	Goudron minéral, produits chimiques bruts	Articles de voyage			
	Métaux non ferreux	Papier et carton			
	Vêtements	Vêtements			
	Papier, carton	Chaussures			
	Chaussures	Goudron minéral, produits chimiques bruts			

A ECONOMIE DE MARCHÉ SELON LES AVANTAGES COMPARES REVELES DANS LEURS LEURS ECHANGES AVEC TOUS LES PAYS DEVELOPPES (POUR DIVERSES ANNEES)

les pays développés)	Suède	Suisse	
	(échanges commerciaux totaux)	(échanges commerciaux totaux)	
1978	1977	1970	1975
Raffinage du pétrole	Papier et articles en papier	Montres	Montres
Produits laitiers	Matériel de transport	Produits chimiques	Produits chimiques
Produits alimentaires	Industries métallurgiques de base	Machines, matériel de transport	Machines, matériel de transport
Industrie chimique	Produits du bois	Textiles	Articles en métal
Instruments d'optique et autres articles manufacturés	Machines et équipement	Imprimerie, édition	Textiles
Boissons	Articles manufacturés en métal	Produits alimentaires et boissons	Imprimerie, édition
Métallurgie de base	Machines électriques	Articles en métal	Produits alimentaires et boissons
Imprimerie et édition	Produits chimiques et articles en matière plastique	Vêtements, chaussures	Cuir
Matériel électronique	Produits minéraux non métalliques	Cuir	Papier et carton
Papier	Articles en caoutchouc	Papier et articles en papier	Vêtements, chaussures
Articles en métal, machines	Instruments, appareils électroménagers	Produits minéraux non métalliques	Produits minéraux non métalliques
Ciment, poterie, verre	Textiles, vêtements de cuir	Bois, liège	Bois, liège
Textiles, cuir, chaussures	Cuir		
Vêtements			
Matériel de transport			
Meubles en bois			

humain). Dans le cas de la République fédérale d'Allemagne, quatre modèles différents relatifs aux échanges ont montré que c'est l'abondance relative de cadres hautement compétents, de personnel de recherche-développement et d'ouvriers qualifiés qui constitue l'atout le plus important dans les échanges avec les pays en développement, suivi par l'intensité de l'énergie et les économies d'échelle. Malgré leur importance, l'intensité du capital physique et le volume effectif de l'assistance totale de l'Etat ne sont pas la cause des avantages comparés. En Autriche aussi, les avantages comparés par rapport aux pays en développement sont fonction de l'existence de cadres hautement compétents et d'ouvriers qualifiés, l'intensité de l'énergie exerçant quant à elle une influence négative. La position intermédiaire de l'Autriche a été confirmée par le calcul des facteurs déterminants des avantages comparés dans des échanges avec les pays de l'OCDE. Dans ce cas, on a constaté que l'intensité du capital physique avait un effet favorable sur les avantages comparés des secteurs industriels autrichiens, alors que la qualification élevée de la main-d'œuvre (cadres et ouvriers) avait un effet négatif.

L'analyse de la Suède montre également que la position des industries suédoises est déterminée par leur intensité de capital humain. Les industries suédoises perdent leur compétitivité non seulement dans les branches à faible intensité de travail mais encore dans celles à forte intensité de capital physique.

Les calculs pour l'Australie et les Pays-Bas font apparaître des résultats légèrement différents. Dans le cas de l'Australie, les calculs montrent que les facteurs les plus importants qui exercent une influence positive sur la structure des échanges de ce pays avec les pays en développement d'Asie sont l'intensité du capital humain (comme dans d'autres pays développés) et l'intensité des ressources naturelles. En d'autres termes, les industries qui ont le plus de chances de trouver des débouchés sur les marchés asiatiques paraissent être celles qui font un usage intensif de main-d'œuvre qualifiée et de ressources naturelles locales, étant donné que l'Australie est particulièrement riche en un certain nombre de ressources naturelles⁴⁰. Les résultats en matière d'exportation n'apparaissent pas nécessairement liés à l'existence d'industries à forte intensité de capital. Les différences des taux effectifs de protection selon les industries ne paraissent pas non plus avoir d'influence significative sur la structure des échanges.

Pour calculer les facteurs déterminants des avantages comparés des Pays-Bas, on s'est d'abord fondé sur un indicateur des coûts salariaux rendant compte de l'intensité du capital humain et incluant les raffineries de pétrole, qui constituent l'un des secteurs industriels les plus importants du pays. Les résultats de ce calcul montrent que, pour l'ensemble de leurs échanges avec l'étranger, les industries des Pays-Bas ont des avantages comparés considérables dans les secteurs où les ressources naturelles entrent pour une part importante dans le produit fini. On a par ailleurs constaté que les résultats en matière d'exportation étaient en corrélation négative avec l'intensité du capital humain et en corrélation positive avec la productivité de la main-d'œuvre et l'intensité du capital. Toutefois, des calculs plus récents, qui excluent les raffineries de

⁴⁰Les perspectives de croissance industrielle de l'Australie se fondent sur les mêmes considérations. Ce sont les secteurs de l'aluminium, du raffinage du pétrole et de la transformation d'autres ressources minérales qui offrent les meilleures perspectives de croissance. L'Australie est riche en bauxite, en minerai de fer et en charbon.

pétrole et mesurent l'intensité du capital humain au moyen d'indicateurs qualitatifs du degré d'instruction (secondaire et supérieure), ont confirmé que le capital humain était l'actif le plus important des Pays-Bas.

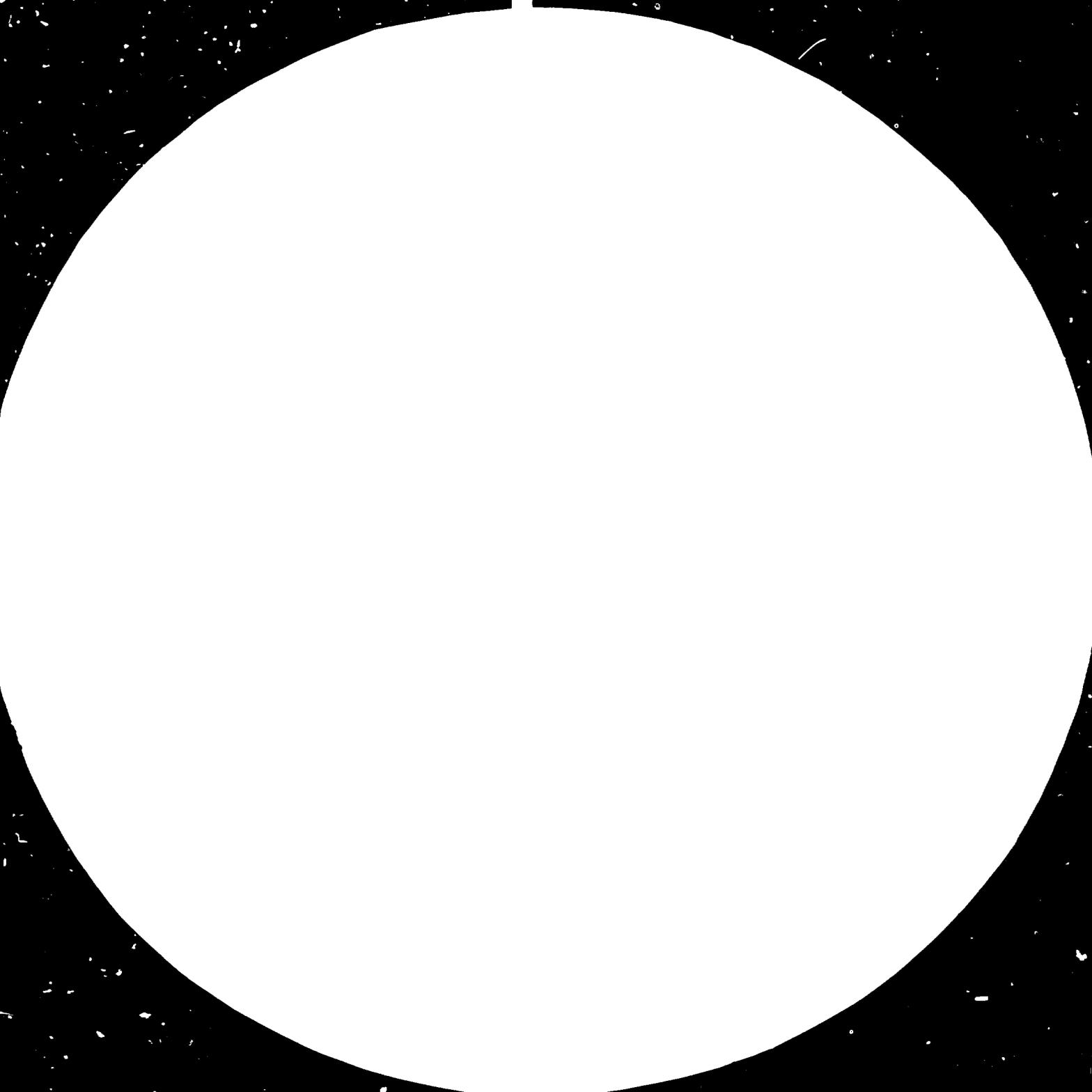
Contrairement aux qualifications de la main-d'œuvre, l'intensité du capital physique n'est pas apparue comme un facteur déterminant des avantages comparés dans les échanges avec les pays en développement, peut-être à cause de la mobilité accrue des capitaux sur le plan international ou des incidences des diverses politiques gouvernementales. On a constaté que les industries exigeant une main-d'œuvre non qualifiée nombreuse étaient désavantagées dans le commerce extérieur et supportaient de plus en plus difficilement la concurrence des pays en développement. Il en est de même, dans la plupart des cas, des productions à forte intensité de matières premières.

