



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.

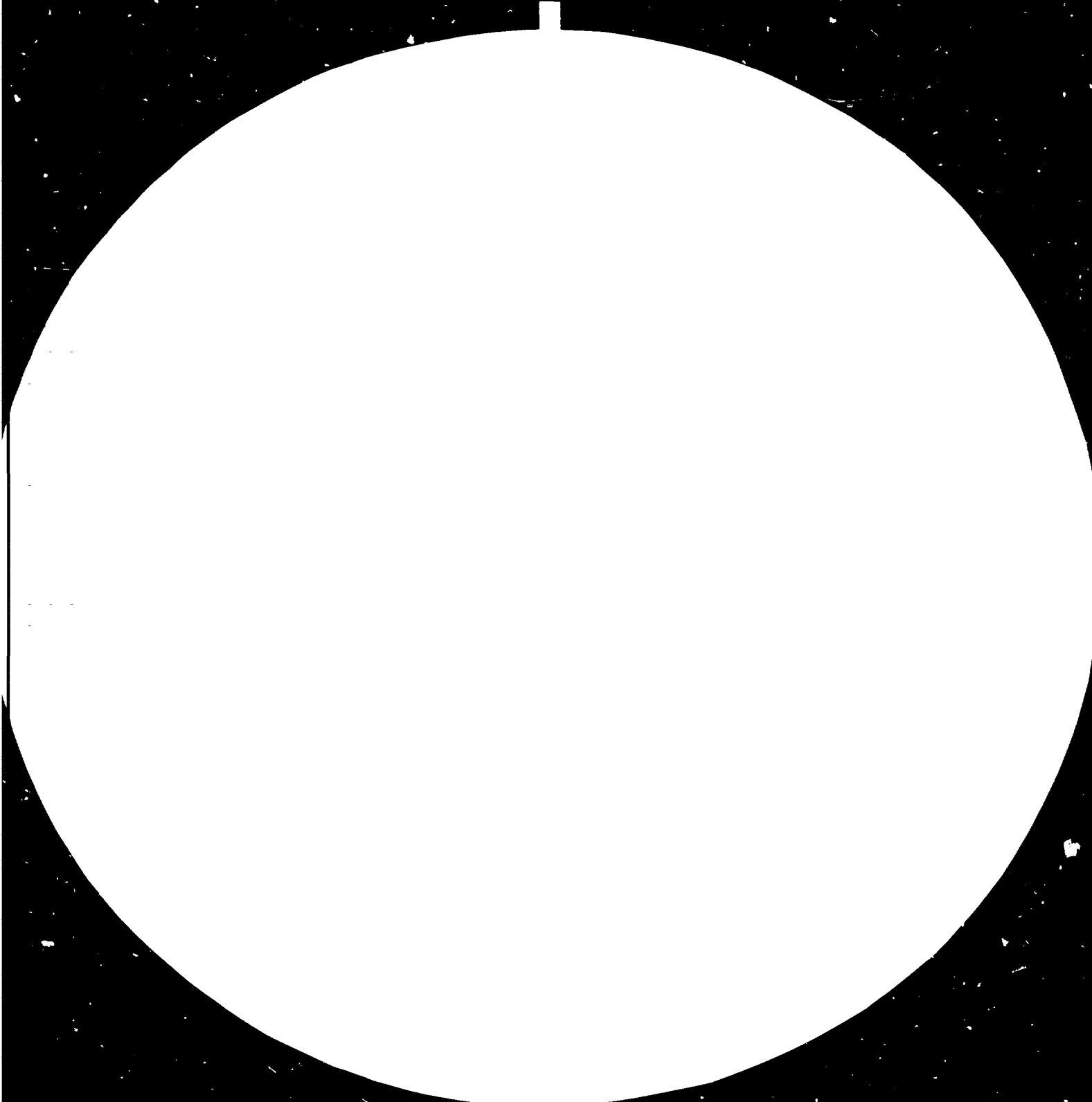
FAIR USE POLICY

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



1.0

27

24

1.1

25

18

1.25

1.4

1.6

12619

PRINCIPAUX CHANGEMENTS STRUCTURELS ECONOMIQUES
ET INDUSTRIELS DANS LE MONDE :
CONSEQUENCES POUR LE TIERS MONDE

Par Michel GODET*
en collaboration avec
Philippe de la SAUSSAY**

- * Professeur Associé au Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM), Consultant du CESTA (Centre d'Etudes des Systèmes et des Technologies Avancées).
- ** Chargé de mission au Centre de Prospective et d'Evaluation du Ministère de l'Industrie et de la Recherche.

Dans ce rapport nous nous attachons à analyser l'évolution de la production et des échanges industriels au sein et entre les pays du Nord et du Sud afin de mieux apprécier les conséquences pour le Sud de la crise qui sévit dans les pays du Nord, notamment en ce qui concerne la restructuration et le redéploiement industriel.

Comme convenu avec les responsables de l'ONUDI, le rapport préparé en quelques semaines ne prétend pas couvrir de façon exhaustive tout le champ des changements structurels dans l'industrie mondiale. Les auteurs se sont attachés, à partir de la littérature dont ils disposaient, à dégager des éléments de synthèse et à mettre en évidence des résultats d'études qui pourraient être utiles dans le cadre des négociations que mène l'ONUDI.

C'est dans cet esprit "de munitions intellectuelles" que nous nous sommes attachés à donner toutes les références et une large place aux citations et aux encadrés. Dans le même souci nous nous sommes appliqués à soumettre certaines idées reçues à l'épreuve des faits et à mettre en évidence les tendances nouvelles de l'économie mondiale.

L'examen de l'évolution de la production industrielle mondiale et de ses conséquences pour le Tiers Monde doit être replacé dans le cadre des nouvelles tendances et des faits marquants de l'économie internationale et du redéploiement industriel depuis 1973. Dans cette première partie l'analyse sera plus globale que dans la deuxième plus spécifiquement consacrée à la spécialisation et à la restructuration industrielle sectorielle dans les pays du Nord et du Sud.

En raison des statistiques disponibles, l'analyse portera plus souvent sur les échanges que sur la production industrielle dont l'analyse systématique par pays et par produits fait encore défaut. Rappelons qu'un effort en ce sens est actuellement entrepris au CEPII (Centre d'Etudes Prospective et d'Informations Internationales). Cet effort d'analyse centré en principe sur les pays du Nord mériterait d'être aussi approfondi pour le Sud. Nous nous permettons de suggérer que l'ONUDI s'y associe pour que le Tiers Monde fasse l'objet d'une analyse spécifique.

En annexe sont repris certains développements qui nous ont paru intéressants par exemple "les nouveaux pays industriels" ainsi que les définitions de nomenclatures de pays et de produits utilisés.

SOMMAIRE

	Pages
<u>I - ECONOMIE INTERNATIONALE ET REDEPLOIEMENT INDUSTRIEL :</u>	
<u>NOUVELLES TENDANCES ET FAITS MARQUANTS DEPUIS 1973</u>	5
1.1. Grandes tendances de l'économie mondiale : quelques données clés	5
1.1.1. Un décor international dérégulé et turbulent	5
1.1.2. Le développement économique inégal : la montée des divergences Nord-Sud - Nord-Nord et Sud-Sud	6
1.1.3. L'agriculture, clef du développement industriel	10
1.1.4. L'endettement du Tiers Monde : un problème pour les pays développés	12
1.1.5. Les hypothèques sur le développement du Tiers Monde	16
1.2. La place croissante du Tiers Monde dans les échanges internationaux	19
1.3. Le Tiers Monde, un marché de plus en plus vital et des échanges créateurs d'emplois pour les pays développés	28
1.3.1. Les marchés du Sud sont vitaux pour le Nord	28
1.3.2. Les échanges avec le Sud sont créateurs nets d'emplois dans le Nord	32
1.4. L'évolution de la production industrielle au Nord et au Sud	33
1.4.1. La part du Tiers Monde dans la production industrielle mondiale : réalité et objectifs	33
1.4.2. La crise industrielle du Nord se propage au Sud	34
1.4.3. Faiblesse, diversité et freins du développement de l'industrialisation du Tiers Monde	36
<u>II - SPECIALISATION ET RESTRUCTURATION INDUSTRIELLE</u>	39
2.1. Spécialisation et redéploiement	39
2.1.1. La spécialisation nécessaire et inégale	39
2.1.2. Les enjeux du redéploiement	41
2.2. Restructuration et crise dans le Nord	43
2.2.1. L'innovation au Nord et les mutations technologiques : l'introduction des nouvelles technologies de l'information	43
2.2.2. Les nouveaux schémas de spécialisation internationale	46
2.2.3. L'internationalisation du capital	53

	<u>Pages</u>
2.3. Le redéploiement du Nord vers le Sud	56
2.3.1. Les pouvoirs des PVD face aux F.T.N.	56
2.3.2. Les résultats : une modification des spécialisations du Tiers Monde qui affecte les schémas de production et de commerce international	57
2.4. L'impact du redéploiement sur l'industrialisation du Tiers Monde	63
2.4.1. La dépendance du Tiers Monde : le secteur des biens d'équipement	63
2.4.2. Les secteurs de crise et de délocalisation récente : la pétrochimie et l'automobile	65
2.4.3. Les secteurs traditionnels et de délocalisation plus ancienne : le secteur textile-habillement, la construction navale, la sidérurgie	70
 <u>ANNEXES :</u>	
1. Découpages géographiques et sectoriels de la banque de données CHELEM	75
2. Les nouveaux pays industriels	78
3. L'émergence d'une deuxième vague de PVD exportateurs de produits manufacturés	80
4. Industries complexes dans les pays neufs	82
5. - Les systèmes d'automatisation intégrés remettent en cause l'avantage comparatif du Tiers Monde dans le secteur de l'habillement	83
- The introduction of new information technologies	84
6. Redéploiement et firmes transnationales	85

I - ECONOMIE INTERNATIONALE ET REDEPLOIEMENT
 INDUSTRIEL : NOUVELLES TENDANCES
 ET FAITS MARQUANTS DEPUIS 1973

1.1. GRANDES TENDANCES DE L'ECONOMIE MONDIALE : QUELQUES DONNEES CLES

1.1.1. Un décor international déréglé et turbulent

Au-delà des multiples tendances et contraintes qui traversent les pays du Nord et leur environnement, une des caractéristiques principales des prochaines décennies semble se confirmer : la montée des incertitudes géo-politiques, énergétiques et technologiques où aucune tendance n'est certaine et où aucune rupture ne peut être absolument exclue.

. L'absence de régulateur

La valeur absolue de la puissance n'empêche pas le déclin relatif de celle-ci. Les Etats-Unis ne représentent plus en 1980 que 23,7 % du PNB mondial et 37 % de celui des pays industriels à économie de marché contre respectivement 40 % et 57 % en 1955. La même remarque vaut aussi pour l'ensemble des pays développés relativement au Tiers Monde.

Les Etats-Unis ne sont plus assez puissants pour jouer le rôle de régulateur de l'économie mondiale mais le sont encore trop pour cesser de jouer un rôle perturbateur sur l'économie mondiale comme en témoigne l'impact de la politique monétaire américaine sur le "reste du monde".

La tendance au déclin relatif américain, si elle se poursuit tant sur les plans économique que politique, voire militaire (lorsque plusieurs pays du Tiers Monde détiendront l'arme atomique) ne résoudra en rien le désordre ambiant, et contribuera sans doute à le renforcer. Le monde bipolaire n'est plus, mais le monde multipolaire mettra du temps à voir le jour, et l'absence de régulateur se fera cruellement sentir. Le Japon est une base trop étroite pour jouer ce rôle et la Communauté européenne est encore trop faible. Il faut sans doute envisager l'affirmation de différents pôles d'attraction pour chaque grande région du monde.

. "L'impossible mais nécessaire" concertation internationale

Chocs démographiques et énergétiques, rythmes inégaux de développement, renforcement des nationalismes, absence de régulateur, risquent de conjuguer leurs effets pour engendrer des conflits et alimenter un climat d'insécurité internationale. Dans ces conditions, la gestion de l'interdépendance croissante notamment sur le plan économique et environnemental a peu de chances de s'exercer par le dialogue, la prévision et la concertation.

Face aux priorités de sécurité économique et militaire, la nécessaire coordination internationale du développement risque de devenir secondaire et de buter sur les conflits d'intérêts que toute action internationale met en jeu.

Pourtant, la coopération internationale sera à n'en pas douter la clé du succès ou de l'échec de la résolution de la plupart des problèmes de développement ; il est essentiel que des structures de concertation, de décisions et d'action adéquates soient mises en place et dotées de règles de fonctionnement, de méthodes et d'un cadre juridique et institutionnel permettant une prise en charge sérieuse des problèmes au niveau de la communauté internationale.

En effet, aucune nation ne peut prétendre provoquer elle-même les changements nécessaires : seule une ère sans précédent de coopération et d'engagement dans tous les domaines permettra d'y parvenir. Telle est la condition sine qua non pour éviter les catastrophes qui peuvent l'être et pour préserver le potentiel nécessaire à la croissance et au développement des générations futures.

1.1.2. Le développement économique inégal : la montée des divergences nord-Sud - Nord-Nord et Sud-Sud

De 1955 à 1980 la part du Sud dans le PNB mondial a peu augmenté (21,5 % contre 20,7 %) alors que leur part dans la population mondiale est passé de 68,1 % à 73,6 %.

En 1980, le revenu par tête est 14,5 fois plus élevé au Nord qu'au Sud et l'écart en valeur absolue du revenu par tête est de 9 880 dollars soit un doublement de l'écart réel par rapport à 1955 (4600 dollars en dollars constants) (cf. tableaux pages suivantes).

En ce qui concerne les pays du Nord, on note le déclin relatif des Etats Unis et le rattrapage du Japon et de l'Europe entre 1955 et 1980.

En 1980, les Etats-Unis représentent 23,7 % du PNB mondial contre 40,3 % en 1955. Dans la même période le poids du Japon passe de 2,5 % à 9,5 % et celui de l'Europe de 26,6 % à 27,9 %.

Ce rattrapage constaté dans le Nord ne doit pas faire oublier la divergence du taux de croissance du PNB/habitant.

La même divergence se retrouve au Sud avec la différence importante qu'elle ne profite pas aux moins avancés, de sorte qu'au Sud les écarts de développement s'accroissent : l'écart du PNB par habitant entre les PVD à faible revenu et les PVD à revenu intermédiaire est de 1 à 10 en 1980 contre 1 à 4 en 1955.

Population, PNB et PNB par habitant : parts, rapports et croissance, 1955-80

Catégories de pays	Part de la population mondiale		Part du PNB mondial a		PNB par habitant, aux prix courants et en pourcentage du PNB des Etats-Unis		PNB par habitant en dollars constants de 1980	
	1955	1980	1955	1980	1955	1980	1955	1980
Tous pays en développement	68,1	73,6	20,7	21,5	4,5	6,4	340	730
Faible revenu	44,7	47,1	8,1	4,8	2,7	2,2	160	260
Chine	22,0	22,2	4,7	2,5	3,2	2,5	160	290
Inde	14,4	15,2	2,2	1,6	2,3	2,2	170	260
Autres	8,3	9,7	1,2	0,7	2,1	1,7	140	190
Revenu intermédiaire	23,4	26,5	12,6	16,7	8,1	13,7	700	1.580
Principaux exportateurs de produits manufacturés	7,1	7,3	5,1	7,7	10,7	22,9	1.050	2.650
Autres pays importateurs de pétrole	6,7	8,0	3,8	4,0	8,4	10,9	600	1.260
Exportateurs de pétrole	9,6	11,2	3,7	5,0	5,8	9,7	500	1.120
Exportateurs de pétrole à revenu élevé	0,2	0,3	0,1	1,4	8,1	95,8	4.900	11.080
Pays industriels à économie planifiée	12,4	10,7	8,6	12,4	10,4	25,0	940	2.880
Pays industriels à économie de marché	19,3	15,4	70,6	64,8	54,7	91,8	4.940	10.610
Europe	9,2	6,5	26,6	27,9	43,2	92,8	4.640	10.720
Japon	3,3	2,6	2,4	9,5	11,0	77,9	1.600	9.010
Etats-Unis	6,0	5,1	40,3	23,7	100,0	100,0	7.030	11.560
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	14,9	21,7	1.320	2.510

a. Evalué aux prix et aux taux de change courants.

Banque Mondiale 1982.

Croissance de la population, du PNB et du PNB par habitant, 1955-80
(pourcentage du changement moyen annuel).

Catégories de pays	Population		PNB		PNB per habitant	
	1955-70	1970-80	1955-70	1970-80	1955-70	1970-80
Tous pays en développement	2,2	2,2	5,4	5,3	3,1	3,1
Faible revenu	2,1	2,1	3,7	4,5	1,6	2,4
Chine	2,0	1,8	3,3	6,0	1,3	4,1
I.I.de	2,2	2,1	4,0	3,4	1,8	1,3
Autres	2,4	2,7	4,4	2,7	2,0	0,0
Revenu intermédiaire	2,4	2,4	6,0	5,6	3,5	3,1
Principaux exportateurs de produits manufacturés	2,1	1,8	6,1	5,6	3,9	3,6
Autres pays importateurs de pétrole	2,6	2,6	5,9	5,3	3,2	2,6
Exportateurs de pétrole	2,5	2,7	6,0	5,7	3,4	2,9
Exportateurs de pétrole à revenu élevé	3,7	5,1	8,6	6,3	4,7	1,3
Pays industriels à économie planifiée	1,4	1,1	7,3	3,9	5,8	2,8
Pays industriels à économie de marché	1,1	0,8	4,7	3,2	3,6	2,4
Europe	0,7	0,2	4,8	2,6	4,1	2,4
Japon	1,0	1,1	10,3	5,4	9,2	4,2
Etats-Unis	1,4	1,0	3,4	3,1	2,0	2,1
Monde	1,9	1,9	5,1	3,8	3,1	1,9

Croissance du PNB par habitant, par région, 1960-1990

Groupe de pays	Popula- tion 1980 (millions d'habi- tants)	PNB par habitant (dollars courants de 1980)	Taux de croissance annuel moyen			
			1960-70	1970-80	Hypothèse basse 1980-90	Hypothèse haute 1980-90
Importateurs de pétrole à faible revenu	1 116	220	1,8	0,8	0,7	1,8
• Afrique (sub-saharienne)	175	260	1,7	- 0,4	- 1,0	0,1
• Asie	991	210	1,8	1,1	1,0	2,1
Importateurs de pétrole à revenu intermédiaire	735	1 710	3,9	3,1	2,1	3,4
• Asie de l'Est et Pacifique	183	1 242	4,9	5,7	4,3	6,0
• Amérique Latine et Caraïbes	249	1 820	2,7	3,4	2,3	3,2
• Afrique du Nord et Moyen-Orient	34	850	2,4	2,7	0,0	0,9
• Afrique (sub-saharienne) (*)	87	520	1,7	0,4	0,0	0,3
• Europe du Sud	152	3 070	5,7	2,9	1,7	3,3
Importateurs de pétrole	1 901	790	3,4	2,7	1,8	3,1
Exportateurs de pétrole	482	1 060	3,8	2,7	2,9	4,0
Tous pays en développement	2 383	850	3,5	2,7	2,2	3,3
• à faible revenu	1 307	250	1,8	1,6	1,5	2,6
• à revenu intermédiaire	1 075	1 580	3,9	2,8	2,2	3,4
Chine (**)	977	260	...	4,1	2,9	4,1
Exportateurs de pétrole à excédents de capitaux	27	7 390	...	4,2	2,1	2,8
Pays industriels	674	10 660	4,1	2,5	2,3	3,1
Pays industriels à économie planifiée	356	3 720	...	3,9	2,8	3,0

(*) Non compris l'Afrique du Sud.

(**) Pour la Chine, le PNB indiqué se réfère à 1975 et le taux de croissance aux années 1976 à 1979.

Source : Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, 1981.

Les perspectives avancées par la Banque Mondiale, cf. tableau p.8, ne font que renforcer cette montée des divergences au sein des pays du Sud. La seule convergence étant le ralentissement généralisé de la croissance mondiale.

RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE MONDIALE*

Tous les travaux de prévision ou de prospective disponibles l'admettent: le monde est entré dans une période de croissance globale ralentie par rapport à ce qu'il avait connu durant les trente ans qui ont suivi la seconde guerre mondiale. A l'horizon de 1990 tout au moins et pour la majorité des régions du monde, plus personne ne se risque à annoncer le retour aux taux de croissance d'un passé considéré aujourd'hui comme exceptionnel. Les projections du "rapport sur le développement dans le monde de 1981" sont significatives à cet égard: pour la décennie 1980-1990, elles indiquent des taux de croissance par habitant de l'ordre de 2 à 3 %, tant pour les pays industriels que pour les pays en développement - mais il faut évidemment tenir compte des différences de croissance démographique entre ces deux catégories de pays - nettement inférieures à celles de la décennie précédente. Ces perspectives sont cependant relativement optimistes et l'on se rappelle que de nombreux pays, et non des moindres, tant au Nord qu'au Sud, ont connu des taux négatifs de croissance du PNB global au début des années 80.