Enfin, il ressort de calculs fondés sur l'hypothèse du "cycle du produit" que les pays industrialisés à économie de marché ont des avantages comparés étroitement liés au facteur qualification de la main-d'œuvre dans les phases initiales d'innovation et de recherche-développement de ce cycle, alors que les pays en développement sont compétitifs dans les fabrications proches du stade de maturité du cycle, lorsque la productivité est devenue standardisée. Dans l'ensemble, on a constaté que les principaux facteurs déterminant la division internationale du travail étaient, en dehors de paramètres d'ordre politique, d'une part la possibilité de disposer d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et le degré d'innovation dans la production, et d'autre part l'existence d'une main-d'œuvre peu qualifiée et l'abondance de matières premières.

Le redéploiement d'industries des pays développés vers les pays en développement, facteur de transformation structurelle

Au cours des dix dernières années, la situation sur le marché du travail, le coût élevé de la main-d'œuvre, les réglementations adoptées par les pouvoirs publics, les dépenses nouvelles entraînées par la protection de l'environnement et la hausse du prix de l'énergie et des matières premières dans les pays développés sont autant de facteurs qui se sont conjugués pour rendre un certain nombre de pays en développement plus attrayants comme lieu d'implantation de certaines activités industrielles. Dans de nombreux pays en développement, les entreprises trouvent les avantages suivants : abondante main-d'œuvre à bon marché, accès facile aux matières premières, énergie moins chère et moindres contraintes pour la protection de l'environnement, et accès amélioré au réseau mondial moderne des transports et des communications. Les pays en développement, surtout ceux qui appliquent une stratégie d'industrialisation orientée essentiellement vers l'exportation, encouragent également les sociétés étrangères à implanter des unités de production sur leur territoire en leur offrant un certain nombre de stimulants : privilèges fiscaux, transfert garanti des bénéfices, aide en matière d'entretien ou gammes complètes de stimulants sous la forme de zones industrielles pour l'exportation. Il existe de toute évidence d'autres raisons encore pour que des entreprises implantées dans des pays développés redéplient des moyens de production dans un pays en







2.8



3.2



Microcopy Resolution Test Chart, 1963 Edition
NBS Monograph 17

U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE: 1963

développement. Face à la baisse de la demande sur le marché intérieur, les entreprises de certains sous-secteurs ont besoin d'accéder plus largement aux marchés extérieurs. Dans de nombreux cas, elles ne le peuvent que si elles produisent directement dans le pays étranger à l'abri des barrières douanières.

Les enquêtes sur les industries effectuées par l'ONUDI, dans la République fédérale d'Allemagne, en Autriche, en Belgique, en Italie, en Suède et en Suisse montrent que les considérations prioritaires diffèrent selon les catégories d'entreprises qui envisagent de redéployer leurs activités. Il semble que, dans le cas des sociétés transnationales, le principal motif qui les incite à investir dans les pays en développement et à y redéployer des activités soit le souci d'utiliser de manière optimale le facteur de production "main-d'œuvre" (bon marché et peu qualifiée). Pour d'autres catégories de sociétés, c'est essentiellement l'accès au marché du pays hôte et de pays tiers qui est en tête des motifs indiqués. Les cessions de technologie et l'accès aux matières premières sont aussi des motifs importants. En ce qui concerne la répartition géographique du redéploiement, on observe une nette préférence pour les pays semi-industrialisés. Un certain degré de stabilité politique constitue un autre critère essentiel pour le choix du pays. Enfin, l'abondance des matières premières, l'existence de ressources financières et l'étendue du marché intérieur sont évidemment elles aussi d'une grande importance.

Les entreprises de la République fédérale d'Allemagne sont essentiellement attirées par les pays européens, en particulier méditerranéens (40 % de l'échantillon) et par l'Amérique latine (28 %), où le Brésil a absorbé à lui seul plus de la moitié de tous les investissements au cours de la période considérée. Les entreprises estiment également que l'Asie du Sud-Est offre des possibilités importantes (22 %). Dans cette région, c'est Hongkong, la Malaisie, la République de Corée, Singapour et, depuis peu, l'Indonésie qui ont été les lieux de prédilection du redéploiement. Le Moyen-Orient et l'Afrique sont dans l'ensemble négligés, encore que l'Amérique latine et certaines parties de l'Afrique paraissent appelées à prendre une importance croissante.

L'enquête sur les entreprises dans la République fédérale d'Allemagne a révélé que c'étaient les entreprises des secteurs des textiles, de l'habillement et du cuir qui avaient le plus tendance à se redéployer. Le bois et les produits du bois, les meubles et accessoires, la transformation des métaux, d'importants secteurs des industries mécaniques (à l'importante exception des machines lourdes), la fabrication de récepteurs de radio et de télévision, des appareils électroménagers et des articles de ménage, ainsi que divers autres sous-secteurs de l'industrie chimique ont aussi un potentiel de redéploiement important. Ces secteurs, qui sont en général caractérisés par l'emploi d'une main-d'œuvre peu qualifiée ou par un degré élevé de standardisation dans la production, paraissent être désavantagés par rapport aux pays en développement. Les perspectives futures de redéploiement semblent importantes dans la République fédérale d'Allemagne, où l'on prévoit une propension croissante à investir à l'étranger, notamment dans les pays en développement. En 1976, les investissements de la République fédérale d'Allemagne dans ces pays ont été imputables une fois sur deux, du moins en partie, au désir de redéploiement.

Différents secteurs de l'industrie belge jouent un rôle très actif dans le processus de redéploiement et il semble que les possibilités soient loin d'être

épuisées dans ce domaine. Les secteurs à faible intensité de capital (comme ceux qui fabriquent ou transforment les textiles, le papier, le cuir et le bois) sont en général à la recherche d'une main-d'œuvre et de matières premières bon marché, ainsi que de débouchés. Parmi les secteurs à forte intensité de capital (produits chimiques, transformation des métaux, produits alimentaires, matériaux de construction), la recherche de nouveaux débouchés pour les produits où la technologie est l'une des causes principales du redéploiement.

Dans le cas de la Suisse, on a constaté que la réévaluation très importante du franc suisse avait changé la position de l'industrie suisse face à la concurrence. C'est ainsi que, pour la fabrication d'articles manufacturés dont le pays n'a pas le monopole et pour lesquels c'est le prix plutôt que la qualité qui compte sur le marché, la concurrence s'est fait de plus en plus durement sentir. L'industrie suisse a donc été forcée de s'adapter très rapidement, soit en faisant un effort considérable pour améliorer sa productivité et la qualité de ses produits, soit en réimplantant sa production à l'étranger. Le potentiel de redéploiement de l'industrie suisse semble désormais limité, étant donné qu'un redéploiement important a déjà eu lieu. Dans le secteur des textiles et de la chaussure par exemple, le redéploiement, qui avait commencé dès les années 1960, paraît être arrivé à peu près à son terme. Il est intéressant de noter que le nombre des personnes employées dans les entreprises suisses à l'étranger représente environ 70 % de l'effectif total de la main-d'œuvre travaillant dans l'industrie en Suisse.

Dans de nombreux cas, les entreprises suisses choisissent de se redéployer aux Etats-Unis plutôt que dans des pays en développement. Les Etats-Unis offrent à l'industrie suisse une main-d'œuvre moins coûteuse, une productivité élevée et le plus grand marché du monde. On observe fréquemment une attitude analogue en Suède, où de récents exemples montrent qu'il est possible de trouver des possibilités de redéploiement plus attrayantes dans d'autres pays développés que dans des pays en développement. L'industrie textile a par exemple redéployé des activités au Portugal et au Royaume-Uni. Il apparaît que la Suisse et la Suède ont toutes deux mis au point des types de produits sophistiqués qui, dans de nombreux cas, ne sont guère faits pour être produits ou consommés dans des pays en développement.

Dans presque toutes les études sur les tendances et les possibilités de redéploiement, on a constaté que le redéploiement des activités de petites et moyennes entreprises vers les pays en développement se heurtait à des obstacles analogues, à savoir : manque d'informations pertinentes, absence de possibilité de financement et d'ouvriers qualifiés dans le pays hôte; faible productivité de la main-d'œuvre, que la modicité des coûts salariaux ne parviendrait souvent pas à compenser, situation socio-politique, restrictions à l'importation et problèmes d'approvisionnement dans le pays hôte; incertitude quant aux politiques commerciales et autres mesures influant sur l'accès aux marchés des pays développés. Pour surmonter ces obstacles, comme on le souligne dans les études, le besoin se fait de plus en plus sentir d'adopter des politiques visant à soutenir les activités de redéploiement dans les pays développés à économie de marché comme dans les pays en développement⁴¹.

⁴¹A cet égard, voir les recommandations figurant au chapitre I^{er}.

Evolution probable des secteurs industriels

On a tenté de déterminer de quelle manière évoluerait la division internationale du travail en se fondant sur des analyses relatives à la nature et aux causes des changements constatés jusqu'ici dans l'industrie, les schémas du commerce extérieur et les avantages comparés, ainsi qu'au processus de relocalisation des installations de production. D'après les perspectives générales de croissance qui se sont dégagées pour certains secteurs des pays développés, il semble que, dans l'ensemble, ces pays vont probablement chercher avant tout à maintenir et à élargir les secteurs industriels qui reposent sur une utilisation intensive des ressources humaines. L'accent sera mis sur l'affectation de personnel hautement qualifié à des fonctions de gestion, la constitution d'un secteur des services industriels perfectionné et la mise en place de moyens de recherche-développement. Il est donc probable que les stades initiaux du cycle du produit, pour lesquels les éléments susmentionnés sont essentiels, vont gagner en importance dans ces pays. Ce schéma d'évolution structurelle est en général confirmé par diverses projections concernant la croissance des secteurs manufacturiers dans un certain nombre de pays développés. Trois méthodes ont été utilisées à cet effet : les prévisions conditionnelles (formules reposant sur les théories commerciales et le principe de la qualification de la main-d'œuvre), les modèles de projection fondés sur l'équilibre général et les tendances générales d'évolution du produit intérieur brut, et une méthode normative utilisant les objectifs socio-économiques nationaux comme principaux déterminants.

Pour établir des prévisions conditionnelles, il faut définir les facteurs passés et présents des modifications structurelles auxquels on attribue un rôle fondamental dans le développement de la structure industrielle et qui restent les mêmes pour toute la période de projection. Certaines études par pays partent donc de la simple hypothèse que les secteurs où la valeur des avantages comparés révélés est élevée sont aussi ceux auxquels s'offrent des perspectives de croissance. D'autres études visent à définir les déterminants d'avantages comparés qui serviront de base aux prévisions conditionnelles des perspectives de croissance. Ces prévisions peuvent également reposer sur le principe de la qualification de la main-d'œuvre, dérivé de l'application d'une fonction de production sectorielle internationale, d'après lequel la productivité macro-économique marginale du travail contribue largement à expliquer le processus de restructuration et la compétitivité dans l'industrie.

Pour les modèles de projection, il se pose des problèmes dus à l'emploi d'extrapolations de variables exogènes, étant donné l'hypothèse de départ selon laquelle les paramètres de base évolueront dans le sens ainsi défini par extrapolation. En cas de modification radicale de ces paramètres, les résultats obtenus selon cette méthode n'auraient qu'une valeur limitée ou n'en auraient même plus aucune.

La méthode normative, enfin, suppose que l'on aura clairement défini les objectifs et les préférences et que les gouvernements auront arrêté des politiques et pris des mesures concrètes pour atteindre ces objectifs.

Bien que les projections puissent différer selon les pays quant à la méthode appliquée et à la forme d'agrégation retenue, il est possible de dégager, en se fondant sur l'enquête dont les résultats figurent au tableau 10 ci-après, certaines

tendances générales concernant l'orientation probable du développement sectoriel. L'aspect le plus caractéristique mis en évidence par l'analyse sectorielle des projections relatives aux changements structurels est que les structures industrielles des pays tendent à une spécialisation nationale plus marquée, comme le montrent les différences constatées d'un pays à l'autre dans les schémas de croissance de certains secteurs. Ceux qui ont les meilleures perspectives de croissance sont l'aluminium en Australie, les produits chimiques en Suisse et en Autriche, les matières plastiques en Belgique et en République fédérale d'Allemagne, les constructions aéronautiques au Canada, la construction mécanique en France, les télécommunications et les techniques du vide en Hongrie, le matériel électrique au Japon, le raffinage du pétrole aux Pays-Bas et la papeterie en Suède.

Autre caractéristique importante que font apparaître les projections de croissance : certains secteurs — en particulier l'industrie chimique et ses sous-secteurs (matières plastiques, produits pharmaceutiques, caoutchouc, etc.) et la fabrication de machines et d'appareils et ses sous-secteurs (appareils électriques, matériel de précision) — joueront probablement un grand rôle dans presque tous les pays considérés. Il pourrait en résulter une intensification de la concurrence sur les marchés intérieur et extérieur, ou un renforcement de la tendance à la spécialisation intra-sectorielle et aux échanges intra-industrie entre les pays développés à économie de marché.

Des perspectives de croissance moyenne apparaissent en ce qui concerne le secteur du papier et des articles en papier et celui du bois et de l'ameublement pour la plupart des pays, sauf les Pays-Bas (recul probable des deux secteurs), le Japon (croissance moyenne pour le secteur du papier seulement) et la Suède (où les deux secteurs figurent parmi ceux qui ont les meilleures perspectives de croissance). Les secteurs pour lesquels on s'attend à une perte de vitesse ont généralement déjà été en recul auparavant. Dans l'ensemble, les secteurs les plus faibles sont les textiles avec leurs sous-secteurs et l'habillement (Autriche, Belgique, Japon, Suisse), le cuir et la chaussure (par exemple en République fédérale d'Allemagne) et, dans certains pays (le Canada et la Suède, notamment), les diverses industries des métaux et ouvrages en métaux.

Pour certains secteurs, les perspectives de croissance diffèrent nettement d'un pays à l'autre (voir tableau 10), ce qui s'explique en partie par des inégalités dans la dotation en ressources naturelles (tel est le cas pour l'Australie, les Pays-Bas et la Suède). L'analyse fait également apparaître des différences pour l'industrie alimentaire et ses sous-secteurs. Dans certains pays (Autriche, Canada, Pays-Bas, Suède, Suisse), l'industrie alimentaire a de bonnes perspectives de croissance, tandis que dans d'autres (France, Hongrie, Japon et République fédérale d'Allemagne) elle devrait être considérée comme plus ou moins en baisse, pour des raisons qui tiennent principalement à des différences portant sur le niveau d'agrégation, le recours à une main-d'œuvre hautement qualifiée et l'importance attachée à ces deux facteurs sectoriels dans les divers pays.

Projections intéressant les pays développés à économie de marché

Le bref exposé ci-après vise à mettre en évidence certaines tendances précises qui se manifestent dans quelques pays.

TABLEAU 10. CLASSEMENT DES SECTEURS INDUSTRIELS DANS

<i>Allemagne, République fédérale d'</i>	<i>Australie</i>	<i>Autriche</i>	<i>Belgique</i>	<i>Canada</i>	<i>France</i>
Articles en matière plastique	Aluminium	Produits chimiques	Matières plastiques	Avions et éléments d'avion	Construction mécanique
Produits chimiques	Raffinage du pétrole	Produits alimentaires, boissons	Raffinage du pétrole	Produits minéraux non métalliques	Matériel électrique
Matériel électrique	Produits minéraux divers	Machines	Savons et parfums	Industrie alimentaire	Métaux non ferreux
Machines autres qu'électriques	Produits chimiques	Ouvrages en bois	Boissons diverses	Matériel de transport	Produits chimiques
Articles en caoutchouc	Produits alimentaires, boissons	Papier, articles en papier	Produits pharmaceutiques	Véhicules automobiles et éléments	Produits chimiques secondaires
Matériel de transport	Construction mécanique	Matériel électrique	Industries extractives	Produits chimiques de base	Appareils ménagers
Raffinage du pétrole, produits pétroliers	Matières plastiques, articles en cuir	Ouvrages en métaux	Verre	Métaux de base	Construction aéronautique
Bois, meubles	Papier, articles en papier	Céramique, verre	Ouvrages en bois	Activités de transformation diverses	Bois, meubles
Produits minéraux non métalliques divers	Activités diverses d'imprimerie spécialisée	Habillement	Imprimerie, reliure	Matériel électrique	Pâte, papier, carton
Matériel scientifique (mesure et contrôle)	Imprimerie générale	Matériel de transport	Matériel de capitonnage	Autres produits chimiques	Caoutchouc, matières plastiques
Papier, articles en papier		Sidérurgie	Papier, carton	Ouvrages en métaux	Sidérurgie
Imprimerie		Textiles	Conserves de légumes		Verre
Verre et verrerie			Agglomérés de ciment		Fonderie
Sidérurgie			Habillement, confection		Matériel de transport, véhicules automobiles
Textiles			Brasserie		Imprimerie, édition
Produits alimentaires, boissons, tabac			Tissage		Textiles, habillement
Cuir, articles en cuir			Sidérurgie		Cuir, chaussures
Métaux non ferreux			Sucre		Viande, produits laitiers
Ouvrages en métaux			Métaux non ferreux		Autres industries alimentaires
Habillement			Caoutchouc		
Instruments de musique, jouets, articles de sport			Cuir, tannage		
Céramique, porcelaines et faïences			Chocolat		
Chaussures			Traitement des déchets textiles		