Il ne faut pas accorder à ces chiffres une précision qu'ils ne peuvent avoir: ces ordres de grandeurs n'ont de sens que les uns par rapport aux autres et en fonction des hypothèses qui les sous-tendent. Il faut donc noter l'extrême inégalité des taux de croissance estimés pour les différentes régions du Tiers Monde: dans le tableau l'éventail va de 0 % (et même de - 1 % dans l'hypothèse basse) à 6 % selon qu'il s'agit de l'Afrique sub-saharienne ou des nouveaux pays industriels de l'Asie de l'Est; les écarts seraient encore plus considérables si l'on procédait à une comparaison pays par pays. Cette inégalité profonde du dynamisme économique dans les différentes régions du monde dit "en développement" constitue l'un des caractéristiques les plus importantes de l'avenir de l'économie mondiale. Elle débouche sur deux considérations. C'est d'abord l'aggravation probable des phénomènes de pauvreté dans le monde, avec ses manifestations les plus extrêmes en termes de besoins essentiels non satisfaits et avec les tensions qui en résultent.

* Extrait (p. 56) du rapport de Y. BERTHELOT, J. de BANDT: "Impact des relations avec le Tiers Monde sur l'économie française" - Documentation Française 1982. Rapport officiel du Ministère de la Coopération.

Déjà il n'y a plus "un" mais "des" Tiers Mondes, si un tel clivage qui semble aussi apparaître au Nord entre pays qui résistent mieux à la crise (Japon, RFA, USA) et les autres plus fragiles (France, Italie, Grande-Bretagne), devait se confirmer, les relations Nord-Sud et le débat qu'elles suscitent devraient nécessairement changer de nature.

Enfin, il faut rappeler que le taux de croissance quantitative n'est qu'un indicateur très imparfait du développement. En effet :

- Le contenu qualitatif de la croissance compte autant que le taux de celle-ci. Toute stratégie de sortie de crises doit s'efforcer d'agir en phase à la fois sur les leviers technologiques, socio-culturels et environnementaux. Pour orienter le développement dans le sens de la qualité, il faut s'appuyer sur les mutations (technologiques, économiques et sociales) en cours dans les sociétés et les maîtriser pour en tirer mieux parti.
- La répartition de la qualité de la croissance est trop inégale. (Les inégalités écologiques doivent être corrigées au même titre que les inégalités économiques et sociales).

Certains constats sont inacceptables : les plus déshérités sur le plan social et économique sont aussi le plus souvent ceux qui subissent de plein fouet la dégradation de l'environnement (pollution de l'air, bruit, éloignement d'espaces naturels, encombrements). Cadre de vie sans joie et faibles revenus vont souvent de pair.

Ainsi l'inégalité écologique joue un effet multiplicateur sur les inégalités économiques et sociales, de sorte que la dégradation du cadre de vie est inversement proportionnelle au niveau de vie.

1.1.3. L'agriculture, clef du développement industriel

Le rôle de l'agriculture dans le processus de croissance et de développement économique a clairement été mis en évidence dans le dernier rapport de la Banque Mondiale (rapport sur le développement dans le monde - 1982) dont nous donnerons ici quelques extraits :

"Parmi les pays en développement qui ont obtenu une croissance agricole rapide, la grande majorité ont également fait de grands progrès dans le domaine de l'industrie et dans toute l'économie en général. Là où l'agriculture n'a guère progressé, le reste de l'économie a stagné. Les exceptions confirment généralement la règle : une progression rapide du PIB n'a coïncidé avec une croissance agricole lente que dans les pays producteurs de pétrole ou de minéraux, tels que l'Algérie, l'Equateur, le Maroc, le Mexique et le Nigéria. Cette association peut ne pas sembler surprenante, mais elle diverge fortement de l'opinion en vogue il y a vingt ou trente ans, à savoir que l'industrie était considérée comme le moteur de la croissance dans les pays en développement et l'agriculture comme un domaine essentiellement statique du point de vue technologique, et dont le potentiel de développement était limité. Tous les indices donnent maintenant à penser que les pays qui négligent l'agriculture le font à leurs risques et périls et qu'en fait une agriculture florissante est la condition nécessaire à la transformation structurelle de l'économie et à l'industrialisation" (extrait du résumé).

Croissance de l'agriculture et du PIB dans les années 70. P. 72 Banque Mondiale, op. cité

Croissance de l'agriculture	Croissance du PIB		
	Plus de 5 %	3-5 %	Moins de 3 %
Plus de 3 %	Cameroun Chine* Colombie Corée, Rép. de Côte d'Ivoire Guatemala Indonésie Kenya Malaisie	Malawi* Paraguay Philippines République arabe du Yémen République dominicaine Thaïlande Tunisie Turquie	Birmanie* Bhoutan* Mali* Somalie* Tanzanie*
1-3 %	Costa Rica Egypte Equateur Lesotho		Bangladesh El Salvador Haïti* Haute-Volte* Honduras Inde* Pakistan* République centrafricaine* Soudan* Sri Lanka*
Moins de 1 %	Maroc Nigeria		Togo* Angola* Congo, Rép. du Ethiopie* Ghana Madagascar* Mauritanie* Mozambique* Népal* Niger* Ouganda* Tchad*

* Pays à faible revenu.

Source : Indicateurs du développement dans le monde.

On relève la corrélation forte entre croissance agricole et croissance tout court.

Les économies à faible revenu sont caractérisées par la prédominance de l'agriculture, qui fait vivre 70 % de la population. Sa croissance détermine en grande partie celle du PIB "...

"A mesure que le développement passe par des étapes successives, le rôle de l'agriculture diminue, pour finir par ne constituer qu'une faible fraction aussi bien de la production que de l'emploi à des stades avancés du développement. Néanmoins, dans la plupart des pays en développement, son rôle reste critique, car la rapidité avec laquelle les pays peuvent s'industrialiser dépend de l'expansion de l'agriculture. En règle générale, les innovations qui font baisser les coûts de l'investissement sont au coeur de la croissance agricole. Les avantages tirés des gains de productivité sont répercutés en partie sur les consommateurs, puisque le faible prix des denrées alimentaires (et d'autres produits de base) contribue à stimuler le reste de l'économie, qui peut en outre employer la main-d'oeuvre qui quitte la terre pour trouver un travail plus productif.....".

"Un fait ressort clairement de la diversité des constatations faites dans les pays en développement : une croissance rapide de l'agriculture va de pair avec une croissance rapide du PIB. L'industrialisation, objectif de prédilection des planificateurs pendant les années 50 et 60, a été réussie dans les pays qui n'ont pas sacrifié le progrès agricole. Une agriculture prospère renforce et contribue à entretenir la vitalité de l'économie dans son ensemble. Il faut mettre sur le même plan le rôle que joue une croissance agricole soutenue dans la lutte contre la pauvreté". Cf. p. 5 Banque Mondiale op cité.

Certes l'agriculture n'est pas du ressort de l'ONUDI mais dans la mesure où son expansion paraît conditionner le développement industriel, l'ONUDI est concerné.

1.1.4. L'endettement du Tiers Monde : un problème pour les pays développés

La dette du Tiers Monde s'accroît très rapidement de sorte que pour un nombre de plus en plus grand de pays le service de la dette hypothèque une part de plus en plus importante des recettes d'exportations : Nombre de pays sont contraints d'emprunter pour rembourser (cf. tableau p. 13).

Néanmoins, ce phénomène touche de façon très inégale les pays en développement puisque la dette est très concentrée sur quelques uns d'entre eux, essentiellement les Nouveaux Pays Industriels* (NPI) (on ne prête qu'aux riches). Les pays dits en voie d'industrialisation rapide représentent 16 % de la population du Tiers Monde et 40 % de la dette. A l'opposé la dette des PMA (environ 12 % de la population du sud) ne représente que 3,4 % du total de la dette en 1981 (20 milliards de dollars).

* Cf. l'annexe décrivant ces NPI.

DETTE DU TIERS-MONDE

	RECYCLAGE			ENDETTEMENT			RISQUE FINANCIER			
	Dettes en 1980 mds de \$	Part dans la dette du TH (%)	Service de la dette mds de \$ 1981	Dettes dans le PNB en 1979 (%)	Service de la dette dans les exportations 1979	1980	Réserves officielles mds de \$ 1978	1980	Spread	Classement par risque d'EUROMONEY
(1) Brésil	56,6	12,3	16,0	37,2	65,6	66,6	11,9	5,9	2,03	49
(2) Mexique	42,4	9,2	12,2	37,5	161,3	75,8	1,9	2,9	0,62	23
(3) Venezuela	13,2	2,9	6,8	31,2	25,8	35,2	6,6	7,1	0,58	51
(4) Algérie	17,8	3,9	4,6	nd	51,7	44,7	2,2	4,0	-	-
(5) Espagne	18,2	4,0	4,9	9,9	22,8	27,8	10,8	12,5	0,53	20
(6) Arabie Saoudite	4,0	0,9	4,0	4,2	5,0	4,1	19,4	23,6	-	-
(7) Corée du Sud	20,5	4,5	4,0	25,7	19,8	18,8	2,8	2,9	0,66	24
(8) Yougoslavie	15,0	3,3	3,5	24,0*	38,5	31,9	2,5	1,5	1,22	46
(9) Argentine	14,0	3,1	3,6	12,3	30,4	34,3	5,2	6,9	0,73	29
(10) Indonésie	17,0	3,7	2,7	31,8	14,8	10,9	2,6	5,5	0,57	10
(11) Chili	8,8	1,9	2,5	34,2	42,5	39,8	1,2	3,2	0,77	26
(12) Iran	9,5	2,1	6,5	-	11,6	10,2	12,1	10,3	-	-
(13) Pérou	6,9	1,5	2,1	50,0	36,7	51,9	0,4	2,0	1,05	37
(14) Égypte	12,7	2,8	2,0	137,4	65,2	36,2)	0,6	1,2	-	-
(15) Philippines	9,5	2,1	2,0	24,2	19,8	18,3	1,8	2,9	0,91	34
(16) Grèce	6,5	1,4	2,0	30,8	30,5	14,8	1,2	1,3	0,46	4
(17) Taiwan	4,9	1,1	1,6	-	7,1*	-	1,5	2,4	-	-
(18) Inde	16,7	3,6	1,3	13,4*	9,0	9,6	6,8	7,3	0,54	17
(19) Maroc	7,5	7,5	1,6	44,1	24,1	26,3	0,7	0,4	1,11	44
(20) Thaïlande	5,6	5,6	1,4	13,6	18,9	17,2	2,1	1,7	0,59	21

* Chiffres 1978.

Le classement des pays a été effectué en fonction de l'importance du service de la dette. Sources : OCDE - Comité d'Aide au Développement 1981. FMI - Direction of Trade Statistic Yearbook 1981. FMI - Statistiques Financières internationales.

ENDETTEMENT

P V D	Population en % du total PVD	P.N.B. en % (1979)	Export en % (1979)	Dettes en % (1981)	A.D.P. en MM \$ (1979)
1. Pays à faible revenu dont PMA	55 % (12 %)	14 % 2,9%	6,6% 1,4%	17 % 3,4%	7,8 2,9
2. Pays à revenu moyen	14,7 %	18,3%	17,6%	25 %	6,7
3. Pays en voie d'indus- trialisation rapide	15,7 %	45 %	33,7%	40 %	2,9
4. OPEP	14,3 %	22 %	42 %	18 %	
Total PVD	100 %	100 %	100 %	100 %	
Total en milliards de dollars		1 927	526	524	

Dettes totales des PVD : 520 milliards de dollars en 1981.

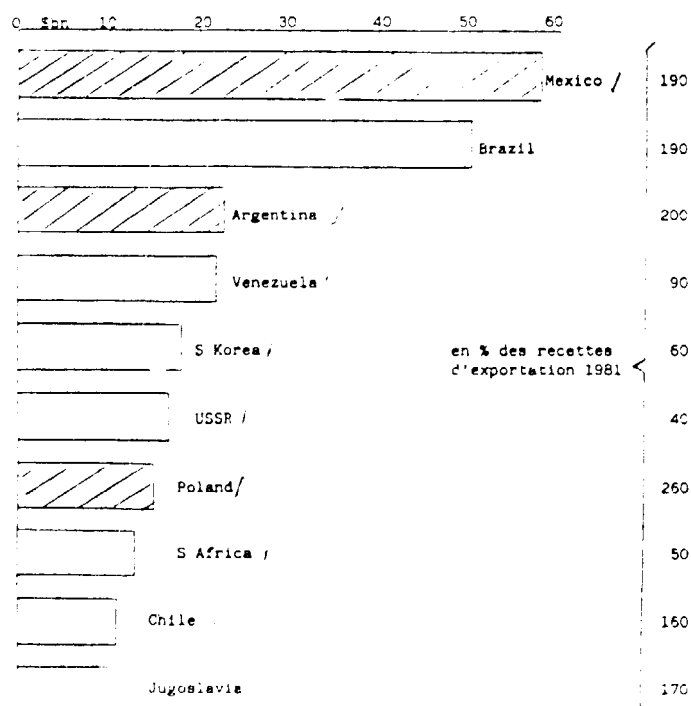
Service de la dette : 112 milliards de dollars.

Doublément de la dette et du service de la dette entre 1978 et 1981.

Aide Publique au Développement :

- . pays à faible revenu : 6 \$ par habitant
 dont PMA : 11 \$ par habitant
- . pays à revenu moyen : 20 \$ par habitant
- . Pays en voie d'industrialisation rapide : 8 \$ par habitant

Les dix principaux pays débiteurs auprès des banques



Bref, effacer la dette des PMA ne représenterait pas un effort financier considérable pour la communauté internationale. La même remarque s'applique pour l'ensemble des pays à faible revenu.

En revanche, tout moratoire général et indifférencié sur la dette des pays du Tiers Monde profiterait surtout aux plus avancés d'entre eux et serait paradoxalement contraire à l'esprit du nouvel ordre international. L'aide du Nord doit porter en priorité sur les PMA. Comme le souligne un article récent de Business Week* :

"Le paradoxe tient à ce que le transfert massif de ressources demandé par le Sud et refusé par les gouvernements des pays de l'hémisphère Nord, a malgré tout eu lieu, et sur une échelle bien plus vaste que tout ce qui avait été envisagé pour le "nouvel ordre économique mondial". Ce sont les banques commerciales qui, en l'espace de quelques années, et jusqu'au deuxième trimestre de 1982, ont drainé la majeure partie des 640 milliards de dollars qui constituent aujourd'hui l'endettement à court et à long terme du Tiers Monde. Mais la distribution du crédit diffère largement de ce qu'elle aurait été si elle avait résulté d'une intervention accrue du FMI et de la Banque Mondiale, ou de mesures de stabilisation du cours des matières premières. En effet, les prêts bancaires sont principalement localisés en Amérique Latine, et là, c'est une poignée de "nouveaux pays industrialisés" (NPI), relativement avancés, qui se sont taillé la part du lion, à savoir le Brésil, le Mexique et l'Argentine, en même temps que certains pays exportateurs de pétrole comme le Nigéria ou le Venezuela, qui ont dépensé plus qu'ils ne gagnaient. Par contre la Banque Mondiale a accordé, ces dernières années, une part sans cesse accrue de ses prêts aux pays les plus pauvres du Tiers Monde, alors que les propositions en vue de stabiliser les cours des matières premières auraient provoqué, si elles avaient abouti à des accords, un accroissement des exportations dans bon nombre de pays, depuis ceux d'Afrique occidentale producteurs de café et de cacao, jusqu'au Chili et à la Malaisie, exportateurs de métaux".

Par ailleurs, on remarquera que l'aide publique au développement provenant des pays de l'OCDE est proportionnellement plus élevée dans les pays à revenu moyen (20 \$ par habitant) et même dans les pays en voie d'industrialisation rapide (8 \$ par habitant) que dans les pays à faible revenu (6 \$ par habitant en moyenne dont 11 \$ par habitant pour les PMA).

En réalité, la dette des PVD, si elle représente un sérieux handicap à la poursuite du développement des PVD, est aussi de plus en plus un problème majeur pour les pays développés eux-mêmes dans la mesure où le dynamisme économique du Nord dépend de plus en plus de l'expansion des marchés du Sud dont le poids économique est croissant : depuis 1976 le produit national brut global des pays qui le constituent est devenu supérieur à celui de l'Union soviétique et de ses satellites d'Europe orientale, à l'inverse les marchés du Tiers Monde présentent à l'heure actuelle une importance cruciale pour toute stratégie visant à restaurer la croissance du Nord industrialisé. En 1982 les pays en voie de développement ont absorbé plus de 40 % des exportations américaines, et 28 % des exportations totales des vingt-quatre pays industrialisés qui font partie de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE).

* Extrait de "the third World threat to the West's recovery". Business Week - 7 février 1983, repris par problèmes économique n° 1820, 20 avril 1983.

Comme il est souligné dans l'article de Business Week déjà cité :

"Le président Reagan a dû s'incliner devant cette réalité, lorsqu'il a approuvé en janvier dernier la mise à la disposition du FMI de 45 milliards de dollars supplémentaires, revenant ainsi sur sa politique antérieure, qui était de s'opposer à l'accroissement des capacités d'ouverture de crédits pour les organismes internationaux.

Cette mesure d'urgence avait été rendue nécessaire par la menace d'effondrement du système bancaire international, au cas où certains pays en voie de développement comme le Mexique et le Brésil n'auraient pas été sauvés in extremis de la banqueroute.....

Lors de la réunion du Groupe des Dix qui s'est tenue à Paris, Jacques Delors, le ministre français des Finances, a bien fait remarquer que les pays en voie de développement ne sont plus en mesure de servir de moteur à la croissance mondiale, comme cela avait été le cas pour 1981 et 1982, et que "la balle était désormais dans le camp des pays occidentaux" pour prendre la tête des opérations devant conduire à une reprise économique".

Nous reviendrons sur ce fait nouveau. La croissance des pays développés dépend de plus en plus de celle des pays en développement (cf. 1.2 et 1.3).

1.1.5. Les hypothèques sur le développement du Tiers-Monde*

Au cours des prochaines décennies, les pays du Tiers Monde vont récolter dans de multiples domaines la moisson des contreproductivités des productions antérieures. C'est ce que l'on peut appeler l'"effet Assouan", par référence au barrage d'Assouan en Egypte où il apparaît aujourd'hui de multiples problèmes d'une dimension telle que les inconvénients présents et futurs (salinisation des terres, moindre fertilisation en aval par le limon des crues, chute drastique de la pêche dans le delta du Nil ...) pourraient l'emporter sur les avantages passés du fait de l'irrigation.

La mauvaise exploitation ou la surexploitation des terres jette l'érosion, la salinisation et la latérisation entraîneront finalement l'extension de la désertification. Selon certains calculs la progression des zones désertiques dans le monde pourrait représenter l'équivalent supplémentaire de deux fois la superficie de la France d'ici la fin de ce siècle.

Ainsi, les cercles vicieux de la surexploitation des terres, de perte des sols productifs, d'exploitation de terres marginales fragiles, de déboisements et d'érosion vont se développer dans la plupart des pays du Tiers Monde ; de sorte que, si globalement la production alimentaire mondiale doit augmenter légèrement plus vite que la population, des déséquilibres locaux et régionaux, accentués sans doute par les variations de récolte liées aux fluctuations climatiques croissantes, sont prévisibles. Sans oublier que la diffusion auprès de nouvelles couches de la population du mode de consommation occidental se répercutera aussi sur les besoins.

Finalement, l'ajustement entre l'offre et la demande risque de se faire par les prix, et certains vont jusqu'à prévoir un doublement des prix réels alimentaires d'ici l'an 2000. Cette perspective signifie pour les uns qu'il en

* Ce paragraphe est extrait de R. Barré, M. Godet "les nouvelles frontières de l'Environnement" - Economica 1982.

coûtera de plus en plus cher de se nourrir, et pour les autres l'exclusion par les prix, c'est-à-dire au mieux l'assistance, au pire la disette et la famine.

Au Sud comme au Nord, l'agriculture, de plus en plus sollicitée comme "pétrole vert", s'industrialise et s'artificialise dans un sens qui en fait de moins en moins la gardienne de la nature.

La pollution lente mais quasi irréversible des nappes phréatiques par les nitrates (qui pourrait bien annoncer pour les régions tempérées, aussi, une crise de l'eau potable) est un luxe que les régions du Sud pourront d'autant moins se payer que les besoins en eau devraient doubler d'ici à l'an 2000 pour la partie sous-développées du globe (dont 70 % dus à l'irrigation qui est pour l'essentiel une consommation nette).

D'ailleurs la crise quantitative et qualitative de l'eau n'est pas la seule probable à l'échelle mondiale, il faut relever aussi celle de la viande pour laquelle de forts renchérissements sont prévisibles (et même souhaitables pour la santé des pays riches) en raison du faible rendement alimentaire de la production animale et des arbitrages qu'il faudra bien opérer entre cultures alimentaires et cultures énergétiques (biomasse).

Nombre de pays du Sud ont opté pour un modèle de développement fondé sur l'industrie et les monocultures d'exportation aux dépens de l'agriculture vivrière. Aussi, face à l'accentuation des contraintes énergétiques, le risque est grand de voir ces pays s'acharner à exporter des matières premières (minerais, bois, produits tropicaux) et des produits industriels pour tenter de payer les factures énergétiques et alimentaires, au besoin, au prix d'une surexploitation irréversible du stock de ressources naturelles.

Au rythme d'exploitation actuel, 40 % des forêts tropicales auront été rasées d'ici la fin du siècle. Les perspectives sont particulièrement inquiétantes en ce qui concerne le bois de chauffage puisque, à l'horizon 2000, les besoins pourraient être supérieurs de 25 % à l'offre normalement disponible.

Par ailleurs, les pays les plus avancés du Nord et du Sud vont continuer à se spécialiser dans les productions industrielles à haute valeur ajoutée et faible consommation de ressources énergétiques et minérales; en corollaire, les industries de base, le plus souvent très polluantes, vont, pour des raisons économiques, poursuivre leur délocalisation vers les pays les moins développés du Sud. Parallèlement, le développement industriel des pays du Tiers Monde va s'accélérer au moment où ces pays vont être confrontés à des problèmes démographiques importants : le risque est grand de voir les problèmes d'environnement passer au second plan, comme un luxe inaccessible aux pays sous-développés.

L'urbanisation anarchique viendra ajouter une pression supplémentaire sur l'espace ; il faut s'attendre à un quadruplement des surfaces urbanisées au détriment des surfaces agricoles. Les zones côtières (dont dépendent 60 à 80 % de la pêche) et les zones boisées sont les plus menacées.

La situation devrait empirer car l'industrialisation et la faim poussent à l'exode rural (c'est toujours dans les villes que les premiers secours arrivent), sans oublier que la famille nombreuse est un atout contre la pauvreté et le chômage (lorsque les emplois sont rares, avoir plusieurs enfants augmente les chances d'assurer à la famille élargie un ou plusieurs revenus).

Misères, violences, insécurité, maladies, tel sera le lot d'un nombre sans cesse croissant d'êtres humains entassés dans les mégalofoles monstrueuses (32 millions d'habitants à Mexico en l'an 2000), il n'est pas difficile d'imaginer l'ampleur des problèmes de conditions de vie urbaine et d'environnement: la pollution est le lot de la pauvreté. Paradoxalement, ces problèmes d'aménagement urbain risquent de représenter un créneau porteur pour les exportations de matériel d'épuration et d'assainissement de la part des pays du Nord.

En conclusion, des problèmes d'environnement considérables vont être liés à l'urbanisation massive dans la plupart des pays en voie de développement et à l'accroissement de la production agricole ; il est certain que les problèmes d'hygiène, de santé, de cadre de vie et de conditions de vie seront à la mesure de la taille des mégalofoles qui émergent actuellement. En particulier les problèmes de l'eau potable et de l'assainissement seront très délicats. Cette pollution, du fait de la pauvreté et des bas revenus qui lui sont associés, ne doit pas faire oublier que jusqu'à présent les pressions les plus graves sur l'environnement ont eu pour origine le mode de développement des pays riches.

Enfin, l'invasion du Sud par les touristes venus du Nord génère une pollution souriante plus dévastatrice que toutes les autres : en consommant le spectacle de lui-même dans un milieu différent, le touriste dénature ce milieu et détruit sans le remplacer ce qui faisait l'objet de sa convoitise. La pollution par le tourisme montre que l'interdépendance inégale n'est pas seulement le pillage des ressources naturelles, mais aussi la dégradation du cadre de vie et la perte de diversité, d'identité et par conséquent d'autonomie socio-culturelle.

1.2. LA PLACE CROISSANTE DU TIERS MONDE DANS LES ECHANGES INTERNATIONAUX SE REPARTIT INEGALEMENT

L'analyse de la structure des échanges par grandes régions et de son évolution dans la période 1973-1981 (cf. tableau p. 20) confirme les tendances bien connues sur l'asymétrie des échanges entre le Nord et le Sud mais révèle aussi de nouvelles tendances comme le dynamisme des marchés du Sud.

Nous rappellerons ici les caractéristiques principales de ces nouvelles tendances, notamment en ce qui concerne les échanges des produits manufacturés.

En 1981, les régions industrielles occidentales sont à l'origine de 61 % des exportations mondiales et reçoivent 64 % des importations mondiales. Elles font entre elles 40 % du commerce mondial total.

"Ceci traduit d'abord le fait que la plus grande part de la valeur ajoutée de l'économie mondiale, et plus particulièrement de la valeur ajoutée industrielle, demeure concentrée dans ces pays. Mais la domination des économies du Nord n'est pas purement quantitative : elle détermine les critères mêmes du fonctionnement de l'activité économique mondiale. Ce sont elles qui commandent largement la nature de ce qui est produit et de ce qui est consommé, les technologies de production et les normes qui en découlent ; ce sont elles qui définissent les règles et les institutions qui président à l'échange et qui assurent, tant bien que mal, la régulation d'ensemble du système.

L'interdépendance s'inscrit donc d'abord dans le sens Nord-Nord, et c'est actuellement du Nord que dépendent essentiellement les perspectives d'avenir du système mondial existant. On peut donc parler, entre le Nord et le Sud, d'une "interdépendance asymétrique" dont la conséquence est la faiblesse relative de l'insertion du Tiers Monde dans l'économie mondiale. Mais celle-ci se transforme.

En 1980, pour la première fois, les exportations de produits manufacturés par les pays du Tiers Monde ont dépassé en valeur leurs exportations de produits primaires hors produits énergétiques. Dans les années 1970, leurs exportations de matières premières ont crû moins vite que leurs importations de ces produits en provenance des pays de l'OCDE. Ainsi, l'association encore faite "pays du Tiers Monde = pays exportateurs de matières premières" est-elle de moins en moins exacte.

Ce sont par contre les pays du Nord qui tendent à jouer le rôle dominant dans les exportations de matières premières. A la fin des années 1970, ils assurent près de 60 % des exportations mondiales de produits de base (hors produits énergétiques), près de 40 % des échanges mondiaux de produits agricoles, près de 50 % des échanges de produits minéraux, s'effectuent entre les pays industrialisés.

Il reste, bien sûr, que de nombreux pays en voie de développement, notamment parmi les plus pauvres, continuent de tirer une part importante de leurs recettes d'exportations de la vente de matières premières et sont ainsi les premières victimes de l'instabilité caractéristique de ces marchés.

Extrait (p. 58) du rapport d'Y. Berthelot et J. de Bandt, op. cité.

LE COMMERCE INTERNATIONAL EN VALLUR
1971-1981 (en milliards de dollars courants)

export DE \ VERS		R.I		O.P.E.P.		A.P.V.D.		E.S.T.		TOTAL EXPORTATIONS		TOTAL TOUS PRODUITS	
		1973 - 1981		1973 - 1981		1973 - 1981		1973 - 1981		1973 - 1981		1973 - 1981	
R.i.....	MP *	80	231	2.3	17.3	11.0	35.7	5.3	17.7	99.5	304	3911	1203
	PM **	210	563	13.25	98.2	40.1	151	12.6	38.6	285.6	881		
OPEP	MP	32.4	201.5	0.12	1,8	7.3	54.5	0.70	3.8	41.1	264.5	42.1	271
	PM	0.6	1.8	0.10	1.9	0.15	2.2	----	0.1	0.9	6.0		
AUTRES PVD	MP	32.15	97.50	0.9	8.3	7.05	32	3.6	15.0	44.2	155	68.3	268
	PM	15.1	62.0	1.4	11.0	5.2	29.5	0.7	3.0	23.1	108.5		
EST	MP	9.2	38.5	0.2	1.5	2.10	9.0	8.1	30.5	19.6	79.5	57.2	177
	PM	5.5	16.5	1.0	6	3.6	16.0	24.5	60	34.7	99.0		
TOTAL IMPORTATIONS	MP	163.5	587	3.7	30.5	28.4	136	18.3	69.5	216.7	832	574	1968
	PM	233	649	16	117.5	50.5	200	38	102	347	1103		
IMPORTATIONS TOTAL TOUS PRODUITS	MP	401	1252	20.7	151.5	83	345	56	174				
	PM												

* MP : matières premières
** PM : produits manufacturés
RI : Régions Industrielles

source : GATT
Rapport annuel 31.82

EXPORTATIONS MONDIALES DE PRODUITS MANUFACTURES

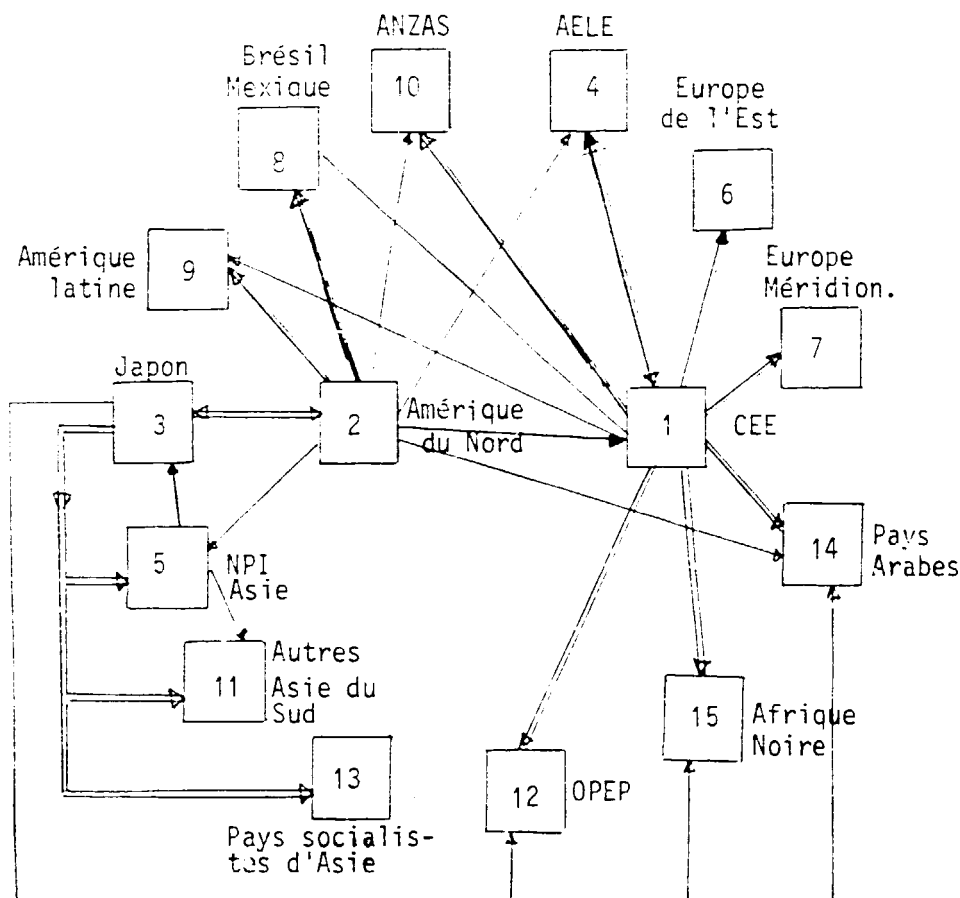
		Part dans les exportations mondiales	
		1973	1981
1	CEE* (Allemagne + UEEL + Pays-Bas + France + Italie + G.B.)	44 %	39 %
2	Amérique du Nord (USA + Canada)	16,1 %	17,2 %
3	Japon	8,8 %	11,9 %
4	AELE** (pays scandinaves + pays alpins)	9,1 %	8,0 %
5	NPI (Asie)	3,1 %	5,8 %
6	Europe de l'Est	6,7 %	5,0 %
7	Europe Méridionale	2,6 %	2,9 %
8	Brésil + Mexique	1,2 %	1,8 %
9	Autres Amérique Latine	1,9 %	1,7 %
10	ANZAS (Afrique du Sud + Australie, Nouvelle Zélande)	2,1 %	1,6 %
11	Autres pays Asie du Sud	0,9 %	1,3 %
12	OPEP	0,4 %	1,2 %
13	Pays socialistes d'Asie	0,8 %	1,2 %
14	Pays arabes non OPEP	0,3 %	0,4 %
15	Afrique Noire	0,9 %	0,4 %

Source : CEPII - Cf. nomenclature p. 76

- * 1 CEE* (à l'exclusion du Danemark et de la Grèce)
- ** 4 AELE* (à l'exclusion du Portugal) ; c'est-à-dire Autriche, Suisse, Suède, Norvège, Danemark, Finlande
- 5 NPI (Asie) Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taïwan
- 6 Union Soviétique + pays d'Europe de l'Est
- 9 Amérique Latine à l'exclusion du Brésil, du Mexique, du Venezuela et de l'Equateur
- 11 A l'exclusion de l'Inde (qui n'est pas comprise dans ce tableau)
- 13 Chine, Corée du Nord, Vietnam, Cambodge, Laos
- 14 Afrique du Nord non OPEP + pays arabes non OPEP.

LES PRINCIPAUX FLUX DE FOURNISSEURS DE PRODUITS
MANUFACTURÉS EN 1981

22.



Calculs effectués à partir de la base CEPII.

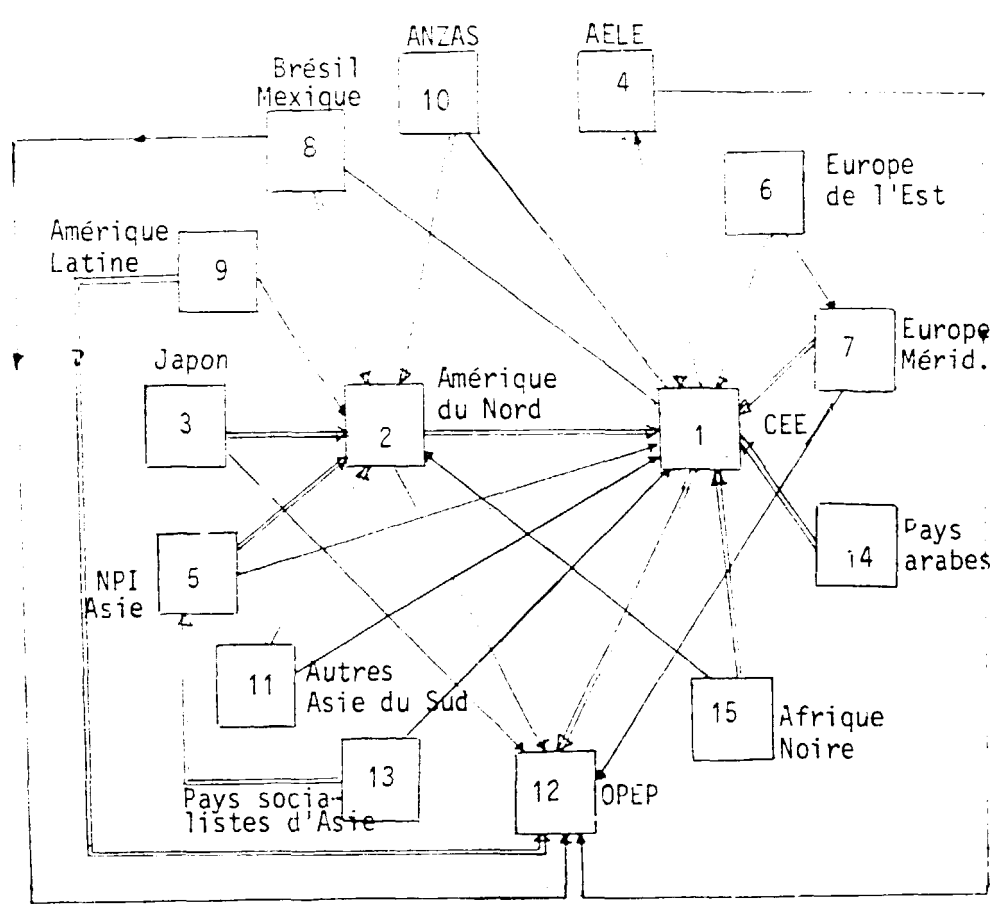
Légende : Les régions ou pays sont numérotés par ordre d'importance décroissante dans les exportations mondiales.

- A \Rightarrow B signifie que A est le principal fournisseur de B.
Exemple : l'Europe est le principal fournisseur de produits manufacturés pour l'OPEP.
- C \rightarrow D signifie que C est le second fournisseur de D
(Europe \rightarrow Amérique Latine).

Commentaires : On remarque :

1. La tripolarisation des exportations de produits manufacturés : l'Europe, les Etats-Unis et le Japon sont au centre des exportations de produits manufacturés ; ils dominent chacun en tant que premier fournisseur une zone de la périphérie.
2. Le Japon ne menace pas le leadership des Etats-Unis sur l'Amérique Latine, mais il menace celui de l'Europe sur l'OPEP, les pays arabes et l'Afrique.

LES PRINCIPAUX FLUX D'ACHATS (DEBOUCHES) DE PRODUITS MANUFACTURES



Calculs effectués à partir de la base CEPII.

Légende : A ⇒ B signifie que B est le principal client des produits de A
 C → D signifie que D est le second client des produits de C.

Commentaires : On remarque :

1. La tripolarisation des importations de produits manufacturés autour de l'Europe, des Etats-Unis et de l'OPEP.
2. L'OPEP tend à devenir le premier ou deuxième débouchés pour les importations de produits manufacturés d'un nombre important (et croissant) de régions du monde : Europe, Etats-Unis, pays scandinaves et pays alpins, Amérique Latine, Japon, Europe Méridionale.
3. Le Japon dont les premiers débouchés sont les Etats-Unis et l'OPEP (qui, on l'a vu, est le premier ou deuxième fournisseurs d'un nombre important de régions du monde) n'est le premier ou deuxième client d'aucune des régions considérées.

En 1981, les produits manufacturés représentent 55 % des exportations mondiales dont 80 % sont assurées par les régions industrielles (contre 82 % en 1973).

Si l'on examine la répartition géographique des exportations de produits manufacturés des régions industrielles, on relève l'importance croissante des marchés du Tiers Monde.

Répartition géographique en % des exportations de produits manufacturés des régions industrielles

	RI	OPEP	Autres PVD
1973	74 %	4,6 %	14 %
1981	64 %	11 %	17 %

Dans le même temps la part des PVD dans les exportations mondiales de produits manufacturés est passée de 6,6 % en 1973 à près de 10 % en 1981.

Encore faut-il souligner que ces exportations sont le fait d'un petit nombre de pays (environ les 3/4 sont assurées par six pays : Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong, Singapour, Brésil, Mexique). Loin derrière ces nouveaux pays industriels (un début de centre au sein du Sud ?) se profile une deuxième vague de pays exportateurs de produits industriels (la périphérie des précédents ?), à savoir la Malaisie, le Pakistan, la Thaïlande, la Colombie (cf. annexe, p.80).

Principaux exportateurs de produits manufacturés du Tiers Monde (en millions de dollars)

	1962	1980
République de Corée	10	16 932 (d)
Hong Kong	642	13 335 (d)
Singapour	328	15 277 (d)
B Brésil	39	11 589 (b)
Taiwan	—	10 595 (b)
Inde	630	7 099 (b)
Mexique	122	3 378 (c)
France	5 317	84 000 (a)
Japon	4 340	124 062 (a)
RFA	11 623	167 070 (a)

Sources : (a) *Bulletin mensuel de l'ONU*

(b) CHELEM-SLIGOS

(c) Source mexicaine : the mexican economy in 1981

(d) Source CHELEM-ONU (y compris dérivés du pétrole = cela joue pour Singapour)

Une analyse plus détaillée des échanges internationaux révèle notamment que :

- Si l'on exclue le pétrole, les pays développés sont les principaux exportateurs de matières premières ;

- Les exportations de produits manufacturés des pays du Sud dépassent les exportations de produits primaires (hors énergie) ;
- Si l'on considère les PVD non membres de l'OPEP, ils sont globalement de plus en plus excédentaires pour les produits alimentaires et déficitaires pour les produits manufacturés. On notera cependant qu'en 1981 les exportations de produits manufacturés des pays du Sud ont largement dépassé celles de produits alimentaires, ce qui est un renversement par rapport à 1973 ;
- Les PVD non membres de l'OPEP sont en passe d'exporter plus de combustibles que les produits alimentaires.

Commerce des PVD non membres de l'OPEP
(en milliards de \$)

	Exportations		Importations		Solde	
	1973	1980	1973	1980	1973	1980
Produits alimentaires	22	57	13	39	+ 9	+ 18
Produits manufacturés	23	99	55	187	- 32	- 88
Combustibles	6	56	9	74	- 3	- 18
	68	253	83	329		

Source : GATT, rapport annuel 1981-1982, chiffres arrondis.