Notes. Allemagne, République fédérale d' : classement d'après l'accroissement prévu de la part des secteurs pour la période 1979-1990. Le modèle de projection utilisé est fondé sur des estimations en séries chronologiques pour la consommation apparente et les exportations et importations de secteurs industriels. Australie : projections de croissance sans limite temporelle, fondées sur les avantages comparatifs dans le commerce extérieur constatés principalement pour des produits obtenus au moyen de techniques exigeant beaucoup de capitaux et des ressources naturelles. Les secteurs énumérés sont ceux qui ont les meilleures perspectives de croissance sur le plan intérieur comme à l'exportation. Autriche : projection établie par prévision conditionnelle de la position concurrentielle des secteurs industriels et fondée sur le principe de la qualification de la main-d'œuvre, dérivé d'une fonction de production sectorielle internationale. Belgique : classement d'après l'accroissement prévu de la production des secteurs pour la période 1974-1985. Ce classement est fondé sur une projection linéaire de la croissance du PIB entre 1965 et 1977. La liste des secteurs sse poursuivrait comme suit : alcools, conserves de poisson, produits chimiques, tabac, lavage de la laine, huiles et graisses, chaussures, matériaux en terre cuite, coke, travail du bois, feutres, filature, peignage de la laine,

CERTAINS PAYS DEVELOPPES, D'APRES LES PROJECTIONS DE CROISSANCE

Hongrie	Japon	Pays-Bas	Suède	Suisse
Télécommunications et techniques du vide	Matériel électronique	Raffinage du pétrole	Articles en papier	Produits chimiques
Produits chimiques	Matériel de précision	Produits laitiers	Imprimerie, divers	Produits alimentaires, boissons
Instruments	Confection mécanique générale	Produits chimiques	Produits alimentaires, boissons	Imprimerie, édition
Construction électrique	Ouvrages en métaux	Produits alimentaires	Foresterie, bois, pâte, papier	Métaux
Matériel de transport	Produits chimiques	Matériel optique	Produits minéraux non métalliques	Machines, matériel
Production d'électricité	Produits réfractaires	Boissons	Produits chimiques	Papier, articles en papier
Ouvrages en bois	Papier, pâte	Métaux de base	Electrotechnique	Bois, liège
Papier	Matériel de transport	Gres, ciment, verre	Matériel de transport	Cuir, caoutchouc, matières plastiques
Matériel typographique	Produits pétroliers et produits dérivés du charbon	Electronique	Machines, instruments	Horlogerie, joaillerie
Machines, matériel	Produits alimentaires	Imprimerie, édition	Textiles, habillement, cuir	Produits minéraux non métalliques
Matériaux de construction	Métaux non ferreux	Cuir, chaussures	Ouvrages en métaux	Textiles
Industrie alimentaire	Sidérurgie	Machines, ouvrages en métaux	Industries extractives	Habillement
Métallurgie	Textiles	Papier	Métaux	
Cuir, fourrures, chaussures		Textiles	Construction navale	
Textiles		Habillement		
Habillement		Matériel de transport		
Ouvrages en métaux		Bois, meubles		
Industries extractives				

agglomérés de charbon. Canada : classement de 10 industries manufacturières d'après les échanges intrasectoriels internationaux pour l'an 2000. Source : H. Postner, *Canada and the Future of the International Economy : a Global Modeling Analysis*, étude établie par le Conseil économique du Canada, 1978. France : classement d'après la croissance des secteurs dans une structure industrielle optimale considérée selon diverses hypothèses, 1974-1990. Le classement a été établi à partir d'une fonction objective de croissance. Hongrie : classement d'après les changements structurels constatés entre 1970 et 1977. Japon : classement d'après les projections de taux de croissance (production manufacturière) pour 1982 établies par le Ministère japonais du commerce international et de l'industrie à partir de projections du PIB. Pays-Bas : classement d'après la projection pour 1986 des avantages comparatifs des secteurs industriels dans les échanges avec les pays développés. Suède : classement d'après les projections de l'évolution de la production annuelle pour la période 1975-2000, à partir d'un modèle d'équilibre général. Suisse : classement d'après la croissance de l'emploi entre 1968 et 1977.

Australie

L'évaluation des secteurs à valeur élevée des avantages comparés révélés a permis de dégager des perspectives de croissance pour ceux des secteurs qui exigent beaucoup de capitaux, de matières premières et de personnel qualifié et où la productivité par travailleur est élevée : aluminium, raffinage du pétrole et traitement des minéraux. Viennent ensuite l'industrie chimique et la construction mécanique, qui emploient une main-d'œuvre nombreuse. Les perspectives sont également favorables pour le secteur des produits alimentaires et des boissons.

Autriche

Si les conditions exogènes du système économique restent les mêmes, c'est le principe de la qualification de la main-d'œuvre qui devrait régir l'évolution de la structure industrielle. Les perspectives sont particulièrement intéressantes pour les secteurs des produits chimiques, des produits alimentaires et boissons, de la construction mécanique et de la papeterie, et défavorables pour l'habillement, les textiles, la sidérurgie et certaines branches de l'industrie des transports. Les entreprises ont cherché à faire face à la concurrence non pas en redéployant les types de production touchés vers les pays en développement, mais en modifiant la gamme des produits ou en prenant des mesures de rationalisation pour accroître la productivité du travail.

Belgique

D'après des projections pour 1985, les secteurs industriels en expansion devraient être ceux dont les besoins cumulatifs en ressources naturelles sont faibles et la valeur ajoutée par personne élevée, comme par exemple les métaux non ferreux, les produits chimiques, les matières plastiques, l'imprimerie et le papier. Parmi les industries ayant des besoins cumulatifs importants en ressources naturelles et une faible valeur ajoutée par personne, seules les conserveries de poisson et légumes devraient connaître une augmentation de leur production. Les projections relatives aux industries ayant à la fois des besoins cumulatifs faibles en ressources naturelles et une faible valeur ajoutée par personne sont plus optimistes que celles qui ont été faites pour les industries ayant des besoins cumulatifs importants en ressources naturelles et une faible valeur ajoutée par personne. L'emploi devrait s'accroître dans les industries du ciment, du papier et du carton, du bois et du vêtement et décroître au contraire dans celles du tabac, de la poterie, du feutre, de la fourrure et de la chaussure. Hormis celle du tabac, ces dernières industries devraient toutes voir en même temps leur production diminuer nettement. En revanche, il semble probable que presque toutes les industries ayant des besoins cumulatifs élevés en ressources naturelles et une valeur ajoutée élevée par personne se comporteront bien dans les années à venir. C'est seulement dans les industries des agglomérés de charbon, du coke, des huiles et des graisses que la production devrait diminuer jusqu'en 1985; quant à la sidérurgie, elle constitue

à l'évidence le secteur de l'industrie belge qui soulève le plus de problèmes. Par contre, d'après les hypothèses retenues, c'est le raffinage du pétrole qui aurait le plus grand potentiel de croissance.

Canada

Parmi les données de base, il faut relever que l'un des principaux obstacles au développement à long terme au Canada d'un secteur manufacturier compétitif sur le plan international, est l'exiguïté du marché intérieur. Le Canada et l'Australie sont les seuls grands pays industrialisés qui ne peuvent pas accéder librement à un marché d'une centaine de millions au moins de consommateurs. Dans de nombreux secteurs, le marché ne permet pas la réalisation des économies d'échelle maximales.

Une grande partie des industries de traitement des matières premières, notamment celles du bois et du papier et des produits minéraux primaires métalliques et non métalliques, devront prendre d'importantes mesures de modernisation et de rationalisation pour rester compétitives dans le contexte prévu pour les années 1980. La nécessité d'une rationalisation est évidente aussi dans un certain nombre d'autres industries telles que les meubles et la construction navale. Les perspectives de croissance sont bonnes dans l'industrie aéronautique, les produits minéraux non métalliques et dans les industries alimentaires.

France

La structure optimale de l'industrie a fait l'objet d'une projection jusqu'en 1990 sur la base d'un ensemble d'hypothèses concernant les objectifs nationaux et les contraintes à prévoir. Cette structure a les implications suivantes :

- a) L'industrie mécanique, l'industrie d'équipement électrique et l'industrie chimique devraient accroître leurs parts relatives de la production industrielle;
- b) La production de viande et de lait et autres industries alimentaires, les industries du textile et du vêtement, du cuir et de la chaussure devraient réduire leurs parts relatives;
- c) La sidérurgie, le verre, la fonderie, l'automobile, le matériel de transport, l'imprimerie et l'édition pourraient soit se développer soit réduire leur activité, soit encore rester plus ou moins stables.