En ce qui concerne les pays de l'OPEP, il est frappant de constater qu'aucun d'entre eux ne figure parmi les NPI alors que la rente pétrolière devrait en principe permettre un développement industriel plus rapide, or celui-ci se manifeste notamment dans des pays très dépendants énergétiquement (Corée du Sud, Brésil).

Tout se passerait donc comme si la contrainte énergétique était un stimulant pour la production et l'exportation industrielle qu'il faut bien développer pour payer la facture des importations obligées.

La même remarque s'applique aux pays développés. Les plus dynamiques : Allemagne, Japon, sont aussi les plus dépendants énergétiquement alors que la Grande-Bretagne, exportatrice de pétrole, est marquée par un déclin industriel certain.

A l'inverse, on peut se demander si la rente pétrolière ne s'est pas traduite par un certain relâchement de l'effort économique. Par exemple, en ce qui concerne les pays arabes, le rapport RAMSES 82* relève que :

"Dans l'ensemble de la région, une des grandes victimes du "boom" pétrolier aura été l'agriculture. En dix ans (1970-1980), les exportations agricoles du monde arabe sont tombées de 95 % à 20 % du volume des importations. Financièrement, cela représente un déficit de 20 milliards de dollars (1980). Le Soudan excepté, la balance alimentaire de tous les pays arabes est à présent déficitaire, alors qu'en 1970, l'Egypte, le Maroc, l'Algérie, la Somalie, la Mauritanie et la Syrie enregistraient encore un surplus. Dans certains pays séculairement agricoles comme le Yémen du Nord ou l'Irak, le volume des importations alimentaires a connu une croissance de 30 à 50 % par an. Il en est de même pour l'Egypte, l'Algérie et l'Arabie Saoudite. Le coût des importations a augmenté en dix ans de 15 dollars par personne en moyenne à 300 (Libye), 400 (Arabie Saoudite), 500 (cités-Etats du Golfe)".

Dans ce même rapport, l'accent est mis sur la quasi disparition de l'Afrique de la scène économique internationale.

Le rapport 1981 de la Banque Mondiale offre l'occasion de dresser un inquiétant constat :

- sur 38 "pays à bas revenus", 22 se trouvent en Afrique ;
- durant la décennie 70, le taux de croissance du PNB par habitant en Afrique n'a atteint que 0,8 % par an, alors que le Tiers Monde dans son ensemble maintenait un taux de 2,7 % par an ; le groupe de pays à bas revenus de l'Afrique sub-saharienne a même connu un taux de croissance négatif (-0,3%) ;
- le volume des exportations a décru en moyenne de 3,5 % par an ;
- la situation humaine de ces pays est toujours aussi précaire puisque l'espérance de vie à la naissance est plus courte de 11 ans que celle de l'ensemble des PED, et de 27 ans que celle des pays industrialisés. Le taux de mortalité infantile était, en 1979, 2,5 fois plus fort en Afrique sub-saharienne que dans l'ensemble des PED et 25 fois plus fort que dans les pays industrialisés.

Plus grave encore que ces indications sont les perspectives qui montrent une progressive exclusion de l'Afrique du système économique mondial.

En termes d'engagement dans le commerce mondial, la part des pays les moins avancés, principalement africains, devrait stagner à son niveau actuel de 1 %. De même, la part de l'Afrique dans les crédits privés accordés à l'ensemble des pays en développement stagne, sinon régresse, au niveau de 4 à 6 %. Le manque de confiance des banques et investisseurs quant à l'avenir de l'Afrique rend nécessaire le recours quasi exclusif à l'aide publique pour financer le développement.

Source : RAMSES 82 (op. cité) p. 268.

* Rapport annuel de l'IFRI (Institut Français des Relations Internationales). Editions Economica 1982.

Part de l'Afrique dans les exportations (1)

	en % des exportations (1) mondiales	en % des exportations (1) des PED
1960	3,1	18,0
1965	2,7	18,0
1970	2,4	18,6
1978	1,2	9,2

(1) exportations tous combustibles exclus.

Source : Banque Mondiale. Rapport sur le développement dans le monde 1981.

Les exportations de produits manufacturés des pays du Sud sont principalement tournées vers les pays développés (56 %) avec deux postes principaux en 1981 :

- les produits des industries électriques et mécaniques : 21 milliards de \$;
- les textiles et les vêtements : 17 milliards de \$.

Cependant, les échanges Sud-Sud de produits manufacturés progressent rapidement. La part du Sud-Sud dans les exportations de produits manufacturés des PVD s'élève à 27 % en 1981 contre 22,5 % en 1973.

Livraison de biens manufacturés
de pays du Sud vers le Sud (Mds \$)

	1973	1978	1979	1980
Corée	0,33	2,80	3,58	4,86
Taiwan	0,22	2,17	3,50	4,70
Singapour	0,73	2,33	3,39	4,52
Bresil	0,43	1,85	2,71	3,92
Hong Kong *	0,55	1,45	1,75	2,46
Inde	0,41	1,23	1,50	1,70
Argentine	0,42	0,89	1,25	1,32
Mexique	0,21	0,53	0,75	1,20
Malaisie	0,15	0,47	0,69	-
Pakistan	0,25	0,31	0,35	0,47
Thaïlande	0,12	0,29	0,45	-
Colombie	0,11	0,32	0,33	-

Source : GATT

* reexportations exclus

1.3. LE TIERS MONDE, UN MARCHÉ DE PLUS EN PLUS VITAL ET DES ECHANGES CREATEURS D'EMPLOIS POUR LES PAYS DEVELOPPES

1.3.1. Les marchés du Sud sont vitaux pour le Nord

La place croissante des marchés du Sud dans les exportations de produits manufacturés du Nord a déjà été notée : les pays du Sud absorbent 28 % des exportations du Nord en 1981 contre 18 % en 1973. Le tableau ci-après montre que cette forte croissance des marchés du Sud concerne sans exception toutes les catégories de produits manufacturés. Le même tableau témoigne du rôle dynamique et moteur qu'a joué le Tiers Monde dans le développement des échanges internationaux puisque le taux de croissance moyen sur la période 1973-1980 (en valeur courante) des importations du Sud est pour les mêmes catégories de produits systématiquement supérieur au taux de croissance moyen total des exportations mondiales dans la même période.

Part du Tiers Monde dans les exportations de produits manufacturés par certains pays industrialisés (en %)

	1970	1973	1977	1978	1980
France	21,0	19,0	26,1	25,3	25,9
RFA	12,7	12,5	18,3	18,4	15,9
Pays-Bas	9,9	9,1	12,8	12,9	12,4
Royaume-Uni	23,7	20,8	27,2	27,5	23,8
Scandinavie	9,3	10,3	13,5	13,4	13,8
USA	27,0	28,2	35,9	36,1	39,2
Japon	39,3	42,1	46,8	46,5	46,5

* Source : CEPIL-CHELEM, cf. note du tableau page 21.

Pour payer ses importations croissantes en provenance du Nord, le Tiers Monde doit aussi, en contre partie, exporter de plus en plus de produits manufacturés vers le Nord. Cette concurrence nouvelle venue du Sud fait couler beaucoup d'encre dans certains pays européens qui sont pourtant beaucoup moins ouverts (environ 3 fois moins) que le Japon ou les Etats-Unis aux produits du Tiers Monde (cf. tableau ci-dessous).

Part du Tiers Monde dans les importations de produits manufacturés de certains pays industrialisés (en %)

	1970	1973	1977	1979	1980	Valeurs en 1980 en millions de \$
France	5,8	5,4	6,4	6,0	8,2	6 897
RFA	7,0	7,3	8,0	7,8	9,5	10 838
Pays-Bas	4,6	5,2	5,8	5,2	6,4	3 054
Royaume-Uni	11,6	10,4	10,9	10,1	9,7	9 160
Scandinavie	2,9	3,2	4,2	4,1	5,2	2 981
USA	16,2	19,3	23,4	24,6	27,3	39 550
Japon	23,9	29,7	32,5	31,2	30,5	12 004

Source : CEPIL-CHELEM (*).

(*) CHELEM : comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale. Ces comptes comprennent notamment les flux annuels rassemblés depuis 1967 dans des réseaux 32 x 32 pays ou groupes de pays et 71 catégories de produits. Ces comptes sont construits par le CEPIL (Centre d'études prospectives et d'informations internationales).

Catégories de produits*	Part du Sud dans les exportations du Nord en %		Taux de croissance du total des exporta- tions mondiales 1973-1981**	Taux de croissance des importations du Sud 1973-1981**
	1973	1981		
Sidérurgie	20	32	12,4	20
Métallurgie non ferreuse	8,7	12,4	12,2	18,4
Articles métalliques	20	34	16,8	26
Moteurs et machines	23	36	14,7	22
Matériel de précision	17	25	17,9	23,9
Electronique	18	25	17,7	24,4
Matériel électrique	22	37	16,8	25,7
Matériel de transport	19	28	15,2	21,8
Matériaux de construction	13	29	16,2	27,6
Textile	12	19	13,9	21,1
Bois, papiers	11,7	19	14,5	23,2
Chimie de base	20	21,5	16,8	19,7
Chimie fine	20	30	16,7	24,6
Produits alimentaires	14,5	25,7	11,6	19,7
Energie primaire	-	-	29,1	27,5
Energie secondaire	7,1	12,8	23,4	25,6
Minerais	6,3	11,6	11,6	22
Produits agricoles	14	23	9,5	15,6

* calculs effectués à partir des données et de la nomenclature CEPII.

** taux de croissance annuel moyen en valeur.

Les cas de la France et de l'Allemagne sont particulièrement significatifs à cet égard puisque la part du Tiers Monde dans leurs importations de produits manufacturés est de l'ordre de 8 % à 9 % contre 27 % pour les Etats Unis et 30 % pour le Japon.

Non seulement la pénétration du Tiers Monde sur les marchés européens est faible mais pour certaines productions dites menacées, comme le textile, la menace est surtout le fait de concurrents situés au Nord.

Part du marché intérieur français détenue par des importations en provenance du Tiers Monde et de l'ensemble du monde (en %)

	En provenance du Tiers Monde		En provenance de l'ensemble du monde	
	1973	1980	1973	1980
Fils et files textiles	1,9	2,8	10,9	16,5
Bonneterie	1,9	6,3	22,4	38,1
Articles en fil	1,7	4,3	25,7	40,5
Cuir et peaux	14,1	11,9	25,7	40,9
Articles en cuir	1,3	8,2	9,9	22,9
Chaussures	1,1	5,8	12,3	33,6
Habillement	1,6	5,8	9,2	18,6
Travail mécanique en Bois	3,5	5,1	14,0	20,8
Industries diverses	3,6	6,4	26,9	46,8

* Hors Moyen-Orient

Source : IFRE.

Un autre tableau figurant dans le rapport 1981-1982 du GATT montre que si la France et l'Allemagne sont déficitaires dans les échanges de textiles et de vêtements, l'Italie et le Japon sont fortement excédentaires ainsi que dans une moindre mesure les pays du Nord du Bassin Méditerranéen. A l'exception de la Corée du Sud, les excédents dégagés par les principaux pays du Sud exportateurs paraissent secondaires.

L'ouverture très inégale des pays développés aux produits du Tiers Monde, si elle est apparemment croissante en volume, ne l'est pas nécessairement si l'on considère l'évolution des échanges en volume, c'est-à-dire en raisonnant à prix constant.

Le rapport Berthelot montre qu'en ce qui concerne la France, la part du Tiers Monde dans les importations (tous produits) a diminué en volume entre 1973 et 1980 de 17,3 % à 13,6 % alors qu'elle a augmenté en valeur.

Balance nette du commerce de textiles et vêtements
de certains pays - 1973/1981.

en milliards de dollars

	1973	1979	1981
France	0,74	- 0,80	- 1,03
Allemagne	- 1,33	- 5,11	- 4,41
Royaume-Uni	- 0,19	- 1,73	- 2,10
Italie	1,73	5,68	5,64
Etats-Unis	- 2,24	- 4,29	- 6,32
Japon	1,2	0,52	3,00
Grèce	0,08	0,68	0,48
Portugal	0,39	0,83	0,84
Espagne	0,08	0,48	0,56
Turquie	0,12	0,37	0,80
Yougoslavie	0,08	0,17	0,80
Corée du Sud	0,88	4,20	-
Hong Kong	0,79	2,06	1,59
Singapour	- 0,19	- 0,14	- 0,28

Source : GATT. Rapport 1981-1982

1.3.2. Les échanges avec le Sud sont créateurs nets d'emplois dans le Nord

En ce qui concerne l'impact sur l'emploi dans les pays développés de l'industrialisation du Tiers Monde il apparaît que les échanges avec le Tiers Monde ont été créateurs nets d'emplois dans les pays du Nord dans la période 1973-1980. Ce résultat est confirmé pour la France .

"Dans l'industrie selon les estimations, les gains nets d'emplois entre 1973 et 1980, dus aux relations avec le Tiers Monde sont compris entre 110 000 et 160 000. Pendant la même période le bilan pour l'industrie avec l'ensemble des autres pays (développés) est négatif"... "Sans les débouchés offerts par les marchés du Tiers Monde qu'il s'agisse de biens d'équipements ou de biens de consommation, le chômage aurait été plus grave en France", cf. rapport Y. Berthelot, J. de Bandt (op. cité) p. 53.

Toutefois, Y. Berthelot et J. de Bandt reconnaissent que depuis 1978 le bilan des échanges avec le Tiers Monde est globalement négatif en termes d'emplois nets mais remarquent que cette dégradation (- 18 000) est moins marquée que celle causée par les échanges avec les autres pays industrialisés (- 280 000).

En réalité, ce ne sont pas les échanges de produits manufacturés avec les PVD qui suppriment des emplois mais tout simplement les gains de productivité dans l'industrie des pays développés qui expliquent la chute des emplois industriels. Rappelons à ce propos que pour l'Europe des Dix, entre 1965 et 1973 (en moyenne) la croissance de la production industrielle s'est faite sans création d'emplois industriels et que depuis 1973 la croissance ralentie de la production industrielle se traduit par des pertes importantes d'emplois : entre 1970 et 1980 l'Allemagne Fédérale a perdu plus d'un million d'emplois industriels et la France "seulement" 200 000.

1.4. L'EVOLUTION DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE AU NORD ET AU SUD

1.4.1. La part du Tiers Monde dans la production industrielle mondiale : réalités et objectifs

Selon l'ONUDI* "La part du Tiers Monde dans la production industrielle mondiale a atteint près de 11 % en 1980. Depuis 1970, la part des pays en développement dans la production industrielle mondiale s'est accrue régulièrement, encore que la progression ait été faible. D'après les estimations préliminaires, cette part s'est élevée à 10,9 % en 1980 contre 8,2 % en 1960, 8,8 % en 1970 et 10,3 % en 1975 - année où s'est tenue, à Lima (Pérou), la deuxième Conférence générale de l'ONUDI. En 1960, la population du tiers monde correspondait à 57,4 % de la population mondiale ; en 1980, à près de 66 %.

En 1980, les parts respectives des régions en développement sont indiquées comme suit : Afrique (0,97 %), Amérique Latine (6,15 %) et Asie (3,78 %). La part des pays en développements a dépassé l'objectif de Lima dans deux secteurs industriels seulement : le raffinage du pétrole et le tabac.

Dix pays en développement (Argentine, Brésil, Hong Kong, Inde, Indonésie, Iran, Mexique, République de Corée, Thaïlande et Turquie) ont assuré pour 70 % la croissance de la production manufacturière enregistrée depuis 1960. Dans les autres pays en développement, la croissance industrielle a été faible ou nulle au cours des dernières années".

La "déclaration et le plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels" adoptés par la deuxième conférence générale de l'ONUDI en mars 1975, énoncent "que l'industrie est un instrument dynamique de croissance indispensable au développement économique et social accéléré des pays en voie de développement" (cf. paragraphe 2.3) et que : la part des PVD "devrait être augmentée au maximum et portée, si possible, à au moins 25 % du total de la production industrielle mondiale d'ici à l'an 2000. Cette croissance industrielle des PVD doit être aussi équitable que possible" c'est-à-dire bien répartie et "se situer à un taux largement supérieur à celui de 8 % recommandé dans la stratégie internationale du développement" (cf. paragraphe 28).

Le dernier point, souligné ci-dessus, montre que l'objectif de Lima était envisagé dans le contexte d'une croissance industrielle mondiale soutenue et supposait donc que la crise économique actuelle des pays industrialisés soit passagère, tel n'est malheureusement pas le cas. En principe, le ralentissement de la croissance de la production industrielle au Nord devrait permettre plus facilement de se rapprocher de l'objectif de Lima (puisque'il suffit de taux de croissance plus faible au Sud pour assurer un rattrapage) ; encore faudrait-il que la crise industrielle du Nord ne se propage pas au Sud.

* Source : Bulletin d'Information de l'ONUDI - n° 158, juin 1981.

1.4.2. La crise industrielle du Nord se propage au Sud

Il est aujourd'hui patent que la crise est d'origine structurelle et non pas conjoncturelle. L'explication de la crise mondiale comme conséquence des chocs pétroliers a prouvé son insuffisance, car la plupart des analyses montrent que le ralentissement de la croissance et les pressions inflationnistes ont commencé dès la fin des années 60, c'est-à-dire avant le premier choc pétrolier.

Les changements profonds qui affectent les structures industrielles sont plus progressifs et par conséquent moins spectaculaires que les changements monétaires ou énergétiques, ils n'en traduisent pas moins des ruptures industrielles qui ne sont pas la conséquence des bouleversements monétaires (1971) et énergétiques (1973) puisqu'ils les ont précédés.

Le ralentissement de la croissance de la production industrielle a commencé entre 1967 et 1970 dans les pays développés à économie de marché puis il s'est propagé avec retard dans les pays de l'Est puis du Sud.

Ce phénomène est bien mis en évidence dans le dernier rapport du CEPII* (p. 61 et suivantes).

"Les ruptures industrielles qui commencent à se dessiner entre 1967 et 1971, trouvent leur origine dans les grandes économies occidentales. S'exprimant d'abord par une réduction du rythme de croissance, qui se diffuse graduellement à l'ensemble du monde, elles incorporent de profondes mutations sectorielles qui marquent une transition difficile entre la deuxième et la troisième révolution industrielle. Par leur ampleur comme par leurs implications, on peut leur attribuer un rôle crucial dans le déclenchement même de la crise".....

Phases comparées de ralentissement (*) (industries manufacturières)

(Taux annuels %)	60	67	71	75	78	81
Ouest (a)	6,6	5,0		2,0		
Sud (b)	6,3		7,3		5,7	
Est (c)		8,9		6,6		4,7

Source : Calcul CEPII à partir de données de l'ONU (*Bulletin mensuel de statistique et annuaires des statistiques industrielles*).

(*) Tendence moyenne entre la « ligne des pics » et la « ligne des creux » dans chaque phase
 (a) Pays développés à économie de marché (Amérique du Nord, Europe occidentale, Japon, Australie, Nouvelle Zélande, Afrique du Sud, Israël).

(b) Pays en voie de développement à économie de marché.

(c) Pays à économie centralement planifiée (Bulgarie, Hongrie, Pologne, RDA, Roumanie, Tchécoslovaquie, URSS).

* Economie Mondiale : la montée des tensions - Economica 1982.

... "Pendant la première moitié des années soixante-dix, les pays en voie de développement (Sud) n'étaient pas du tout affectés par le ralentissement qui commençait à apparaître dans les pays développés (Ouest) ; leur rythme de croissance avait même tendance à s'accroître, étant passé de 6,3 % à 7,3 % par an. A partir de 1975, ces pays subissent un infléchissement, leur production manufacturière n'augmentant plus qu'à un rythme annuel de 5,7 %. Pour les pays en cours d'industrialisation qui ne disposent pas de recettes pétrolières, tout différentiel de croissance vis-à-vis des économies occidentales, implique un déficit des opérations courantes, et donc le recours à des capitaux extérieurs, mais l'endettement comme l'investissement direct étranger ne peuvent excéder certaines limites". Rapport CEPII op. cité.

Admettre que la crise industrielle, partie des pays du nord, est structurelle pose la question des changements qu'il faudrait opérer pour sortir de la crise et notamment du rôle que peuvent jouer, à cet égard, les mutations technologiques.

Face à cette question, deux thèses principales paraissent inspirer les politiques économiques dominantes dans les pays développés :

- La première thèse est celle de la transition entre deux vagues technologiques. Ce sont les fameux cycles de Kondratiev, qui paraissent avoir rythmé le développement industriel et technologique de 1800 à 1940, que l'on retrouverait aujourd'hui. Les technologies et les productions qui ont fait la croissance des années 50 et 60 s'essouffant, il faut attendre la maturité des nouvelles technologies et des productions qui vont en découler pour sortir de la crise.
- La deuxième thèse, que l'on qualifiera pour simplifier de socio-monetariste, est celle qui domine aujourd'hui aux Etats-Unis. Selon cette thèse, la crise est d'abord une crise monétaire (inflation) et la croissance ne reparaitra sainement que lorsque l'inflation, qui n'est que le reflet des rigidités sociales, aura été jugulée par l'arme monétaire.

A y regarder de plus près, ces deux thèses sont plus complémentaires qu'opposées. Dans la mesure où le changement technico-économique étant plus rapide que le changement social, il en résulte une inadéquation croissante des structures sociales et des comportements aux réalités nouvelles.

Selon cette lecture, la crise n'est que le reflet de l'inadaptation de nos structures et le changement technologique ne fait qu'exacerber cette contradiction. Dans un monde qui change, les règles du jeu et les comportements aussi doivent changer. Plus que de "dérégulation" ne serait-ce pas plutôt une nouvelle régulation internationale qu'il faudrait instaurer ?

C'est implicitement à cette lecture de la nécessité d'une nouvelle règle du jeu international que renvoient les experts du CEPII :

"A chaque révolution industrielle est associé un mode d'organisation des relations économiques internationales, jusqu'à présent, celui-ci a toujours été mis en place sous l'impulsion de la nation qui a exercé un rôle dominant pendant la période correspondante. En sens inverse, le déclin de l'économie américaine a été de pair avec la remise en cause des anciennes formes d'échanges commerciaux illustrées notamment pour les chocs pétroliers avec l'effacement du système monétaire international institué après la seconde guerre mondiale...."

"Une révolution industrielle ne peut se résumer à une mutation technologique. C'est aussi la façon dont le régime de croissance assure une cohérence dynamique à l'intérieur des économies nationales et dans leurs relations mutuelles. Il faut que soient trouvés simultanément les modes de production, de consommation et d'organisation sociale qui offrent le terrain le plus propice au développement des innovations. Par ailleurs, le système monétaire et la spécialisation internationale doivent reposer sur des règles du jeu acceptées, tout en laissant le champ libre à une transformation graduelle des rapports de force".

Malheureusement, comme nous l'avons noté (cf. 1.1.1) l'absence de régulateur international et le rôle perturbateur de certains acteurs laissent peu de place à l'espoir de l'instauration de nouvelles règles du jeu international qui seraient négociées puis acceptées par consensus.

Dans ces conditions, comment se présente le développement de l'industrialisation dans le Tiers Monde ?

1.4.3. Faiblesse, diversité et freins du développement de l'industrialisation du Tiers Monde

Reprenons les conclusions du rapport de Y. BERTHELOT et J. de BANDT (p. 59 et suivantes).

"La faiblesse actuelle de l'industrialisation apparaît à la fois dans la part de l'industrie dans le PIB des divers pays (13 % en moyenne, entre 1970 et 1980, dans les pays à faible revenu, 24 % dans les pays à revenu intermédiaire* et dans la part de l'ensemble du Tiers Monde dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale, telle qu'elle apparaît au tableau suivant".

Part des pays en développement dans la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier pour l'ensemble du monde, en 1960-1980 (en %)

Année	Pays développés à économie de marché	Pays à économie planifiée	Pays en développement	Afrique	Asie	Amérique latine
1960	77,8	14,0	8,2	0,8	2,4	5,0
1965	76,2	15,6	8,2	0,8	2,6	4,8
1970	72,6	18,6	8,8	0,9	2,8	5,2
1973	71,0	19,6	9,4	0,8	3,0	5,6
1975	66,7	23,0	10,3	0,9	3,2	6,0
1980	65,3	23,8	10,9	1,0	3,8	6,1

Source : ONUDI - World Industry in 1980 - New York, 1981.

* Chiffre quelque peu trompeur dans la mesure où il inclut les pays du Tiers Monde les plus industrialisés comme le Brésil, le Mexique, la République de Corée, etc .. et certains pays d'Europe comme l'Espagne, la Grèce, le Portugal, etc... qui ne font pas partie du groupe des 77.

"On remarque que si les pays d'Asie sont les plus exportateurs de produits, le poids de l'Amérique Latine reste prépondérant dans la production industrielle du Tiers Monde.

Quelles sont les perspectives de cette industrialisation pour la décennie à venir ? Il faut renoncer, de toute évidence, à toute prévision précise dans ce domaine, et donc se contenter de quelques points de repère généraux".

"L'analyse détaillée de l'industrialisation du Tiers Monde fait ressortir très nettement la concentration de l'industrie dans quelques pays. Si l'on définit les pays en voie d'industrialisation par trois critères : le niveau de la production dans le secteur manufacturier, la part de l'industrie dans la production intérieure brute et la croissance du secteur industriel, l'on constate qu'ils sont au nombre de 20* parmi lesquels se distinguent le Brésil, le Mexique, l'Inde, l'Argentine et la République de Corée, qui représentent près de 60 % de la valeur ajoutée manufacturière des 117 pays du Tiers Monde. Malgré une augmentation nette de leurs exportations de produits manufacturés, ces pays restent largement tournés vers leurs marchés intérieurs. Ils représentent un marché considérable pour les produits manufacturés des pays industrialisés dans la mesure où leurs importations pour ces produits ont atteint 143,2 milliards de dollars en 1979. Par comparaison, les montants des exportations n'atteignent que des niveaux beaucoup moins élevés (58,2 milliards de dollars) et sont réalisés principalement par un très petit nombre de pays qui ont vu leur part dans le commerce mondial croître sensiblement tandis que celle des autres diminuait".

Les vingt-deux pays en voie d'industrialisation rapide(*)
caractéristiques du secteur manufacturier
(en millions de dollars et en %)

PAYS	Production du secteur manufacturier		Croissance annuelle moyenne du secteur manufacturier en %		Part du secteur manufacturier dans le PIB en %	
	1960	1979	1960-70	1970-79	1960	1979
1 Brésil	6 261	57 254	—	10,9	26	28
2 Mexique	2 769	35 186	9,4	6,4	23	29
3 Inde	4 137	20 160	4,8	5	14	18
4 Argentine	3 546	18 194	5,7	1,9	32	37
5 Rép. de Corée	533	16 378	17,6	17,8	14	27
6 Iran	453	8 030	12,0	—	11	—
7 Venezuela	—	7 835	6,4	5,7	—	16
8 Philippines	1 396	7 051	6,7	6,7	20	24
9 Thaïlande	333	5 252	11,0	11,4	13	19
10 Indonésie	694	4 429	3,3	12,5	8	9
11 Pérou	578	3 840	5,7	3,2	24	26
12 Egypte	776	3 814	4,7	8,2	20	28
13 Colombie	682	3 782	5,7	6,6	17	21
14 Nigéria	157	3 758	9,1	11,8	5	5
15 Arabie Saoudite	—	3 703	—	5,9	—	5
16 Hong Kong	237	3 304	—	6,1	25	19
17 Chili	869	3 221	5,5	1,0	23	24
18 Malaisie	206	3 254	—	12,4	9	16
19 Algérie	280	3 279	7,7	8,8	10	11
20 Pakistan	420	2 870	9,4	3,7	12	16
21 Singapour	84	2 523	13,0	9,3	12	28
22 Irak	16	1 843	—	5,9	10	6

(*) Chine et Taiwan exclus

Source : Calculés à partir de la Banque mondiale.
Rapport sur le développement dans le monde, 1981.

* Brésil, Mexique, Inde, Argentine, République de Corée, Iran, Venezuela, Philippines, Thaïlande, Indonésie, Pérou, Egypte, Colombie, Nigéria, Arabie Saoudite, Hong Kong, Chili, Malaisie, Algérie, Pakistan, Singapour, Irak.

Les secteurs en forte expansion relative dans le Tiers Monde
(taux de croissance annuel moyen entre 1963 et 1978 en %)

	Pays industrialisés	Total	Pays en développement		
			Afrique	Asie	Amérique latine
Industrie chimique	7,9	11,0	5,6	15,5	9,3
Dérivés du pétrole	1,1	10,7	6,8	12,6	10,3
Industries du verre	5,0	8,1	5,0	11,5	8,0
Produits minéraux non métalliques	3,3	8,5	6,4	10,2	7,9
Industrie mécanique	5,0	10,3		8,3	11,0
Industrie électrique	6,9	10,9		15,1	9,0
Matériel de transport	4,3	9,2		6,6	10,1

Source : d'après l'Industrie mondiale en 1980 - ONUDI 1981.

Finalement, les plus avancés sont les mieux placés pour renforcer leur position. Il s'agit d'un "processus cumulatif : une minorité de pays qui possèdent déjà une industrie relativement développée se trouvent dans une situation favorable pour accélérer et diversifier leur industrialisation ; tandis que la majorité des autres n'ayant pas atteint ce seuil, voient encore diminuer ses chances d'y parvenir" cf. Y Berthelot, J. de Bandt p. 61 op. cité.

En conclusion, de nouveaux freins à l'industrialisation du Tiers Monde apparaissent :

- le ralentissement de la croissance mondiale pousse aux concentrations et se traduit par une élévation du seuil d'entrée à partir duquel une firme peut s'insérer dans les échanges internationaux ;
- l'automatisation et la complexité croissantes des techniques de production industrielles entraînent, comme on le verra, une relocalisation de certaines activités industrielles au Nord.

II - SPECIALISATION ET RESTRUCTURATION INDUSTRIELLE
--

2.1. SPECIALISATION ET REDEPLOIEMENT

2.1.1. La spécialisation nécessaire et inégale

Face au renforcement de la contrainte énergétique, exporter des produits manufacturés sera plus que jamais un impératif majeur pour la plupart des pays occidentaux qui chercheront à améliorer les termes de leurs échanges en produisant ce qui se vend bien et cher, bref à spécialiser leur industrie.

La spécialisation signifie qu'une entreprise ou un pays concentre ses efforts sur certains secteurs jugés favorables en délaissant d'autres secteurs jugés moins favorables.

Certains pays sont plus fragiles que d'autres, car relativement spécialisés dans les secteurs à main-d'oeuvre peu qualifiée et par conséquent plus menacés par la concurrence des pays du Sud et des pays de l'Est (textile, automobile). A l'inverse, les pays qui se sont spécialisés dans les productions "sophistiquées", dans les secteurs à forte intensité de travail qualifié, ainsi que dans les activités centrales qui commandent le dynamisme en profondeur des économies (ordinateurs, machines à produire des machines, recherche-développement, télécommunications, etc) seront mieux aptes à maîtriser la division internationale du travail (cf. encadré p.40).

Parmi les domaines menacés, il faut citer aujourd'hui les produits textiles, de l'habillement, du cuir, de la sidérurgie, de l'électronique domestique et demain, vraisemblablement, de l'automobile, de l'aluminium et certains produits chimiques. Ce qui ne veut pas dire que l'ensemble de ces secteurs sont condamnés puisque certains créneaux de production restent très rentables.

Sans prétendre que l'Allemagne et le Japon constituent des modèles de développement, il faut reconnaître que leur réussite économique et leur puissance commerciale résultent d'une stratégie de spécialisation très habile, consistant à laisser aux autres les productions les moins rentables et les plus concurrencées, et à développer les productions de pointe où la demande mondiale croît fortement.

Dès lors, il n'est pas surprenant de constater un lien étroit entre puissance économique et spécialisation industrielle : spécialisation intense et habile rime avec croissance élevée, excédents des paiements extérieurs et monnaie forte. Remarquons au passage un des cercles vertueux de la spécialisation dont la réussite finit par entraîner des réévaluations monétaires qui à leur tour viennent activer la spécialisation dans les créneaux porteurs et forcent à abandonner les productions relativement les plus menacées par la compétition internationale.

1. Pour mesurer la spécialisation industrielle il ne faut pas confondre demande internationale et demande mondiale

La spécialisation industrielle signifie qu'une entreprise ou qu'un pays concentre ses efforts sur certains secteurs jugés favorables en délaissant d'autres secteurs jugés moins favorables.

La spécialisation réussie est vitale car ce sont les exportations industrielles qui permettent aux pays européens de payer la facture des importations obligées (énergie, matières premières, produits tropicaux). Sur ce plan, les pays les plus fragiles sont ceux relativement spécialisés dans les *secteurs à main-d'œuvre peu qualifiée* et par conséquent les plus *menacés* par la concurrence des PVD et des pays de l'Est.

A l'inverse, les pays qui se sont spécialisés dans les productions «sophistiquées» dans les secteurs à forte intensité de travail qualifié ²⁾ ainsi que dans les activités centrales qui commandent le dynamisme en profondeur des économies (ordinateurs, machines à produire des machines, télécommunications, R & D, etc. . .) sont mieux aptes à maîtriser la DIT (Division Internationale du Travail) plutôt qu'à la subir.

On définit ainsi *une première mesure de la spécialisation par les conditions d'offre de la demande internationale, c'est-à-dire des échanges*. Ce critère, lié aux échanges, mesure finalement la plus ou moins forte concurrence qui existe au niveau de *l'offre mondiale*.

Cependant la production industrielle doit être envisagée comme un processus dynamique, les produits se comportant comme des êtres vivants qui naissent, croissent puis déclinent avant de disparaître selon «la théorie du cycle des produits» de R. VERNON. On peut mettre en évidence ce phénomène en classant les produits en fonction des taux de croissance plus ou moins rapide de la demande mondiale (catégories progressives et régressives).

Ainsi, un *deuxième critère de spécialisation est celui de la demande mondiale* qu'il faut assimiler à la somme des consommations nationales et ne pas confondre avec la demande internationale, c'est-à-dire, avec les échanges. En effet, même si à un moment donné un pays tire avantage du commerce international, il se peut que l'évolution à moyen et long terme soit défavorable si le pays ne s'adapte pas aux transformations de la

demande mondiale. Comme l'a montré le CEPII, certains produits (textiles) sont régressifs en termes de demande mondiale et progressifs en termes d'échanges et inversement pour d'autres produits, machines agricoles par exemple.

L'emploi de ces deux mesures aboutit à des conclusions complémentaires qui montrent des différences profondes dans la spécialisation des pays industriels les plus avancés.

La demande internationale reflète l'état de la concurrence et donne une mesure de la vulnérabilité de l'offre. La demande mondiale reflète la progressivité de la demande et fournit des indications sur la rentabilité des productions (1).

En d'autres termes, la situation d'un pays sera d'autant plus favorable qu'il produira et exportera peu de produits «menacés» (c'est-à-dire à demande régressive et à offre vulnérable) mais beaucoup de produits «porteurs» (à demande progressive et à offre limitée) et importera beaucoup de produits menacés et peu de produits porteurs.

Concrètement, l'approche stratégique proposée par le CEPII entend s'appuyer à la fois sur les conditions d'offre et les perspectives de demande: «Il s'agit de déceler la phase pendant laquelle un produit donné est en forte croissance, afin de le produire au moment opportun avant que le marché ne soit encombré par la multiplication du nombre de producteurs» (2), ce qui signifie que les investissements et les efforts de R & D doivent porter sur les domaines encore en germes aujourd'hui mais qui seront progressifs demain (bio-industrie, robotique, bureautique . . .). . . un pays n'a pas nécessairement intérêt à s'engager dans les productions qui incorporent principalement le facteur qu'il détient en abondance et à délaissier les autres productions (approche factorielle). C'est le cas notamment lorsque ces dernières sont les plus rentables tant sur le marché national qu'international, car c'est la rentabilité qui est la condition du développement économique et par conséquent de l'amélioration des dotations de facteurs de production et non l'inverse.

En clair, la division internationale du travail n'est pas une fatalité ni le fruit du hasard, mais celui de politiques industrielles et financières cohérentes fondées sur l'innovation et des choix judicieux d'investissement et de recherche. Naturellement, dans un rapport de force donné, les acteurs (industriels et financiers . . .) les plus puissants sont les mieux placés pour orienter ces politiques.

(2) Le critère «d'intensité en capital humain» défini par B. BA LASSA mesure la proportion de travail qualifié entrant dans la fabrication du produit, mais à travers cette proportion, c'est indirectement le degré de technicité du processus de production qui est saisi. Les activités les plus faibles en capital humain représentent les deux tiers des exportations des PVD les plus dynamiques.

A l'inverse, des pays peu ou mal spécialisés comme la Grande-Bretagne ou l'Italie, ne peuvent maintenir leur compétitivité extérieure que par le recours à une politique de dévaluations successives. Ainsi, la contrainte d'ajustement et de redéploiement industriel pèse plus lourdement sur les pays les moins aptes à la supporter. En effet, les pays du Nord qui ne disposent ni de matières premières ni de bas salaires devront développer les secteurs à haute technologie qui sont le plus souvent économes en travail. Sur ce plan encore le risque est grand de voir se creuser le fossé entre les pays du Nord les plus avancés et les autres.

D'ailleurs la spécialisation pose un problème théorique important, même si chacun gagne à l'échange selon la célèbre théorie des avantages comparatifs, tous les pays ne peuvent pas à la fois se spécialiser dans les mêmes créneaux porteurs ; partant, la spécialisation ne peut être qu'inégale, il y aura des pays relativement gagnants et d'autres relativement perdants.

Seuls, les premiers trouvent leur compte dans la spécialisation intensive, les seconds risquent surtout de voir le chômage s'aggraver et le déficit extérieur se perpétuer.

Puisque la spécialisation industrielle est nécessaire, il faut la rendre la moins inégale et la plus efficace possible à la fois sur le plan national et international.

2.1.2. Les enjeux du redéploiement

Depuis la deuxième guerre mondiale, l'élargissement de la division internationale du travail - selon le principe de la théorie ricardienne des avantages comparatifs - a contribué au développement sans précédent des pays occidentaux. Aujourd'hui, pour le textile, l'habillement, la pétrochimie, la construction mécanique et électrique, certains avantages comparatifs (matières premières et main-d'oeuvre) sont du côté des PVD.

L'industrialisation du Tiers Monde est irréversible. Les PDEM n'auront guère de prise sur son essor sinon par l'intermédiaire des moyens de la technologie et du capital dont le transfert se fait à un rythme rapide. En effet, d'une part la concurrence que se livrent les firmes des pays développés pour emporter les marchés d'équipement les amène à transférer les techniques et le savoir-faire le plus récent (on livre de moins en moins d'usines "clefs en main" mais de plus en plus "produits en main") ; d'autre part, malgré leur endettement, les PVD trouvent le crédit nécessaire auprès des banques privées, notamment américaines. Les créances de ces dernières sur les PVD non exportateurs de pétrole sont devenues considérables depuis 1973 et d'une certaine manière, leur survie financière passe par la réussite du pari industriel du Tiers Monde. Sans oublier que la nouvelle concurrence industrielle du Tiers Monde provient pour une bonne part de certains pays qui ne sont que des sous-traitants déguisés de firmes occidentales qui veulent tirer parti des conditions fiscales avantageuses ou d'une main-d'oeuvre à bon marché.

"Au total, selon une étude de la CNUCED, environ la moitié du commerce des produits manufacturés des pays du Tiers Monde serait contrôlée d'une façon ou d'une autre par les multinationales (...). La concurrence industrielle du Sud cache souvent la stratégie globale des firmes multinationales selon des prix de cession qui échappent aux lois du marché*. Par conséquent, la guerre industrielle mondiale voit s'affronter des firmes plus que des pays.

Le développement industriel des PVD signifie certainement dans l'immédiat pour les pays développés la perte de certains marchés, par exemple, lorsque le Brésil exporte vers le reste du Tiers Monde aujourd'hui des biens d'équipements, demain des automobiles, ou lorsque les bureaux d'engineering indiens se répandent dans le Moyen-Orient. Mais il faut voir que le développement de la demande solvable de certains PVD offre, à terme, des perspectives de débouchés de plus en plus nombreux et diversifiés.

Autre fait nouveau, le développement du Tiers Monde ne dépend pas mécaniquement de la bonne santé des économies occidentales. La crise des années 70 n'a pas stoppé la progression vigoureuse de la croissance industrielle du Sud.

Le défi industriel du Tiers Monde a au moins le mérite de pousser les pays développés à une restructuration industrielle d'autant plus urgente que la prospérité des années 60 avait conduit au laisser-aller.

L'Allemagne et le Japon figurent parmi les pays qui admettent la plus forte part d'importations en provenance du Tiers Monde, et sortent gagnants de la crise. Cette réussite résulte certes d'une forte cohésion nationale, d'une organisation exemplaire mais s'explique surtout par une spécialisation poussée.

Le transfert progressif des activités industrielles vers les pays en voie de développement, dans le cas de la fabrication de produits intermédiaires et de biens de consommation, est-il accepté par les nations industrialisées dans le domaine de produits de pointe, à marché potentiel à forte croissance ? Ce transfert ne porte-t-il pas plutôt sur des produits ou des biens en phase de maturité voire d'obsolescence ? conduisant ainsi le Tiers Monde à une spécialisation inégale ?

A ce propos, on peut se demander si les recommandations du Club de Dakar visant à développer les productions des bois sciés et traités, de meubles, de chaussures, d'habillement, etc... ne poussent pas les PVD dans une spécialisation vers les catégories de produits régressives**.