En ce qui concerne les sous-secteurs de l'industrie, ceux qui sont énumérés ci-après pourraient apporter une contribution majeure à la croissance du secteur dont ils font partie :

- a) La chimie organique dans le secteur de l'industrie chimique (compétitivité et efficacité accrues);
- b) Le matériel roulant dans le secteur des véhicules à moteur (à la fois compétitif et efficace);
- c) La mécanique de précision et les installations industrielles, dans le secteur de la mécanique;

d) La fabrication des tubes d'acier, dans le secteur de la sidérurgie (emploi et efficacité accrus, compétitivité plus faible);

e) La scierie, dans l'industrie du bois et des produits du bois (efficacité et compétitivité accrues).

Japon

C'est sans doute l'industrie électrique et la mécanique de précision qui seront à l'avenir les secteurs les plus dynamiques. Le textile et la sidérurgie auraient les taux de croissance les plus faibles. Il convient de noter qu'en raison de leur consommation élevée d'énergie et de ressources naturelles, il est vraisemblable que les industries du raffinage de l'aluminium, des fibres synthétiques, du carton, du chauffage de polyvinyle et des engrais verront leur production décliner à l'avenir.

Pays-Bas

On prévoit que, jusqu'en 1986, les secteurs du raffinage du pétrole, des produits laitiers et des produits chimiques connaîtront un développement très supérieur à la moyenne tandis que ceux du textile, du vêtement, du matériel de transport, du bois et du meuble déclineront.

Suède

D'après les projections du taux de croissance annuel (1975-2000), les trois secteurs industriels suivants connaîtront une expansion plus rapide que le produit national brut (PNB) : exploitations forestières, bois, pâte à papier et papier; articles en papier; industrie alimentaire. Cette dernière est le type même de l'industrie protégée. Les industries relativement prospères que sont les exploitations forestières et la fabrication d'articles en papier sont associées verticalement et ont des traits communs. La demande mondiale de ces produits augmente rapidement, et l'élasticité des prix dans les fonctions d'importation et d'exportation est relativement faible. Cependant, leurs avantages comparés sont en baisse parce que les coûts intérieurs de production augmentent par rapport aux prix mondiaux. En fait, l'industrie chimique est le seul secteur qui échappe à cette évolution. Toutefois, l'accroissement de la production y est relativement lent, par suite de la conjonction de l'élévation des taux de change et de l'élasticité relativement élevée des prix dans les fonctions d'importation et d'exportation.

Les projections montrent que les secteurs qui déclinent le plus rapidement sont les chantiers navals et la métallurgie, le textile, le vêtement et le cuir, parce que les coûts intérieurs de production évoluent défavorablement par rapport aux prix mondiaux. La situation est d'autant plus grave que les taux de change s'élèvent et que, dans le cas de la métallurgie, l'expansion du marché mondial est relativement lente.

Suisse

En Suisse, la situation des branches manufacturières a été marquée par les faits suivants :

a) Les secteurs des produits chimiques, du caoutchouc, des plastiques, des biens d'équipement et des machines ont connu une forte expansion et ont pu maintenir ou améliorer leur position sur les marchés d'exportation et sans avoir à souffrir d'une augmentation de leurs prix de revient;

b) La métallurgie, l'imprimerie et l'édition, le bois, le liège, l'alimentation, les boissons et le tabac sont des secteurs qui ont connu une expansion moyenne pour une production de haute qualité, des exportations satisfaisantes et des prix de revient raisonnables;

c) Pour les produits minéraux non métalliques (à l'exception du pétrole et du charbon), l'horlogerie, le papier et les articles en papier, l'expansion quantitative a marqué le pas; il y a eu pénétration des produits étrangers sur les marchés d'exportation et sur le marché intérieur et une sévère compression des bénéfices due à l'évolution défavorable des coûts ou à l'absence d'innovations;

d) Les secteurs des textiles et du vêtement ont été victimes d'une combinaison particulièrement défavorable des caractéristiques mentionnées pour le groupe de produits précédent.

Royaume-Uni

Les fabrications (surtout dans l'industrie mécanique) qui exigent une main-d'œuvre relativement très qualifiée et dont les produits sont de grande qualité resteront probablement compétitives. Toutefois, comme les nouveaux pays qui s'industrialisent améliorent très rapidement leurs qualifications, le Royaume-Uni devra relever le niveau des siennes et faire en sorte que l'ensemble des compétences progresse à un rythme suffisant pour répondre aux exigences de l'évolution technologique.

L'évolution prévue dans les pays à économie planifiée

L'expansion des secteurs industriels des pays à économie planifiée est déterminée par les objectifs nationaux de développement qui ont été établis. Les secteurs prioritaires semblent être ceux qui appliquent des techniques de production intensive plutôt qu'extensive, ce qui revient à dire que l'on donnera à l'avenir la préférence aux techniques tirant plus efficacement partie des ressources disponibles et permettant ainsi d'économiser de la main-d'œuvre, des matières premières et du capital. Ces techniques devraient aussi permettre de fabriquer des produits finals de meilleure qualité. Pour stimuler le progrès scientifique et technologique, la priorité est expressément donnée au développement des industries produisant des machines, des produits pétrochimiques, des instruments de précision et des ordinateurs.

Les renseignements disponibles sur la Hongrie font apparaître des perspectives de croissance dans les industries des télécommunications et du

vide, des produits chimiques et des instruments de précision. Les industries en régression sont le cuir, la fourrure, la chaussure, le textile, le vêtement, les ouvrages en métal et les mines. Le bois, le papier, les machines, les biens d'équipement et les matériaux de construction devraient connaître une croissance moyenne. La priorité donnée au développement des techniques de production intensive a pour but d'améliorer l'efficacité de l'industrie hongroise. C'est pourquoi, au lieu de créer des nouvelles unités de production, on prévoit de rationaliser les unités existantes pour rentabiliser les investissements. Il faut signaler que les perspectives de croissance des divers secteurs industriels qui viennent d'être esquissées ne sont que des moyennes. Certains sous-secteurs ou certaines entreprises peuvent en effet s'en écarter très sensiblement et présenter des perspectives de croissance différentes de celles des secteurs industriels auxquels ils appartiennent. Quelques-unes des études par pays font également ressortir l'existence des technologies de production compétitives que l'on retrouve dans les "agrégats moyens" des secteurs industriels. L'évaluation des possibilités de redéploiement des divers processus de production n'est donc possible que si l'on passe des données macro-économiques au niveau micro-économique. En fait, le redéploiement industriel des pays développés vers les pays en développement ne portera pas sur des secteurs entiers, mais uniquement sur certaines fabrications ou éléments de fabrications. C'est en passant ainsi de l'approche macro-économique à l'approche micro-économique que l'on pourra obtenir l'information sur la base de laquelle on décidera s'il faut ou non redéployer.

L'emploi dans les pays développés à économie de marché

Observations générales

Question majeure soulevée dans le débat sur la restructuration industrielle des pays développés à économie de marché, le maintien du plein emploi semble bien constituer un obstacle politique redoutable à la poursuite d'un processus de restructuration internationale.

Depuis quelques années, les pays développés à économie de marché connaissent des taux de chômage beaucoup plus élevés que dans les années 50 et 60. Dans une situation caractérisée par la faiblesse de la croissance générale et par la stagnation de la demande de produits manufacturés, la réduction permanente des besoins unitaires de main-d'œuvre due à l'accroissement de la productivité a eu pour conséquences des suppressions d'emplois et une augmentation du chômage. D'après des précisions récentes, ce dernier va encore s'aggraver. Ne serait-ce que pour pouvoir absorber l'accroissement de leur main-d'œuvre pendant les premières années 80, les Etats-Unis et le Royaume-Uni devraient voir leur PNB augmenter de 2,3 à 3,3 % par an. Dans les pays développés à économie de marché où la productivité s'accroît plus rapidement, comme la France et le Japon, le taux de croissance du PNB devra être plus élevé et atteindre 4,5 à 5,6 % par an. Des taux de croissance économique encore plus forts seront nécessaires pour résorber le chômage accumulé.

Dans l'état actuel des choses, on ne peut s'attendre à ce que les politiques suivies dans les pays développés à économie de marché puissent bientôt aboutir à une réduction du chômage. Les taux élevés d'inflation sont une cause de préoccupation croissante, et la plupart des gouvernements ont adopté des politiques restrictives en matière monétaire et fiscale qui vont, au début tout au moins, freiner la croissance de la production.

A ce sujet on peut lire, dans le numéro de juillet 1980 des *Perspectives économiques* de l'OCDE :

"Pour tous les pays de l'OCDE, il s'agit en priorité de poursuivre l'application de politiques budgétaires et monétaires restrictives afin de maîtriser l'incidence inflationniste du choc pétrolier... Le taux d'inflation sous-jacent est encore beaucoup trop élevé dans une bonne partie de la zone de l'OCDE et il représente une sérieuse contrainte pour la croissance"⁴².

Et dans un numéro de l'année précédente :

"Pour la plupart des gouvernements, le risque de voir l'inflation se poursuivre à un rythme rapide — ou se réaccélérer — constitue un obstacle majeur à l'adoption de politiques plus expansionnistes, et ils ne seraient pas disposés à opter pour des objectifs de croissance qui rendraient plus difficile de ramener la hausse des prix à des taux acceptables. La persistance de taux élevés d'inflation a plus de chances d'entraîner une réduction qu'un accroissement de l'emploi à moyen terme"⁴³.

L'évolution des techniques et ses incidences sur l'accroissement de la productivité sont aussi des facteurs d'importance capitale. L'introduction d'une technologie nouvelle peut entraîner des changements considérables pour certaines catégories de main-d'œuvre. Par exemple, une technologie faisant appel aux microprocesseurs pourrait, appliquée aux processus de fabrication, modifier de fond en comble les besoins de main-d'œuvre et les schémas d'emploi.

Des suppressions d'emplois sont surtout attendues dans le secteur industriel, et le secteur des services dominera de plus en plus le marché du travail. Dans l'industrie, les offres d'emplois diminuent rapidement pour les ouvriers semi-qualifiés et peu qualifiés, mais elles augmentent pour le personnel très qualifié.

Particulièrement importantes seront par conséquent les politiques visant à faciliter la mobilité de la main-d'œuvre. Les mesures sociales ayant pour objet l'appui à l'emploi et l'assistance aux chômeurs devraient être accompagnées de mesures contribuant à accroître et à rentabiliser la mobilité des travailleurs dans les secteurs les plus productifs de l'économie, et devraient restreindre autant que possible la formation de "poches de chômage" à long terme.

Les considérations qui précèdent donnent à penser que les pays développés à économie de marché risquent de plus en plus de se trouver dans une situation où une petite partie de la main-d'œuvre sera employée à des niveaux élevés de productivité avec les salaires réels élevés associés à ceux-ci, tandis qu'une part croissante de la main-d'œuvre sera menacée de longues périodes de chômage si le marché du travail reste régi par les mesures institutionnelles actuelles. Les implications qu'une structure de l'emploi reposant sur une base aussi étroite peut

⁴²OCDE, *Perspectives économiques*, juillet 1980.

⁴³OCDE, *Perspectives économiques*, juin 1979.

avoir en matière de répartition des revenus sont à la fois graves et évidentes. Une solution possible consisterait en ce que les pouvoirs publics financeraient un volume croissant de transferts d'argent, mais elle risque d'être difficile à appliquer en raison de la conjoncture économique générale et d'avoir des conséquences sociales inacceptables. Une autre possibilité serait de répartir l'emploi dans l'ensemble de la main-d'œuvre.

Accroissement du commerce international et autres facteurs ayant une incidence sur l'emploi⁴⁴

Au cours des dernières années, l'accroissement considérable de la part des pays en développement sur les marchés des pays développés, qui a été mis en évidence dans la section précédente du présent chapitre sur l'évolution de la structure du commerce extérieur, a conduit un certain nombre de pays développés à maintenir ou même à relever leurs barrières commerciales pour plusieurs groupes de produits (tels que l'acier, les textiles et le vêtement). Toutefois, une analyse du processus de restructuration dans ces pays fait apparaître clairement la nécessité d'adopter des stratégies et des politiques intégrées de libéralisation des échanges, et d'adaptation et de redéploiement industriels afin de rendre possible une restructuration graduelle de l'industrie.

Une étude générale du rôle joué par les exportations des pays en développement montre que, dans le passé, les importations de produits manufacturés en provenance de ces pays ont eu, dans l'ensemble, une incidence à peu près négligeable sur l'emploi dans les industries manufacturières des pays développés à économie de marché et que cette incidence demeure encore très limitée. Même lorsque des industries subissent fortement le contrecoup des importations en provenance des pays en développement, ces importations ne sont à l'origine que d'une petite partie des suppressions d'emplois. En effet, on a pu observer au cours des dernières années que d'autres facteurs importants tels que l'accroissement de la productivité de la main-d'œuvre ou la concurrence d'autres pays développés jouaient un rôle beaucoup plus déterminant sur la détérioration de l'emploi. C'est ce que révèlent toute une série d'études de cas, et on trouvera ci-après un certain nombre d'exemples concrets.

Une analyse récente⁴⁵ de près de 70 études sur la promotion des importations en provenance des pays en développement montre qu'en général les industries touchées par l'augmentation des importations en provenance de ces pays sont essentiellement celles du vêtement, des textiles, des produits du cuir et de la chaussure⁴⁶, ainsi que certains secteurs des industries mécaniques et

⁴⁴Utilisant des éléments empiriques supplémentaires provenant de recherches récentes, l'ONUDI a préparé une étude d'ensemble sur cette question : "The impact of trade with developing countries on employment in developed countries, empirical evidence from recent research" (UNIDO/ICIS. 85).

⁴⁵H. Mayrzedt et al., *Förderung von Importen aus Entwicklungsländern in die Schweiz* (Saint-Gall, Schweizerisches Institut für Aussenwirtschaftsstruktur und Marktforschung an der Hochschule St. Gallen, 1979).

⁴⁶Pour les industries du cuir et de la chaussure, il ressort d'une étude du BIT, "Les répercussions sur l'emploi des choix technologiques et de l'évolution du commerce international dans l'industrie du cuir et de la chaussure", deuxième Réunion technique tripartite pour l'industrie du cuir et de la chaussure (Genève, BIT, 1979), que la diminution totale de l'emploi dans les pays développés pratiquant des salaires élevés pourrait atteindre jusqu'à deux tiers de la main-d'œuvre (c'est-à-dire 400 000 emplois) en l'an 2000.

de l'équipement électrique. Quant à l'accroissement des exportations vers les pays en développement, il profite aux industries des biens d'équipement des pays développés. Des problèmes se posent parce que les effets des déplacements d'emplois dus à l'accroissement des importations et ceux des créations d'emplois dues à l'accroissement des exportations ne se manifestent pas dans les mêmes secteurs industriels, dans les mêmes régions ni dans les mêmes catégories professionnelles. Les déplacements d'emplois sont fortement concentrés dans un petit nombre d'industries et surtout dans de petites et moyennes entreprises. En pareil cas, il peut arriver que les déplacements dus aux importations escomptées en provenance des pays en développement soient plus importants que les déplacements imputables à l'augmentation de la productivité. En outre, ces déplacements touchent des régions structurellement faibles et des groupes de salariés défavorisés, comme les femmes et les travailleurs âgés ou sans qualification, tandis que les effets des créations d'emplois dues à l'accroissement des exportations sont plus largement répartis dans l'ensemble de l'économie, surtout dans les secteurs et les régions qui ont besoin d'un apport de main-d'œuvre qualifiée supérieur à la moyenne.

Il ressort d'une étude réalisée aux Etats-Unis⁴⁷ que, dans aucun secteur, sauf celui des produits du cuir, l'accroissement de la part des importations n'a eu, et de très loin, sur la situation de l'emploi une influence aussi importante que l'élévation de la productivité de la main-d'œuvre et l'augmentation de la demande.

Dans la République fédérale d'Allemagne, on a pu observer que l'augmentation de la productivité de travail était de loin la cause la plus importante des déplacements d'emplois. Le commerce extérieur a eu des effets positifs sur l'emploi entre 1970 et 1976, période au cours de laquelle la situation globale de l'emploi s'est sensiblement améliorée dans les industries manufacturières. A l'exception de l'industrie des huiles minérales, l'augmentation du volume effectif des exportations a eu des incidences positives sur l'emploi dans tous les secteurs, et, dans la majorité des cas, ces incidences positives ont été largement supérieures aux influences négatives de l'accroissement des importations totales. Dans de nombreux cas, l'augmentation de la demande intérieure a été une source plus importante encore de créations d'emplois. Dans le rapport de l'ONUDI sur la République fédérale d'Allemagne, les incidences du commerce extérieur sur l'emploi sont ventilées entre les principales régions économiques du pays. Comme on peut le voir, qu'elles soient positives ou négatives, ces incidences sont essentiellement imputables aux échanges avec les pays développés. Dans toutes les régions, les effets positifs du commerce extérieur sur l'emploi l'emportent en général sur les effets négatifs, et ce dans la plupart des branches.

Il convient de noter à cet égard que, grâce aux échanges commerciaux réalisés avec les pays nouvellement industrialisés⁴⁸, on a enregistré chaque année entre 1973 et 1977 dans les pays industrialisés à économie de marché une augmentation moyenne nette de 900 000 emplois. Il convient aussi de noter

⁴⁷A. O. Krueger, "The impact of foreign trade on employment in United States Industry", in *Current Issues in Commercial Policy and Diplomacy* (Londres, 1978).

⁴⁸OCDE, *L'incidence des nouveaux pays industriels* (Paris, 1979).

que, dans certaines circonstances, selon des estimations du BIT⁴⁹, pour chaque travailleur déplacé dans un pays développé par suite de l'accroissement des importations en provenance des pays en développement, 20 travailleurs trouveraient un emploi dans les pays en développement concernés.