De même, l'innovation technologique dans les pays industrialisés dont les sociétés multinationales sont un des principaux agents de transfert vers le Tiers Monde, ne risque-t-elle pas de rendre prématurément obsolète à moyen terme certains produits et/ou procédés de production, par exemple, pétrochimiques, sidérurgiques ou métallurgiques, dans lesquels de nombreux PVD ont déjà investi massivement ?

* Cf. J. LEMPERIERE : "La concurrence du Tiers Monde", Cahiers Français n°192, septembre 1979 : redéploiement ou protectionnisme.

** Naturellement, les PVD peuvent choisir de développer des productions appartenant à des catégories régressives sur le plan mondial mais progressives sur le plan local ou régional.

Ce risque est d'autant plus probable que le processus d'automatisation complet de la production, en germe dans la révolution des micro-processeurs représente une nouvelle donne dans la distribution des avantages comparatifs* qui pourrait bouleverser à nouveau la division internationale du travail (par exemple retour au Nord du textile et de l'électronique grand public) de sorte qu'une grande incertitude pèse sur la localisation future des activités industrielles mondiales. Ce "retour" est déjà significatif pour les opérations d'assemblage des appareils d'électronique grand public ou pour des productions textiles banales : serviettes éponges, articles de bonneterie à bon marché.....

2.2. RESTRUCTURATION ET CRISE DANS LE NORD

2.2.1. L'innovation au Nord et les mutations technologiques : l'introduction des nouvelles technologies de l'information

Alors que le progrès technique avait débouché tout naturellement dans les années 1950-70 sur un nombre considérable d'innovations : textiles synthétiques, TV, matières plastiques, appareils électro-ménagers, matériels photographiques, il apparaît, statistiquement, que les innovations de produits notamment, ont accusé une chute assez nette depuis le début de la dernière décennie. Or, par ailleurs, le discours dominant se nourrit de l'espoir, illusion ?, que de nouvelles technologies (micro-électronique, matériaux nouveaux, nouveaux produits énergétiques, biotechnologies) permettront à terme une reprise du flux des innovations. Cet apparent paradoxe nécessite une analyse précise des processus de diffusion des innovations.

- L'innovation est en perte de vitesse depuis 1970

Selon les experts de l'OCDE, l'innovation que l'on définira comme l'application d'une idée nouvelle conduite jusqu'à sa réalisation concrète commerciale ou industrielle a montré un net infléchissement dans les pays industrialisés. Certes, il s'agit d'être circonspect sur les indicateurs utilisés : les travaux récents en la matière montrent qu'aucun indicateur ne peut être retenu, individuellement, pour mesurer l'innovation mais que le croisement des efforts et surtout des résultats de la recherche peut malgré tout constituer une approximation. Or, les analyses en terme de R et D (efforts) ou en terme de brevets (résultats) conduisent à la conclusion que 1970 correspond à un renversement des tendances et qu'a suivi alors une période de ralentissement des innovations. De même, les demandes indigènes de brevets - considérées comme proportionnelles à l'effort national de recherche - ont atteint, dans la plupart des pays de la région un maximum au début des années 1970. Certes, comme le note l'OCDE "Une recherche plus poussée révélerait si cette évolution traduit effectivement des variations de l'activité inventive réelle, une modification des stratégies des entreprises ou une contrainte des opérations multinationales". OCDE : brevets, inventions et innovation - Mimio - 1983.

* "Dès que la production est automatisée, la question de savoir si l'on paye l'heure de travail 25 cents ou 5 dollars n'a plus qu'une importance marginale".

L'OCDE reconnaît aussi qu'une telle affirmation ne s'applique pas à tous les secteurs. A l'évidence, l'industrie électronique a connu des progrès considérables dans la fabrication et la conception des composants électroniques. Les microprocesseurs offrent par ailleurs des possibilités d'applications multiples sur lesquelles la R et D a été concentrée et les techniques de production en série appliquées, d'où la réduction de la taille et des coûts de fabrication.

Mais les autres secteurs se sont montrés beaucoup moins innovateurs (cf. industrie pharmaceutique). Certes les facteurs invoqués par l'OCDE* - conséquence de la crise, hausse de l'énergie, réglementation adoptée pour protéger l'environnement, accroître la sécurité et améliorer la santé - constituent des explications possibles. Mais il n'est pas exclu aussi - loin de là - que la structuration d'un pôle d'innovation (électronique) constitué autour du nucléaire - spatial - militaire - et des dépenses publiques de R et D que celui-ci suppose - ait eu des conséquences tout-à-fait fâcheuses sur les autres secteurs du système productif.

Ainsi, depuis dix ans assiste-t-on à une relative stabilité des innovations de process mais à une chute des innovations de produits destinés au consommateur final.

- Vers une nouvelle vague d'innovation : les facteurs à l'oeuvre.
Avec D. ERNST (Friedrich Ebert Stiftung : Vierteljahresbericht - Industrial redeployment and international transfer of technology - Trends and policy issues - Mars 1981, sous la direction de D. Ernst), on retiendra 4 types de facteurs susceptibles d'impulser et d'orienter toute une série d'innovations aptes à se diffuser dans l'ensemble du système productif :
 - . Les coûts : coût de la main-d'oeuvre d'abord (et notamment les coûts indirects) mais aussi coût de l'énergie ;
 - . La demande : comme nous l'avons noté plus haut, un certain nombre des marchés de biens de consommation durables arrivent progressivement à saturation : voitures, télévisions, montres, appareils ménagers ... En outre, les schémas de consommation tels qu'ils apparaissent, montrent, malgré la crise, une préférence pour la qualité et pour les produits et services relatifs à la santé, l'éducation, les loisirs. De telles transformations rendent nécessaires l'élaboration d'innovations, surtout sociales ;
 - . La concurrence à laquelle se livrent les pays du Nord, entre eux et sur les marchés des PNI (Pays Nouvellement Industrialisés) oriente également l'innovation vers certaines directions : technologie de plus en plus capital-intensive (dans les secteurs du textile, du vêtement, des chaussures, de l'agro-alimentaire), concurrence par la qualité des produits plus que par les coûts (machines-outils à commande numérique, biens de consommation de luxe), élaboration des produits et des processus de production aptes à contrôler les marchés du Tiers Monde (OPEP, PNI), notamment les systèmes d'énergie solaire décentralisés, les contrôles nucléaires de petite dimension (300 MW) à risque limité, la miniaturisation des unités de production ;

* OCDE : Changement technique et politique économique - 1980.

- . Enfin l'application rapide des nouvelles technologies ne pourra se faire qu'en tenant compte d'un certain nombre de variables socio-culturelles qui conditionnent les processus de diffusion.

- Prospective du développement technologique

Se nourrir d'espoirs ne suffit pas. Encore faut-il qu'ils correspondent à la réalité future. Les études prospectives ne marquent pas, qualitatives surtout : les éléments quantitatifs restent très hypothétiques puisque les processus de diffusion ne sont pas encore suffisamment connus.

- a) Microprocesseur : la génération du microprocesseur se manifeste partout. Général Motors ne consommait 25 000 par jour en 1980 pour équiper ses automobiles. La consommation mondiale a dépassé 200 millions d'unités en 1982. Le microprocesseur devient lui-même ordinateur : il est possible d'intégrer en mémoire du microprocesseur 32 bits des langages universels de haut niveau.

Les applications sont nombreuses :

- . Les microprocesseurs ont notamment permis le développement des robots/programmables dont le parc a atteint en 1981 environ 30 000 unités avec des prévisions de taux de croissance de 100 % tous les deux ans jusqu'en 1985 et tous les 3 ou les 4 ans de 1986 à 1990 (et notamment un fort développement des robots d'assemblage permettant la diffusion des ateliers flexibles dont le parc mondial est encore actuellement limité à 100-150).
 - . Dans le domaine des télécommunications, l'opto-électronique ouvre la voie aux réseaux à large bande pour l'acheminement d'images animées ou de données informatiques à fort débit. Elle est appelée à jouer un rôle important dans la commutation optique pour la commutation téléphonique et devrait connaître un marché en croissance rapide : de l'ordre de 8-10 % l'an en moyenne entre 1980 et 1990.
 - . L'évolution dans le domaine de l'informatique se fera, quant à elle dans 3 directions : informatique de grande diffusion (bureautique, micro-ordinateurs de gestion, micro-ordinateurs personnels, réseaux publiés d'information, informatique de gestion (base de données, télétraitement réseaux intra-organisation, micro-informatique industrielle).
 - . Enfin, le mariage des télécommunications et de l'informatique entrainera un développement considérable de la télématique.
- b) Matériaux nouveaux (plastiques, adhésifs, céramiques).
Par leur éventail et leurs propriétés, les plastiques sont désormais susceptibles de concurrencer à peu près tous les matériaux, depuis le bois et les alliages légers jusqu'à l'acier, le titane et le verre. La possibilité d'adaptation "sur mesure" des nouveaux matériaux leur permet une diffusion extrêmement large notamment dans l'aérospatiale (avions en résine et fibre de carbone), dans les machines textiles et dans les robots et naturellement dans l'automobile.

c) Bio-technologies.

Les bio-technologies, bien que récentes, sont susceptibles à terme de mettre en oeuvre des techniques utilisant les potentialités des micro-organismes des cellules végétales ou animales. Elles concernent de nombreux domaines : agriculture, agro-alimentaire, santé, énergie, dépollution, chimie. Les analyses prospectives prévoient un doublement du chiffre d'affaires des biotechnologies sur le marché mondial entre 1980 et 1990.

2.2.2. Les nouveaux schémas de spécialisation internationale

Cette partie fait surtout état des résultats d'une excellente étude menée récemment par le CEPPII (Centre d'Etudes Prospective et d'Informations Internationales) et qui a fait l'objet d'un rapport : l'économie mondiale, la montée des tensions - Economica - 1983.

- Au niveau de la demande mondiale :

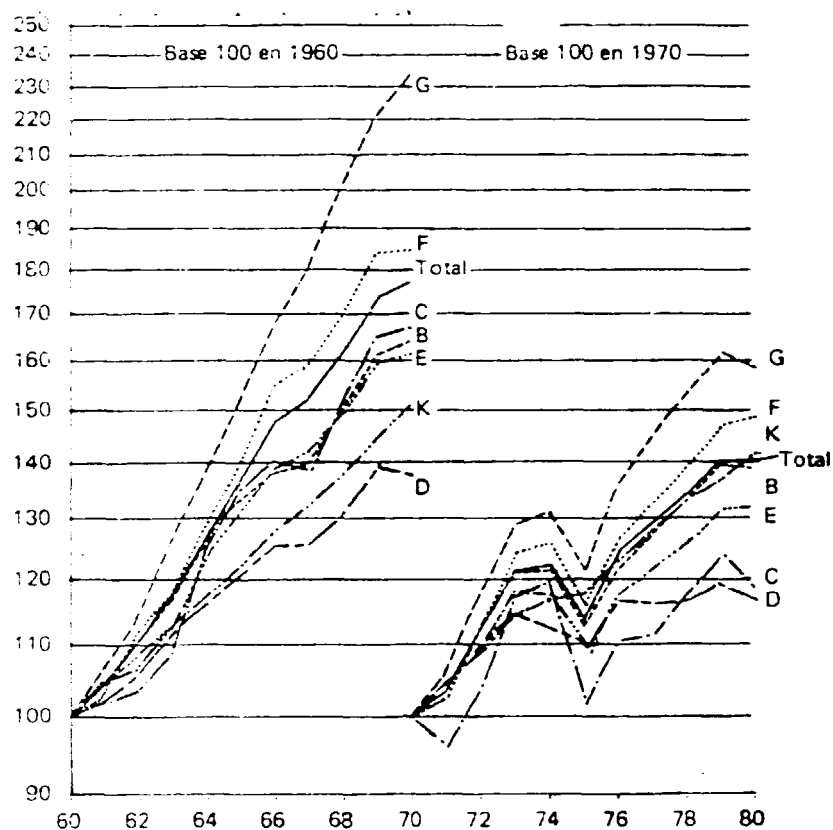
Décomposant l'industrie manufacturière en sept branches pour l'ensemble des pays à économie de marché, le rapport fait une analyse comparative de l'évolution relative de ces branches (taux de croissance annuels moyens entre la période 1960-70 et 1971-81). Les auteurs notent naturellement que toutes les branches sont affectées à la fois par le ralentissement de la croissance et par des fluctuations. L'écart se resserre entre les deux branches extrêmes (voir tableau p. 47) : celle de la chimie, la plus rapide, et celle du textile, la plus lente, et ce dû surtout au ralentissement marqué du rythme de croissance de la chimie.

"La configuration observée au cours des années soixante-dix marque une véritable rupture dont les implications doivent être mesurées à un niveau plus fin.

Sur les filières de production de type agro-chimique (filières basées sur des produits agricoles ou minerais non-métalliques et conduisant à des biens de consommation fongibles ou semi-durables) ce sont les produits dont la croissance était la plus forte au cours des années soixante qui subissent les baisses les plus accentuées. La chimie organique (GC) et les dérivés du pétrole (IH) perdent ainsi, en moyenne annuelle, plus de sept points en volume, les tapis (DD), peintures et colorants (GD), plastiques et fibres (GG) et articles en plastique (GH) plus de six points.

Inversement, les produits qui sont les moins touchés par la crise avaient une croissance faible ou moyenne dans les années soixante. Le rythme de croissance en volume s'élève ainsi pour les corps gras (KB) et les produits céréaliers (KA) ; il baisse de moins d'un point pour les produits de toilette (GE), les cuirs et les chaussures (DE), les tabacs manufacturés (KI) ; la baisse reste inférieure à deux points pour la confection (DB), les engrais (GB), le sucre et la confiserie (KF), les boissons (KH), les aliments pour animaux (KG). Seule fait exception à cette règle la pharmacie (GF), dont la croissance baisse de moins d'un point alors qu'elle figurait déjà en tête dans les années soixante.

Production mondiale des branches (pays à économie de marché)

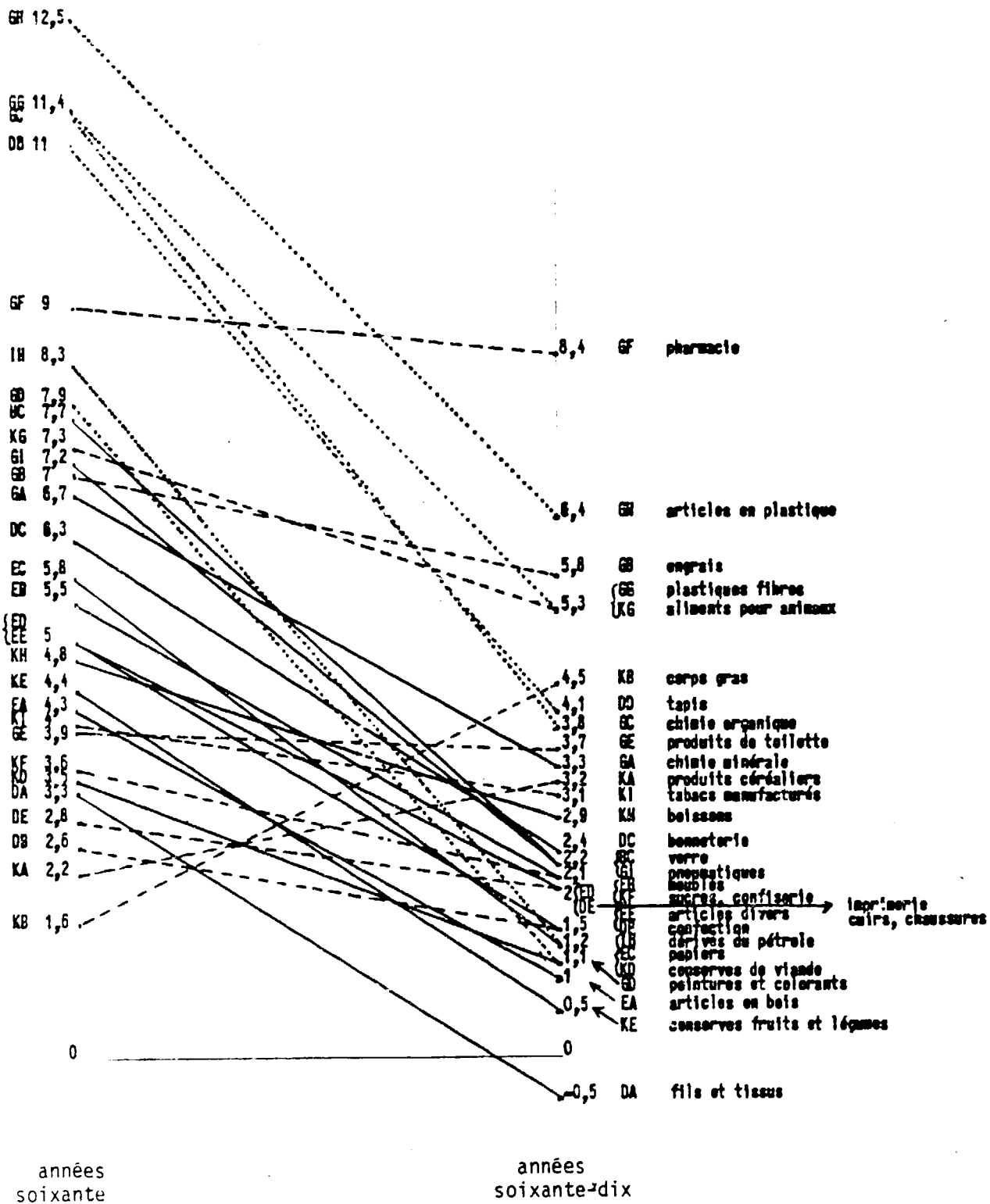


Source : La Lettre du CEPII n° 22, juin 1982

Calcul CEPII à partir de données de l'ONU (Bulletin mensuel de statistique et annuaires des statistiques industrielles)

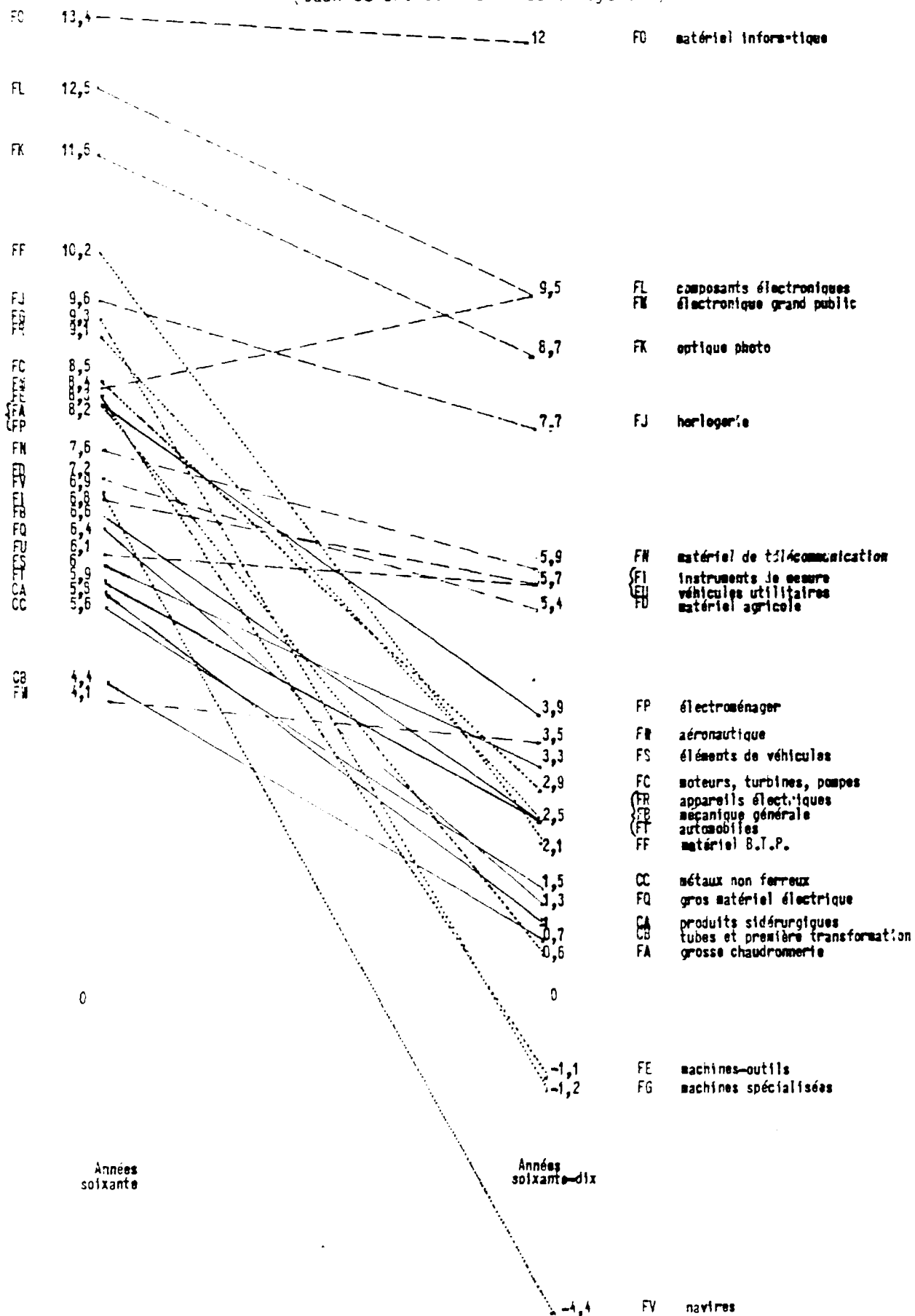
Codes CHELEM B : Matériaux de construction ; C : Sidérurgie-métallurgie ; D : Textiles, vêtements, cuir ; E : Bois, papiers, divers ; F : Electromécanique ; G : Chimie ; K : Industrie alimentaire

Demande mondiale en volume sur les filières agrochimiques
(taux de croissance annuels moyens %)



Sources : CEPII, Base CHELEM-Demande mondiale

Demande mondiale en volume sur les filières métalliques
(taux de croissance annuels moyens %)



SOURCES : CEPPI, base CHELEM, demande mondiale.