Pour résumer, on peut dire que, même à supposer que les importations en provenance des pays en développement augmentent fortement et que, de ce fait, les déplacements d'emplois s'accroissent, ceux-ci demeureront faibles par rapport au total des suppressions d'emplois dans les industries manufacturières dues à l'augmentation de la productivité, au commerce avec les autres pays développés et aux effets de l'évolution de la demande. Les suppressions d'emplois sont compensées dans une large mesure par les créations d'emplois résultant de l'accroissement des exportations vers les pays en développement. Il faut aussi tenir compte du fait que l'accroissement des exportations des pays en développement contribue à une augmentation, plus grande encore, de leur demande d'autres produits manufacturés provenant des pays industrialisés, et en particulier de produits dont la fabrication fait appel à une main-d'œuvre hautement qualifiée (par exemple machines et biens d'équipement). On peut donc considérer que les obstacles opposés au commerce avec les pays en développement sont inopérants, qu'ils tendent à maintenir les structures existantes et à empêcher, au lieu de les favoriser, les progrès éventuels en matière de compétitivité et de développement des exportations.

Politiques ayant des incidences sur les mutations structurelles

Depuis le début des années 1970, la succession d'événements appelée ci-dessus a obligé de plus en plus les pays développés à réajuster leurs politiques. Toutefois, on a pu observer certains signes de résistance à ces réajustements dans la plupart des pays développés à économie de marché. Le ralentissement de la croissance globale, la faible rentabilité de maintes entreprises et l'importance des coûts économiques et sociaux à court terme ont fait que ces pays se sont montrés de moins en moins disposés à accepter les risques que comportent les investissements nouveaux et les réajustements. C'est ainsi qu'on a pu observer, dans les milieux d'affaires, dans les syndicats et dans d'autres groupes encore, une tendance à éviter les réajustements et à demander aux gouvernements de mettre un terme à la libéralisation des échanges. Les interventions accrues des pouvoirs publics ont essentiellement eu pour objectif la sauvegarde de l'emploi, la protection de l'environnement et le soutien aux régions, secteurs économiques et groupes de population défavorisés. Les mesures nouvelles prises en matière d'échanges, d'emploi et de politique sectorielle et régionale paraissent viser principalement le maintien de l'emploi existant.

Dans l'étude succincte qui suit, on a relevé certaines des caractéristiques essentielles des mesures de politique générale adoptées dans les divers pays, pour mettre en évidence leur variété et leurs grandes orientations.

⁴⁹H. F. Lydall, *Commerce et emploi. Etude des effets d'une expansion du commerce sur l'emploi dans les pays en voie de développement et dans les pays développés* (Genève, Bureau international du Travail, 1975).

Politique de l'emploi

Des mesures relevant d'une politique générale de l'emploi ont été introduites dans un certain nombre de pays et elles paraissent avoir entraîné un gonflement considérable des effectifs de la main-d'œuvre. En Autriche, cette politique a surtout porté sur l'amélioration des allocations de chômage. En France, elle a alourdi les charges financières des entreprises en leur imposant le financement partiel des allocations de chômage. Dans la République fédérale d'Allemagne, la politique suivie vise notamment à encourager la mobilité de la main-d'œuvre et à octroyer des allocations pour réduction du temps de travail pour une période ne dépassant pas 24 mois. Des allocations pour réduction du temps de travail ou chômage partiel ont été également instaurées en Italie. Aux Pays-Bas, des mesures d'ensemble ont été adoptées pour stimuler l'investissement et réduire les charges d'exploitation des entreprises en finançant une partie des cotisations de sécurité sociale dont elles sont redevables pour leur personnel. Une réduction de la part salariale des cotisations de sécurité sociale a été d'autre part décidée en Italie.

Les pouvoirs publics peuvent intervenir directement et sélectivement dans les secteurs nationalisés. Dans les pays où le secteur industriel nationalisé est important, la priorité a été accordée au maintien de l'emploi, mais cette politique semble avoir provoqué la constitution d'une réserve de main-d'œuvre. Aux Pays-Bas, la politique de l'emploi fait largement appel aux subventions pour lutter contre le chômage et fournir des emplois peu rémunérés aux chômeurs. En outre, 70 % des coûts salariaux sont versés aux sociétés qui emploient de la main-d'œuvre excédentaire. Des dispositions analogues existent en Suède. Pendant la récession, la Norvège a elle aussi accordé des facilités de trésorerie et des bonifications d'intérêt pour aider les entreprises à surmonter les difficultés à court terme auxquelles elles se heurtaient en renonçant à supprimer des emplois.

Plusieurs pays, notamment la France, l'Italie et le Royaume-Uni, subventionnent la création d'emplois réservés aux jeunes. Aux Pays-Bas et en Suède, ces programmes s'appliquent non seulement aux jeunes mais encore à certaines personnes d'un certain âge. En Suède, un vaste programme de développement du marché de l'emploi bénéficie de subventions. Il est en partie régional, favorise l'emploi des handicapés et celui des femmes dans des métiers traditionnellement "masculins". Comme un certain nombre d'autres pays, la Suède attache aussi beaucoup d'importance au recyclage de la main-d'œuvre.

Depuis 1975, le Gouvernement japonais contribue aux ajustements en matière d'emploi en subventionnant les sociétés qui s'engagent à garder leur personnel pendant toute la durée de leur vie professionnelle et qui sont pour la plupart de très grosses entreprises. Le Royaume-Uni a instauré en 1975 une aide temporaire à l'emploi. Les sociétés perçoivent jusqu'à six mois de salaire pour chaque travailleur en surnombre. Cette subvention est sélective car les sociétés admises à en bénéficier appartiennent pour l'essentiel aux branches à intensité de travail élevée comme le textile, le vêtement et la chaussure. Certaines régions ont été financièrement aidées pour réaliser des projets communautaires à forte intensité de travail. La Norvège a adopté des mesures analogues, subventionnant les salaires dans les entreprises de main-d'œuvre qui

sont mises en difficulté par l'élévation de leurs coûts (mesures qui, depuis 1977, s'appliquent uniquement au textile, au vêtement, à la verrerie et à la céramique).

Politique d'investissement

Dans la plupart des pays, des politiques sélectives d'investissement sont généralement exécutées, pour les secteurs nationalisés par des fonds d'investissement, des institutions spéciales de financement et des holdings d'Etat au moyen, d'une part, d'un octroi de crédits et de bonifications d'intérêt pour des investissements spéciaux et, d'autre part, d'un encadrement du crédit. Le Japon, quant à lui, offre un bon exemple de l'application de politiques d'investissement globales et non sélectives. Celles-ci comportent notamment une fiscalité réduite pour les entreprises, la viabilisation de terrains du domaine public pour des usages industriels, des subventions pour le paiement de l'eau et de l'électricité consommées par les industries et une politique générale de faibles taux d'intérêt. Au contraire, l'Autriche a opté pour un régime fiscal caractérisé par une forte imposition des bénéfices des entreprises. Ce régime est complété par une promotion intensive des investissements en biens d'équipement. Cette politique d'ensemble s'est traduite par une proportion très élevée de dépenses d'équipement alors que les investissements non matériels, comme par exemple l'amélioration des qualifications de la main-d'œuvre, étaient négligés. Cette situation risque de créer des difficultés spéciales d'adaptation à l'avenir.

Pour ce qui est de la politique sélective d'investissement, les secteurs nationalisés jouent un rôle important en Autriche et en Italie. En Autriche, les entreprises nationalisées, qui se trouvent surtout dans les secteurs de la sidérurgie, de la chimie, de la métallurgie et des industries électrotechniques et mécaniques, représentent près du quart de la production industrielle. De vastes programmes de dépenses publiques jouent aussi un rôle important. Ils intéressent une grande partie des biens fournis par l'industrie nationale et prennent en considération des facteurs régionaux et sectoriels. Mais pour diverses raisons, dont les principales sont le déficit croissant du secteur public et la détérioration rapide de la balance des paiements, la politique suivie a été modifiée en faveur d'investissements destinés à soutenir sélectivement les industries exportatrices et celles qui se heurtent à la concurrence de produits importés.

En France, les pouvoirs publics ont recouru à partir des années 1960 à une gamme très variée de mesures visant à développer les industries employant des techniques de pointe. La concentration industrielle et le développement des régions déprimées ont été également encouragés. Dès avant la récession, des mesures sélectives avaient été adoptées pour aider la construction navale, la sidérurgie et divers autres secteurs. L'accent a été mis sur l'accélération des concentrations et sur l'expansion de l'informatique et du nucléaire. On peut en dire autant de la République fédérale d'Allemagne où les pouvoirs publics encouragent de plus en plus depuis les années 1960 la recherche-développement et la rationalisation des secteurs employant des techniques de pointe. L'informatique et la construction navale ont, elles aussi, bénéficié de subventions. Les principaux instruments de la politique régionale dans la République fédérale d'Allemagne sont des subventions pour dépenses d'équipe-

ment, des subventions pour frais de transport et des provisions spéciales pour dépréciation.

En Italie, la mise en valeur des régions méridionales a été l'un des objectifs principaux de la politique suivie par les industries nationalisées et par les organismes placés sous la tutelle de l'Etat. Un programme de relance comportant une aide financière à l'industrie des machines-outils et à la construction navale a été adopté en 1975.

Au Japon, l'encadrement du crédit a eu pour effet de favoriser les secteurs les plus vigoureux et les entreprises les plus vigoureuses d'un secteur. Les restrictions aux investissements et l'élimination des équipements non rentables ont contribué à concentrer les ressources dans les secteurs les plus dynamiques. Comme d'autres pays industrialisés, le Japon a subventionné la construction aéronautique et l'information pour stimuler le progrès technologique face aux effets de la libéralisation des échanges. Les secteurs industriels traditionnels du Japon, comme la sidérurgie, la raffinerie de l'aluminium et la construction navale, ont bénéficié de crédits spéciaux au titre d'une loi destinée à promouvoir la restructuration. Ces crédits sont versés aux entreprises qui réduisent leur capacité totale de production et qui éliminent leurs installations les moins rentables. Dans les secteurs visés, la même loi réglemente également les investissements nouveaux.

Les Pays-Bas ont établi entre 1976 et 1980 un programme de restructuration de la construction navale en vue de réduire sa capacité de production de 30 % en 1978. Le "compte d'investissement" remplace les mesures existantes : subventions sélectives, transferts de capitaux et prêts aux entreprises. Il combine un rôle général de stimulation des investissements avec des éléments sélectifs visant à encourager l'emploi, la politique régionale, les économies d'énergie et la lutte contre la pollution. D'une façon générale, les investissements spéciaux donnent droit à un crédit d'impôt pouvant atteindre jusqu'à 30 % de leur montant. Deux sociétés nationales ont été créées en 1975 et en 1976 pour soutenir le développement industriel dans les provinces septentrionales et méridionales. Un programme de redéploiement a vu le jour en 1975, pour aider les entreprises à éliminer progressivement certaines de leurs activités au bénéfice des producteurs des pays en développement. Toutefois, les dépenses effectuées au titre de ce programme ont été jusqu'à présent peu importantes.

En Norvège, la construction navale a largement bénéficié de l'aide de l'Etat pendant la récession. Des prêts destinés à la restructuration des industries du vêtement et du textile ou à l'amélioration de leur efficacité sont fournis au titre d'un programme spécial. Une aide à l'investissement a été accordée dans ces secteurs pour améliorer leur compétitivité à long terme.

En Suède, on a créé en 1969 une société spécialement chargée d'acquiescer ou de créer des industries dans les régions déprimées. Bien que le secteur nationalisé soit traditionnellement peu important en Suède, 30 entreprises ont été réorganisées en 1970 en un seul holding d'Etat. En 1975, le secteur nationalisé a bénéficié d'un programme d'investissement. Comme dans d'autres pays, la sidérurgie et les chantiers navals ont profité de mesures d'intervention considérables, sous forme notamment de prêts spéciaux. Pour compenser des baisses de compétitivité, les subventions sectorielles ont été étendues à partir de 1976 à des branches telles que le textile, la pâte à papier et le papier. Des

mesures ont été envisagées en 1977 pour fermer les usines les plus anciennes et accroître la coopération entre diverses entreprises.

Le Royaume-Uni a eu recours aussi aux nationalisations comme moyen d'intervention sectorielle. La construction navale a été aidée puis nationalisée en 1977. De même, l'industrie aéronautique et un certain nombre de grandes usines de l'industrie automobile ont été nationalisées. La British Steel Corporation a bénéficié d'un programme de dépenses d'équipement lancé en 1972, mais les plans d'investissement ont été amputés en 1978 et certaines usines anciennes ont dû être fermées. En 1975-1976, l'assistance sélective aux autres secteurs industriels a fortement augmenté. Les secteurs suivants ont bénéficié de cette aide : fonderie, machines-outils, laine, papier et carton, textile, imprimerie, machines et composants électroniques.

Des mesures ont été adoptées pour appuyer la création de petites et moyennes entreprises et apporter une aide aux projets de développement à haut risque, surtout en France, en Italie, au Japon et en Suède.

Politique commerciale

Un rapide examen des politiques commerciales des pays développés à économie de marché montre qu'une protection douanière continue à apporter un soutien général, encore que décroissant, à la politique industrielle. Des obstacles sélectifs non tarifaires jouent toujours un rôle important, avec une orientation tendant à freiner les mutations structurelles. Des pays comme l'Australie et la France ont modifié leurs priorités au début des années 1970 en faveur des industries exportatrices qui ont bénéficié de garanties particulières et de crédits à l'exportation. Des crédits à faible taux d'intérêt ont été accordés aux entreprises exportatrices pour qu'elles accroissent leurs investissements, et une aide spéciale a été fournie aux activités de recherche-développement. Outre les mesures monétaires et fiscales visant à améliorer la trésorerie des sociétés, le Gouvernement japonais a pris des dispositions particulières pour aider les secteurs exportateurs. Le Royaume-Uni a appliqué officiellement ou non des restrictions à l'importation de certains groupes de produits (par exemple : textiles, chaussures, certains produits sidérurgiques, roulements à billes et automobiles) pour faciliter l'adaptation des secteurs correspondants.

Certains pays subventionnent les ventes et fournissent des crédits spéciaux aux pays en développement. Toutefois, comme on l'a fait observer plus haut, les importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement ont augmenté surtout parce que leur compétitivité s'est accrue. Le protectionnisme croissant de la CEE en matière de commerce extérieur (politique dans laquelle les barrières non tarifaires jouent le rôle principal) a probablement réduit de façon sensible les importations provenant des pays en développement. Une stagnation ou un fléchissement de certaines de ces importations (textiles, vêtements et produits sidérurgiques notamment) peuvent s'observer actuellement, par exemple, dans la République fédérale d'Allemagne.

L'évolution qui vient d'être rappelée semble justifier les conclusions qui suivent. Premièrement, les gouvernements des pays développés à économie de marché ont les moyens d'influencer directement ou indirectement le rythme et l'orientation du processus de restructuration dans l'industrie et ils utilisent ces

moyens. Deuxièmement, il semble que beaucoup des moyens décrits tendent pour l'essentiel à préserver les structures industrielles existantes et à aggraver les tensions exigeant une adaptation de ces structures au lieu de faciliter la restructuration. Troisièmement, les mesures adoptées risquent d'avoir pour effet d'accentuer les distorsions dans la répartition de ressources comme les cadres qualifiés et le capital et de les orienter vers des industries peu compétitives et en perte de vitesse plutôt que vers des fabrications et des technologies nouvelles compétitives sur le plan international. Cet état de choses risque de réduire à l'avenir les possibilités de développement. Enfin, les politiques ayant une incidence sur la coopération et le commerce avec les pays en développement paraissent manquer de cohérence. Les ventes de biens d'équipement bénéficient d'une aide, mais les pays en développement se heurtent à des restrictions pour exporter les produits qu'ils fabriquent grâce à ces nouveaux moyens de production.

Annexe

DOCUMENTS DE L'ONUDI
SUR LES CHANGEMENTS STRUCTURELS

UNIDO/ICIS.54	Industrial redeployment in Sweden: prospects and obstacles
UNIDO/ICIS.85	The impact of trade with developing countries on employment in developed countries—empirical evidence from recent research
UNIDO/ICIS.88	List of papers relating to structural changes in developed countries. Issue No. 2
UNIDO/ICIS.90	Industrial redeployment tendencies and opportunities in the Federal Republic of Germany
UNIDO/ICIS.103	Future structural changes in the industry of the Federal Republic of Germany
UNIDO/ICIS.115	Industrial redeployment tendencies and opportunities in Switzerland
UNIDO/ICIS.116	Future structural changes in the industry of Switzerland
UNIDO/ICIS.127	List of papers relating to structural changes in developed countries. Issue No. 3
UNIDO/ICIS.131	Industrial redeployment tendencies and opportunities in Belgium
UNIDO/ICIS.132	Future structural changes in the industry of Belgium
UNIDO/ICIS.149 et Corr. 1	Futures mutations structurelles dans l'industrie française
UNIDO/ICIS.165	<i>Les femmes et le redéploiement des industries manufacturières dans les pays en développement</i>
UNIDO/ICIS.176	Zones industrielles d'exportation dans les pays en développement
UNIDO/IS.196	Structural changes in Hungarian industry and prospects of division of labour with the developing countries
UNIDO/IS.191	Future structural changes in the industry of Sweden
UNIDO/IS.193	The industrial division of labour between the European centrally planned economies and developing countries
UNIDO/IS.198	Structural imbalances in developed countries: their implications for industrial development and restructuring
ID/WG.315/1-11	Projet de rapport et documents par pays : séminaire sur les formes et les incidences du redéploiement des industries vers les pays en développement

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

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

如何获取联合国出版物

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.