Les évolutions ainsi observées sur les filières de l'ensemble agrochimique précisent les tendances manifestées au niveau des grandes branches. A l'exception des produits de l'industrie alimentaire, le resserrement général des taux de croissance ne bouleverse pas fondamentalement le classement des différentes catégories de produits.

Par contre, sur les filières métalliques (filières basées sur des minerais métalliques et conduisant à des biens de consommation durables ou à des biens d'équipement) apparaissent des ruptures de grande ampleur. A l'intérieur de la branche électromécanique, les catégories de produits évoluent de façon très disparate et l'évolution est diamétralement opposée à celle observée pour l'ensemble agrochimique. Ici, les catégories frappées de plein fouet par la crise n'étaient pas les plus progressives dans les années soixante, même si leur taux de croissance était alors supérieur à la moyenne. La chute de croissance est si marquée que ces produits se retrouvent désormais en bas du classement : la construction navale (FV), les machines pour industries spécialisées (FG) et les machines-outils (FE) reculent de l'ordre de dix points par an en volume, le matériel pour le bâtiment et les travaux publics (FF) ainsi que la grosse chaudronnerie (FA) régressent de plus de sept points, les appareils et fournitures électriques (FR) de plus de six points.

Inversement, les produits qui résistent à la crise accentuent leur avance : l'électronique et le matériel de précision se détachent très nettement des autres produits de l'ensemble métallique. C'est ainsi que le rythme de croissance s'élève pour l'électronique grand public (FM), qu'il n'est que faiblement réduit pour les instruments de mesure (FI), l'informatique (FO), le matériel de télécommunication (FN), l'horlogerie (FJ), et que la baisse reste inférieure à trois points pour l'optique-photo (FK) et les composants électroniques (FL). En dehors de ces catégories, on ne trouve que peu de produits qui échappent à l'effondrement général de l'électromécanique lourde". (G. LAFAY, L. de MAUTORT : L'économie mondiale, la crise et la troisième révolution industrielle - Séminaire ONU, Commission économique pour l'Europe : évaluation des incidences de la science et de la technologie sur les perspectives économiques à long terme - 16/20 mai 1983).

- Au niveau de la spécialisation des économies dominantes :

Le CEPII dresse en outre une typologie des spécialisations des économies dominantes au niveau de leurs échanges commerciaux internationaux respectifs, telles qu'elles se sont développées tout au long des années 1970.

a) Une spécialisation par branche : les Etats-Unis et le Japon.

Ces deux pays se sont spécialisés dans la branche où ils étaient déjà excédentaires au détriment de celles où ils étaient déficitaires. Ils montrent une bonne adaptation à l'évolution de la demande mondiale en volume. Les Etats-Unis ont ainsi amélioré leur position internationale dans les industries aéronautiques, les machines de bureau et l'informatique ainsi que dans les appareils de mesure et de précision. Le Japon s'est, quant à lui, spécialisé dans des industries très exportatrices : les biens de consommation et d'équipement de la filière métallique : instruments de mesure, d'optique et d'horlogerie, matériel de transport, matériel électrique et électronique ainsi que les machines et équipements mécaniques.

- b) Une spécialisation intra-branche : le cas de l'Allemagne et de la France.
 Le cas de ces pays se différencie des précédents par la présence d'industries internationalisées à la fois fortement exportatrices et importatrices, due à l'implantation des entreprises étrangères sur le marché européen et la forte intégration de ces industries au niveau européen. Ces branches sont notamment l'aéronautique, le matériel de bureau et l'informatique ainsi que les chantiers navals.

Au delà de cette intégration qui impose une spécialisation à l'intérieur de la branche, les deux pays examinés (RFA, France) se différencient à leur tour par leur capacité inégale à mettre en place des pôles de compétitivité autour des industries exportatrices, à cet égard, le CEPII note, en ce qui concerne la RFA, que "l'existence d'une spécialisation à l'intérieur de certaines branches n'empêche pas une forte structuration du tissu industriel autour des branches dominantes (dont les taux d'exportation se situent entre 20 % et 50 %) : industries des machines mécaniques et électriques, grosse chaudronnerie et mécanique générale, matériel de transport terrestre, matériel de précision, industrie chimique. L'Allemagne a su ainsi concentrer ses avantages compétitifs mais l'intensité de ses pôles de compétitivité est moins forte que celle du Japon (l'excédent commercial associé aux cinq meilleurs produits ne représente que 21,5 % du total des échanges commerciaux allemands à comparer aux 50 % que représente les meilleurs produits japonais (cf. tableau p.). La France, quant à elle, s'est ouverte sur l'extérieur au cours des années 1970 mais possède un bon nombre de ses industries internationalisées déficitaires : matériel informatique, électronique, matériel de précision. Elle n'a pas de véritables pôles de compétitivité : "Engager dans une spécialisation intra-branche trop fine, à contre courant des tendances profondes du commerce international, les industries françaises les plus compétitives n'ont pas réussi à structurer le tissu industriel et leur dépendance excessive à l'importation révèle une grande fragilité" (poids par rapport au total des échanges, de l'excédent réalisé avec les 5 meilleurs produits est égal à seulement 11 %). (Rapport CEPII op. cité).

Si l'on regarde maintenant l'adaptation à la demande mondiale en valeur, la situation a été fort différente puisqu'à l'exception du Japon, les grands pays industriels ont obtenu des résultats plus favorables que vis-à-vis de la demande en volume. Un tel écart montre l'intérêt qu'ont eu les entreprises européennes et américaines à déformer la structure des prix relatifs, par l'élévation des prix des produits dont la demande chutait en volume.

La polarisation * des échanges des cinq grandes économies occidentales en 1980
(à l'exclusion des produits énergétiques)

	Les cinq produits les plus excédentaires		Les cinq produits les plus déficitaires			
U.S.A.	JA	Céréales	9,6	FT	Voitures particulières	- 8,4
	FW	Aéronautique	4,9	DE	Cuir, chaussures	- 2,2
	FC	Moteurs	3,7	EE	Articles divers	- 2,0
	FF	Matériel BTP	3,4	CA	Produits sidérurgiques	- 1,9
	FO	Matériel informatique	2,9	DB	Confection	- 1,8
Japon	FT	Voitures particulières	20,8	JC	Produits agricoles pour industrie	- 9,7
	CA	Produits sidérurgiques	10,4	HB	Minerais non ferreux	- 4,4
	FM	Électronique grand public	8,6	JB	Autres produits agricoles	- 4,1
	FU	Véhicules utilitaires	6,9	KC	Viandes et poissons	- 3,7
	CB	Tubes	5,3	JA	Céréales	- 3,4
R.F.A.	FT	Voitures particulières	5,9	JB	Autres produits agricoles	- 5,0
	FG	Machines spécialisées	5,3	JC	Produits agricoles pour industrie	- 2,4
	FC	Moteurs	3,8	DE	Cuir, chaussures	- 1,9
	FS	Éléments véhicules	3,5	DB	Confection	- 1,3
	FU	Véhicules utilitaires	3,4	DC	Bonneterie	- 1,2
France	JA	Céréales	3,5	JB	Autres produits agricoles	- 1,8
	FT	Voitures particulières	3,0	JC	Produits agricoles pour industrie	1,7
	KH	Boissons	2,3	CC	Métaux non ferreux	- 1,5
	FS	Éléments véhicules	1,4	KC	Viandes et poissons	- 1,3
	FW	Aéronautique	1,3	EC	Papier	- 1,1
Iles Britanniques	FC	Moteurs	2,9	JB	Autres produits agricoles	- 3,1
	FS	Éléments véhicules	2,1	FT	Voitures particulières	- 2,9
	GC	Chimie organique	1,8	EC	Papier	- 2,7
	GF	Pharmacie	1,2	JC	Produits agricoles pour industrie	- 2,2
	FF	Matériel BTP	1,2	CC	Métaux non ferreux	- 1,8

Source : CEPII Base CHELEM - Commerce international.

* On calcule pour chaque catégorie de produits (72 produits) le solde commercial que l'on rapporte à la moyenne des échanges du pays considéré (hors énergie).

Par exemple, le déficit américain en voitures particulières est de 15,3 milliards de dollars (4,3 milliards d'exportations, 19,6 milliards d'importations), la moyenne des échanges hors énergie est de 183,0 milliards (201,4 d'exportations, 164,6 d'importations) ; le déficit en voitures particulières représente donc 8,4 % de la moyenne des échanges des États-Unis.

2.2.3. L'internationalisation du capital

- Données statistiques sur les Investissements Etrangers Directs (I.E.D.) dans le Tiers Monde :

Selon le Centre sur les Entreprises Transnationales (CTC) de l'ONU, la part d'IED que reçoivent les PVD a décru de façon nette depuis 1967 pour ne représenter en 1975 que 25 % du total. Il s'agit pourtant de relativiser cette affirmation :

- . En effet, ces calculs étaient réalisés sur les stocks d'investissements et non sur les flux. Or les stocks ont été particulièrement affectés par la nationalisation des actifs détenus par l'étranger.
- . Ces données sont en outre globales et concernent l'ensemble du secteur, y compris les industries extractives et les services. Or, un certain nombre d'entreprises appartenant aux industries extractives (secteur pétrolier de l'OPEP et extractive minière de certains pays d'Amérique Latine et d'Afrique) ont été nationalisées. De plus, la croissance importante de certains PVD et la stagnation de la demande dans les pays industrialisés ont entraîné une hausse importante des investissements des firmes transnationales dans les secteurs manufacturiers et de services.

Le résultat est que le même centre sur les transnationales (UN - CTC : features and trends in foreign direct investment ST/CTC 14, 1981, cité in C. Vaitos : the rising sun of transnationals in the developing countries of Asia - étude préparée pour la Commission Economique et Sociale pour l'Asie et le Pacifique - septembre 1981) indique que, dans le secteur manufacturier, les PVD étaient en 1971 récepteurs pour 21,5 % du stock total de IED appartenant aux principaux pays industrialisés (Etats-Unis, Royaume-Uni, RFA et Japon). Cette part était passée à 24,22 % en 1978. Dans le secteur des services, l'augmentation de la part des PVD comme pays-hôtes était encore plus rapide (26,4 % en 1971 et 34,66 % en 1978). Ce n'est que dans le secteur extractif que cette part a décru de 26 % à 22 %.

En effet, les chiffres absolus mesurant la différence du stock d'investissement entre deux périodes prennent en compte deux facteurs : les changements des flux d'investissement et l'effet des nationalisations sur la valeur des stocks d'investissement. Aussi, en dépit de la hausse minime des IED dans le secteur extractif, les chiffres agrégés sur les trois secteurs montrent que la part d'IED que reçoivent les PVD dans le stock d'IED total est passée de 24,1 % en 1971 à 27,1 % en 1978 avec des taux de croissance très importants pour les I.E.D. à destination de l'ASEAN (voir tableau p. 54).

- Importance de la présence japonaise :

En 1967 et 1978, la part que représente les investissements japonais à l'étranger par rapport au total des IED a été multipliée par 5 et à la fin des années 1970, les IED japonais représentent environ 7 % de la valeur totale des IED (tableau p. 54). Le stock d'investissements japonais à l'étranger se monte à 32 milliards de dollars dont 55 % sont situés dans les PVD. Les raisons d'un tel accroissement sont diverses : nécessité de la restructuration industrielle et délocalisation des industries polluantes ainsi que la possibilité d'un accès sur les marchés étrangers (nationaux ou régionaux).

Le tableau p. montre clairement l'importance de la présence japonaise dans les PVD comparativement à celle des autres pays industrialisés.

Percentage distribution by region of destination of the estimated stock of foreign direct investments in developing countries, 1967 and 1971-1977.

Region of Destination	Percentage share per year								Average % per year	
	1967	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1971-74	1975-77
Africa, north of Sahara	5.1	4.7	4.9	4.3	3.1	2.5	2.3	2.2	4.3	2.3
Africa, south of Sahara	12.2	14.9	14.7	14.6	13.8	13.5	11.6	10.9	14.4	12.0
Central America (incl. Mexico)	19.5	24.2	21.5	22.3	24.9	25.6	26.2	25.9	23.1	26.1
South America	37.9	31.9	32.3	31.2	32.8	28.6	27.8	23.8	32.1	28.2
Middle East	9.9	7.8	8.2	8.1	5.0	5.9	3.1	4.1	7.3	4.4
South, South East and East Asia	15.4	17.4	18.4	19.5	20.4	25.9	28.5	27.1	18.8	27.0
Percentage Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Millions US \$	32239	44893	48016	53928	60178	69490	69340	77626	47849	72152

Source: United Nations Centre on Transnational Corporations, data included in mimeo referred to in footnote of page 4 above and based on OECD, Development Co-operation, various issues and official national statistics, cited in: C. Vaitos: The rising sun of transnationals ... op cité.

Percentage share in the stocks and flows of world-wide outward foreign direct investments among the major home countries, various years in the 1960's and 1970's.

Home Countries	Stocks reported in the years specified			Flows reported in the time periods specified					
	1967	1973	1978	1960-64	1 69	1970-74	1975-78	1960-69	1970-78
U.S.A.	50.4	48.9	45.2	66.1	66.5	53.5	50.3	66.3	52.1
West. Europe	42.9	41	42.5	29.8	29.1	36.9	38.6	29.4	37.7
(FRG)	(2.6)	(5.8)	(8.5)	(4.8)	(5.4)	(8.4)	(9.9)	(5.1)	(9.1)
Japan	1.3	5.0	7.2	1.9	1.8	5.7	7.2	1.8	6.3

Source: UN-CTC, unpublished statistics as in above.

Estimated average share of the flow of foreign direct investments to the LDCs as a percentage of the total such flow from developed market economies, 1960-78.

Developed Home countries	1950-64	1965-69	1970-74	1975-78	1960-69	1970-78
North America	23.3	23.9		38.3	23.9	25.8
Western Europe	44.6	32.3	30.7	31.5	38.4	31
Japan	20.2	71.6	41.0	51.4	70.1	48.2
Weighted Average of all developed countries	30.3	27.0		35.3	28.6	27.8

Source: UN-CTC as in Table above.

2.3. LE REDEPLOIEMENT DU NORD VERS LE SUD

2.3.1. Les pouvoirs des PVD face aux F.T.N.

Face aux intérêts des F.T.N.* et à ses avantages (maintien d'un savoir captif au sein de la firme, capacité de synthétiser une grande variété d'inputs : techniques de management pratiques de commercialisation, possibilité d'accès au marché international), quels sont les pouvoirs des P.V.D. ?

- 1) Tout d'abord, et c'est évident, ils tentent de mettre en place une politique des technologies importées : ainsi de nombreux PVD ont créé des structures de négociation (critères, politiques) afin d'évaluer, de négocier, d'approuver et de réglementer les opérations des FTN chez eux (sélection de secteurs, de firmes-clés). Ces politiques imposent une politique de traitement des entreprises étrangères, des politiques sectorielles et une politique macro-économique. Elles doivent lier l'approbation du know-how étranger au procès de développement technologique local. Il est également nécessaire de mettre en place un système d'information susceptible de collecter, traiter et sélectionner l'information requise.
- 2) D'autre part, les politiques de négociation des paiements technologiques proprement dites s'organisent autour de deux principes :
 - a) Etant donné la globalité des ressources que représente l'implantation de la FTN, les PVD doivent tenter d'apprécier globalement et de façon concomitante la totalité des canaux de sorties de revenus : royalties, remboursement des emprunts entre entreprises affiliées, dividendes, prix de transfert. De plus, l'appréciation de tel ou tel canal spécifique se fait en fonction du secteur dans lequel oeuvre la FTN (dans l'industrie automobile et pharmaceutique, le mécanisme du prix de transfert prime ; dans la pétrochimie c'est le prix des machines et équipement).
 - b) Il s'agit, en outre, de renforcer la capacité des PVD à désagréger le paquet technologique (project package) ce qui nécessite une identification et une évaluation des différents entrants et de leurs coûts comparativement aux autres sources.
 - c) La question du contrôle : Souvent, le vendeur de technologies impose des conditions ou obligations contractuelles à l'utilisateur (pratiques restrictives) qui ont récemment fait l'objet d'une codification à l'échelle internationale : de telles clauses étant contraire aux principes de la législation anti-monopolistique. Mais, dans le cas de la FTN, une telle codification est impossible et inapplicable dans la mesure où le contrôle de la FTN sur ses filiales se fait de façon beaucoup plus implicite et ne fait pas l'objet d'un contrat écrit (à cet égard propriété ne signifie pas toujours contrôle et réciproquement).
 - d) L'acquisition de la technologie : le PVD doit, au niveau gouvernemental, harmoniser les critères d'acquisition : la FTN traite, en effet, avec un grand nombre d'institutions gouvernementales des pays - hôtes. La coopération régionale constitue souvent un facteur de réduction de la capacité de négociation du pays appartenant à la région. Notamment, lorsque cette organisation régionale se limite à la seule abrogation des barrières douanières, la FTN est susceptible de faire jouer un pays contre un autre tout en gardant intact sa capacité à décider de sa stratégie au plan régional (cf. expérience du Pacte Andin).

* Cf. annexe : redéploiement et firmes transnationales.

e) La désagrégation du paquet technologique.

Il s'agit d'une évaluation séparée des différents entrants du paquet investissement + technologie (investissement en capital, inputs intermédiaires, biens d'équipement importés, assistance technique et ventes de technologie, brevets et licences). Les avantages d'une telle désagrégation sont nombreux : technologie adaptée, utilisation et promotion des capacités locales en conseil en ingénierie, formation du personnel local.

f) L'adaptation des technologies importées : c'est le renforcement du pouvoir de décision dans le choix des produits et des décisions de consommation. Il ne s'agit plus ici de choix purement technologiques mais de priorités socio-politiques et culturelles.

2.3.2. Les résultats : une modification des spécialisations du Tiers Monde qui affecte les schémas de production et de commerce international

a) Les schémas de production et de commerce international dans l'industrie manufacturière (in Ch. Brochet - Annexe au rapport Berthelot - de Bandt)

L'évolution des taux de croissance par branches (tableau ci-après) souligne cependant une nette modification des spécialisations du Tiers Monde qui tendent à se diversifier vers la fabrication de machines électriques (taux de croissance de 11,1 % en 63-76 ; de 9,7 % en 76-78) et la production de métaux non ferreux (4,8 % et 9 %), notamment dans les pays d'Asie et d'Amérique Latine. Par contre, la faiblesse des taux de croissance du textile habillement (4,4 % en 63-76 mais seulement 1,5 % en 76-78) traduit un fort désengagement des pays du Tiers Monde dans cette branche traditionnellement exportatrice. Les forts taux de croissance de certains biens intermédiaires comme les produits chimiques (7,8 % en 76-78), la sidérurgie (7,8 %) et les IAA (7,8 %) laissent supposer par ailleurs que ces pays cherchent de plus en plus à répondre de façon autonome à leurs besoins industriels.

Un parallèle peut être fait avec les pays industrialisés, le ralentissement de la croissance industrielle qui les caractérise, affecte plus particulièrement certains secteurs. Entre 1976-78, le déclin des taux de croissance est particulièrement marqué dans l'industrie du cuir (- 0,9), la fabrication des chaussures (- 0,4), l'industrie textile (- 0,4).

La tendance à une diversification sectorielle croissante des pays du Tiers Monde montre les limites des analyses en termes d'avantages comparatifs. Les approches théoriques basées sur les intensités de main-d'oeuvre ou de capital concluaient à l'hypothèse d'une spécialisation de ces pays dans les branches à fort contenu de main-d'oeuvre non qualifiée. Elles permettent de moins en moins d'expliquer de façon satisfaisante l'évolution de la composition par produits de la production industrielle des pays en développement. Seule une approche sectorielle plus fine mettant l'accent sur la stratégie des firmes et des Etats et sur les barrières à l'entrée de certains secteurs ses susceptible de donner des éléments d'explication sur la dynamique en cours de l'industrialisation des pays du Tiers Monde.

Taux de croissance de la production dans diverses branches de l'industrie

	ISIC	Pays développés à économie de marché		Pays à économie planifiée	
		1963-76	1976-78	1963-76	1976-78
Industrie alimentaire	311-2	3,4	3,0	5,7	3,5
Fabrication des boissons	313	4,5	3,5	5,8	3,2
Industrie du tabac	314	2,2	1,6	4,4	1,4
Industrie textile	321	3,0	- 0,4	6,1	3,9
Fabrication d'articles d'habillement	322	2,5	1,7	7,7	3,8
Industrie du cuir	323	1,2	- 0,9	5,1	2,7
Fabrication de chaussures	324	0,0	- 0,4	5,3	4,5
Fabrication d'ouvrages en bois et en liège	331	2,9	2,6	5,1	2,8
Fabrication de meubles et d'accessoires à l'exclusion du métal	332	4,6	2,8	8,6	6,7
Impression de papier	341	4,2	3,9	7,4	4,2
Imprimerie et édition	342	2,8	4,0	7,9	4,5
Industrie chimique	351	8,3	5,5	11,9	6,3
Fabrication d'autres produits chimiques	352	6,4	7,0	10,6	6,2
Raffineries de pétrole	353	5,8	1,9	12,6	6,6
Fabrication de dérivés du pétrole et du charbon	354	1,2	0,6	3,9	2,4
Industrie du caoutchouc	355	4,5	4,8	8,6	5,1
Fabrication d'ouvrage en matière plastique	356	12,4	9,6	15,8	7,2
Fabrication de grès et de porcelaine	361	4,4	2,6	9,2	6,8
Industrie du verre	362	5,0	5,3	10,7	7,3
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	369	3,2	4,9	7,8	3,9
Sidérurgie	371	3,2	1,8	5,4	3,7
Production de métaux non ferreux	372	4,0	3,1	9,3	3,6
Fabrication d'ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	381	4,0	5,0	11,0	8,7
Fabrication de machines non électriques	382	5,1	4,7	10,4	8,8
Fabrication de machines électriques	383	7,0	6,4	11,4	9,4
Construction de matériel de transport	384	4,1	5,4	11,2	9,0
Fabrication d'instruments de précision, d'optique	385	5,7	7,3	11,3	9,4

Source : ONUDI - L'industrie mondiale en 1980, New York, 1981.

manufacturière par groupement économique (en dollars 1975 et en %)

Total		Pays en voie de développement				Amérique Latine	
1963 76	1976 78	Afrique		Asie		1963 76	1976 78
		1963 76	1976 78	1963 76	1976 78		
4,1	4,5	4,3	3,9	5,0	8,0	3,7	2,7
6,8	13,2	8,5	13,2	9,9	22,7	5,5	9,0
3,9	5,6	5,8	6,5	4,1	6,0	3,2	4,6
4,2	1,8	4,6	3,1	4,3	2,8	4,0	0,6
4,7	1,1	- 1,9	8,2	6,5	0,4	4,1	1,3
3,4	3,1	5,4	- 1,4	2,0	7,5	3,8	0,2
3,4	1,4	3,1	5,0	3,4	- 0,1	3,5	1,6
3,7	4,2	2,8	1,3	3,4	5,2	4,4	2,9
1,8	2,6	2,8	4,9	0,1	9,4	2,9	---
6,2	7,0	5,4	4,2	5,5	9,1	6,5	6,4
5,7	3,6	1,6	---	10,8	6,1	5,0	2,5
11,5	8,0	6,3	2,4	15,4	15,8	10,2	4,5
8,6	8,2	7,1	5,9	7,1	15,9	9,4	5,6
2,8	4,6	9,1	4,1	2,0	6,5	3,9	1,9
11,3	7,1	6,2	9,9	13,1	9,7	11,4	4,3
7,5	5,6	1,3	0,2	7,0	12,0	8,2	2,4
9,8	7,2	13,2	13,9	22,2	---	9,7	2,9
5,6	6,1	3,9	6,2	1,1	9,9	7,4	5,3
9,3	6,5	5,0	4,7	11,0	8,5	8,4	5,3
8,7	7,6	6,7	4,9	10,0	11,5	8,3	5,1
7,5	7,8	6,4	5,2	6,1	6,8	8,2	8,4
4,8	9,0	2,0	3,7	7,7	12,4	4,6	8,7
7,3	7,0	10,4	- 2,6	6,7	12,0	7,2	6,0
11,7	2,6	8,2	---	7,9	12,8	13,2	0,1
11,1	9,7	9,5	---	14,7	17,6	9,7	5,2
9,9	5,5	5,9	---	6,4	8,0	11,2	4,2
6,5	9,9	---	---	5,9	18,1	6,8	0,0

Structure du commerce mondial: Evolution des parts respectives des flux commerciaux Nord-Nord, Nord-Sud, Sud-Nord, Sud-Sud dans le total du commerce mondial (5 d'augmentation ou de diminution) - par branches, classification CEPII - 1973-1981 (voir graphique page ci-après).

Remarque générale :

Entre 1973 et 1981, on observe une régression très nette de la part du commerce Nord-Nord par rapport au commerce mondial et ce, dans pratiquement toutes les branches. Cette régression est surtout compensée par une augmentation importante de la part du commerce Nord-Sud mais aussi de celle du commerce Sud-Sud et dans une moindre mesure du commerce Sud-Nord.

A un niveau plus fin, se dessine un certain nombre de pôles de régression ou au contraire d'éclosion :

→ Pratiquement toutes les branches dites de pointe voient leur importance diminuer dans le commerce Nord-Nord mais au contraire s'affirmer dans le commerce Nord-Sud mais surtout Sud-Sud (matériel électrique, électronique, chimie fine, matériel de précision). Il est en effet surprenant de constater l'importance de l'augmentation de la part du commerce Sud-Sud dans les branches de la chimie fine (augmentation de 6,1 %) du matériel électrique (5,4 %) ou de l'électronique (5 %).

→ Les résultats concernant les flux Nord-Sud sont moins surprenants : l'importance des biens d'équipement y est confirmée : moteurs et machines, matériel électronique.

→ La part du commerce Sud-Nord est en augmentation modérée dans l'ensemble des branches : énergie primaire surtout mais aussi - il faut le noter - matériel de précision et électronique (ce dû surtout au commerce inter-firmes des transnationales installées dans les PVD).

	1957 (1958)	1958 (1959)
		34
		35
		36
		37
		38
		39
		40
		41
		42
		43
		44
		45
		46
		47
		48
		49
		50
		51
		52
		53
		54
		55
		56
		57
		58
		59
		60
		61
		62
		63
		64
		65
		66
		67
		68
		69
		70
		71
		72
		73
		74
		75
		76
		77
		78
		79
		80
		81
		82
		83
		84
		85
		86
		87
		88
		89
		90
		91
		92
		93
		94
		95
		96
		97
		98
		99
		100

ENERGIE PRIMAIRE

MATERIAUX NON FERREUX

PRODUITS FERREUX
ET ACIER

PRODUITS ALUMINIUMS
ET ALLIAGES ALUMINIUMS

MATERIAUX EN FERREUX
ET ALLIAGES
ET EN ALUMINIUM

MATERIAUX DE TRANSPORT
ET DE TRACTION

ENGINES ET
ELECTRIQUE

MATERIAUX ELECTRIQUES
ET DE COMMUNICATION

ENERGIE PRIMAIRE 5,7
 ENERGIE DE SECTION ELECTROUSQUE 1,3
 ENERGIE TERTIAIRE 0,7
 MATERIEU POLYMER 0,6
 PRODUIT CHIMIQUE 0,5
 SIDERIEU 0,5
 EQUIPEMENT 0,4
 MATERIEU DE CONSTRUCTION 0,3
 MATERIEU TRANSPORT 0,2
 MATERIEU DE TRANSPORT 0,2
 EQUIPEMENT 0,3

PRODUITS ALIMENTAIRES 1,5
 FABRIQUE AEROSOL 1,5
 METALLURIE NON FERREUSE 1,5

01
 02
 03
 04
 05
 06
 07
 08
 09
 10
 11
 12
 13
 14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 00

11 - VERRE TECHNIQUE

STRUCTURE DU COMMERCE MUNDIAL : EVOLUTION DES PARTS RESPECTIVES DES FLUX COMMERCE NORD-NORD, NORD-SUD, SUD-NORD, SUD-SUD DANS LE TOTAL DU COMMERCE NORD-N (à documentation de de Himmelfarb) - par branches - classification CIP (1973-1981).

b. Les nouveaux modes de transfert de technologie

Les études et analyses du Transfert de Technologie restent très imprécises sur son avenir et ses modalités futures : certains prédisent la fin de l'âge d'or, d'autres, au contraire, considèrent que le mode de transfert et d'investissement international et donc les schémas dominants de restructuration industrielle internationale restent intacts.

Une telle divergence de position se retrouve -et s'explique par - au niveau du clivage qui divise les conceptions sur le N.O.E.I. et sur le redéploiement industriel.

Pour les partisans du N.O.E.I., il existe une convergence entre certains intérêts des FTN désireuses de délocaliser une partie de leur production labour-intensive ou polluante et ceux du Tiers-Monde, avide de technologie et d'investissements nécessaires à leur développement. Au contraire, les critiques de ce NOEI considèrent que les intérêts globaux restent contradictoires : la délocalisation vers le Tiers Monde de certaines filières industrielles (ou secteurs complets) ne s'est pas réalisé et le NOEI repose sur un malentendu : l'idée selon laquelle la mise en place d'une N.D.I.T. (Nouvelle Division Internationale du Travail) impulsée par les pays du centre ouvrirait à ceux de la périphérie des perspectives nouvelles d'industrialisation.

Le malentendu se retrouve au niveau de la conception du redéploiement qu'ont respectivement les pays industrialisés et ceux du Tiers Monde : selon les pays de l'OCDE, il s'agit surtout :

- d'un développement de l'investissement productif ;
- d'une concentration de l'internationalisation sur un petit nombre de pays à l'intérieur de l'OCDE ;
- des industries dynamiques du Tiers Monde doivent être subordonnées à un contrôle hautement concentré entre les mains de quelques FTN.

Pour les pays du Tiers Monde, le redéploiement industriel devrait être une possibilité de lutter contre les effets négatifs de la crise économique et, plus généralement, d'éliminer progressivement les asymétries de leurs relations avec les pays industrialisés. Ils l'appréhendent donc comme :

- un mécanisme d'accélération du transfert des facteurs de production clé (technologie, savoir management, finance) vers les secteurs industriels du Tiers Monde et,
- comme un mécanisme permettant d'intensifier la restructuration des flux commerciaux de produits manufacturés à l'échelle mondiale et les schémas de spécialisation internationale.

Ces deux conceptions opposées induisent une appréciation différente du transfert de technologie et de ses modalités futures. La thèse de la délocalisation industrielle des secteurs productifs dans les pays du Tiers Monde tend à montrer que les FTN, de par leurs implantations productives dans ces pays, implique un transfert ou, du moins, une certaine diffusion de la technologie. Un tel processus érode progressivement la capacité de ces firmes à contrôler la technologie et donc de maintenir leur position dominante. Cette inquiétude vise principalement les PNI et, à cet égard, l'OCDE, dans un rapport récent (65) s'interroge sur les effets du transfert international de technologie sur le renforcement des capacités innovatrices de ces pays. Certes, le rapport considère que "la pression de la concurrence (des PNI) s'est exercée à partir

de pays qui ne sont pas les plus gros clients pour les biens d'équipement et la technologie". Mais le rapport poursuit : "Rien ne garantit cependant que cette situation se perpétuera. Au fur et à mesure que le développement industriel des pays à grands marchés s'approfondira, leurs besoins de technologies sophistiquées iront normalement en s'intensifiant. Et celles-ci ne pourront être acquises que par un développement parallèle des exportations de produits manufacturés, provoquant ainsi un renversement déjà amorcé pour certains, vers des politiques d'exportation La concurrence exercée par ces derniers (les PNI) peut avoir des conséquences plus sévères du fait qu'elle s'exerce à partir d'unités de production ultra-modernes avec une main-d'oeuvre en principe moins coûteuse et sans avoir à tenir compte de la rentabilisation d'unités plus anciennes".

Notons, au passage, que les FTM ne sont pas exemptes de ce type de problème même si elles ont la possibilité de réexporter leur production vers la société-mère ou les filiales du groupe. Une telle conception s'appuie sur l'idée que le transfert induit un processus d'apprentissage et d'adaptation des capacités d'engineering du pays-hôte du Tiers Monde.

Cette thèse est vivement critiquée par certains pour qui les tendances actuelles de la DIT au sein du système capitaliste mondial n'ont globalement rien de nouveau, du moins du point de vue des rapports centre-périphérie, et que, s'il existe effectivement une tendance nouvelle à la délocalisation d'industries de main-d'oeuvre vers les PNI, il est essentiel de souligner qu'elle reste en fait étroitement circonscrite géographiquement et sectoriellement. En outre, ces flux sont minimes par rapport à l'expansion des flux d'investissement croisés intra-branche entre pays industrialisés (ce que n'avaient pas pris en compte certaines études empiriques.

Au delà de ces clivages, la sortie de la crise structurelle internationale impose une meilleure cohérence dans le redéploiement des pays industrialisés dans les PVD. Les deux mouvements de restructuration et d'internationalisation jusqu'ici indépendants devront être liés de façon plus systématique. Se développera ainsi dans les années à venir une plus grande spécialisation des différents établissements contrôlés par les groupes au niveau mondial et la DIT entre les pays du centre se renforcera.

Certaines modalités du Transfert technologique (apport de technologie, accords de compensation industrielle, développement d'accords internationaux d'échanges de technologie) sont alors susceptibles de remplacer - en partie du moins - les formes classiques de l'investissement direct à l'étranger.

2.4. L'IMPACT DU REDEPLOIEMENT SUR L'INDUSTRIALISATION DU TIERS MONDE

2.4.1. La dépendance du Tiers Monde : le secteur des biens d'équipement

Elle se manifeste tant au niveau des échanges que de la production.

La production par le Tiers Monde de biens d'équipement ne représente que 6 % (1977) de la production mondiale dont 66 % est détenue par les pays occidentaux et 28 % par les économies planifiées. L'ONUDI prévoit - espère ? 17 % en l'an 2000.

Ces 6 % ne sont, en outre, composés de certaines étapes de fabrication basées sur l'utilisation d'une main d'oeuvre non qualifiée ou de certains produits banalisés. Ils sont concentrés dans 5 pays : Argentine, Brésil, Inde, Corée, Mexique.

La dépendance du Tiers Monde résulte également d'une analyse des échanges (cf. tableau sur données 1981). Les marchés du Sud comptent pour une large part dans les importations mondiales de biens d'équipement (un tiers) surtout de matériels électriques (40 %) et de moteurs et machines (35 %). D'où l'importance stratégique des marchés du Tiers Monde, notamment pour les firmes américaines et allemandes mais aussi japonaises (ASEAN).

Par contre, dans le domaine de l'électronique, le Tiers Monde ne représente qu'une part relativement faible du marché mondial (ces pays n'ont guère d'industries propres de l'informatique sauf certains pays comme l'Inde (fabrication des équipements sous licence : mini-ordinateurs), Singapour, Brésil (industries du mini-ordinateurs grâce à l'utilisation de technologies étrangères d'origine japonaise, allemande et française). Dans le domaine des composants, on a assisté tout au long des années 1970 à une délocalisation des firmes des pays développés (surtout américaines) au niveau des étapes d'assemblage (sous forme de filiales-ateliers ou de sous-traitance).

Globalement, les importations nettes de biens d'équipement par les PVD ont crû plus vite que leurs productions globales de biens manufacturés.

Pourtant ces flux d'exportations de biens d'équipement vers le Sud sont susceptibles de connaître des limitations importantes dues à la conjonction de deux facteurs :

- l'aggravation de la dette des pays du Tiers Monde (et plus particulièrement ceux qui importent le plus de biens d'équipement) pourrait inciter ces pays à expérimenter de nouveaux types de politique de substitution aux importations ;
- malgré les gains de productivité dus à la micro-électronique et la détérioration du climat des investissements dans les PVD, la tendance semble être à la localisation dans le sud de certains segments de la production des biens d'équipement tels que les machines-outils classiques et l'équipement électrique (ce dû au coût de production en main d'oeuvre moindre et à la concurrence oligopolistique à laquelle se livrent les firmes transnationales dans les PNI.

Le problème est donc plutôt de savoir quel type de biens d'équipement seront susceptibles à terme d'être produits dans le Tiers Monde, quels critères de sélection utiliser en vue de quel type de politique industrielle et économique.

Une telle spécialisation des PVD dans la production de matériels moins complexes fabriqués sur place dans un nombre limité de pays : Brésil, Inde, Argentine, Corée du Sud, commence à se réaliser : les résultats peuvent se mesurer par les flux d'exportation de ces matériels vers d'autres pays du Sud.

Ainsi, si les exportations du Sud ne représentaient en 1977 que 2,5 % des exportations mondiales, ce pourcentage était de 9,6 % en 1981 (dont 5,5 % seulement vers le Nord (cf. tableau ci-dessous)).

Part relative du commerce des pays du Sud par rapport au commerce mondial (en %) : le secteur des biens d'équipement

	Exportations		Importations totales
	Totales	vers le Nord seulement	
Electronique	18,7	12,9	24,8
Matériel de précision	8,7	5,7	25,5
Moteurs et machines	3,3	1,3	34,4
Matériel électrique	13,8	5,7	40,5
TOTAL	9,6	5,5	32,0

Source : calculée à partir de la base CHELEM-CEPII.

2.4.2. Secteurs de crise et de délocalisation récente : la pétrochimie et l'automobile

. La pétrochimie

La délocalisation s'est exercée surtout dans les activités de raffinage : en 1981, le Tiers Monde disposait de 23,6 % des capacités mondiales de raffinage (20,3 millions de baril/jour) avec une concentration importante de ces capacités dans les pays producteurs de pétrole mais aussi dans certains pays d'Amérique Latine et d'Asie (Brésil, Argentine, Singapour, Corée, Inde) qui les ont mis en place pour assurer leur autosuffisance en association avec les grandes compagnies pétrolières.

Mais, comme le fait remarquer justement Ch. Brochet (rapport Y. Berthelot J. de Bandt, annexe op. cité), une telle tendance à la délocalisation n'a pas pour autant remis en cause la concentration de l'industrie du raffinage dans les pays développés, près des marchés de consommation (et notamment dans trois pays : les Etats-Unis : 22 %; l'URSS : 13,6 %) et le Japon (7,1%).

Cependant, par la mise en place d'unités de production très compétitives, les pays pétroliers deviennent des concurrents importants pour les produits intermédiaires raffinés.

Notons enfin que les pays du Tiers-Monde ne sont pas seulement concurrent des pays industrialisés mais représentent également des marchés : "En 1980, ces pays ont importé plus de 100 millions de tonnes de produits raffinés, soit 27,8 % des importations mondiales. Ces débouchés sont surtout le fait des pays d'Asie (46,6 millions de tonnes) et d'Amérique Latine (22,8 millions de tonnes) qui n'ont pas encore développé leur propre capacité de raffinage" (Ch. Brochet op. cité).

Dans le domaine de la pétrochimie, si le mouvement de délocalisation est plus récent et limité à un nombre restreint de pays, il est vraisemblable qu'un transfert de production des grands intermédiaires de base et des matières plastiques de masse (polvéthylène et PVC) vers les pays du Tiers Monde devrait s'effectuer progressivement au cours des 20 prochaines années. Il devrait modifier les caractéristiques de la concurrence internationale dans ce secteur à partir de 1985.

Pour l'heure, la part du Tiers Monde dans la production mondiale ne représente encore que 10 % (Cf. détails tableau p.67), ce qui fait mieux comprendre son faible poids dans les exportations mondiales d'autant plus que leur stratégie d'implantation a été axée sur les marchés intérieurs (notamment celle des premiers pays à se doter de telles unités de production essentiellement pays en voie d'industrialisation rapide : Venezuela, Brésil, Mexique, Argentine, Inde, Algérie, Corée du Sud).

- Effets en retour pour les pays industrialisés :

"A court terme, la mise en place de ces unités constitue un vaste marché pour la vente de technologie, de biens d'équipement et de services. Si les responsables nationaux des projets sont des sociétés d'Etat (comme Sabic en Arabie Saoudite, Korea Oil Corporation en République de Corée, Petrobras au Brésil, Pemex au Mexique, etc...), les opérations de conception et de réalisation sont généralement assurées par des firmes étrangères. L'analyse des derniers

contrats réalisés montre que ce sont surtout les firmes originaires des Etats-Unis (Lummus, Pullman Kellogg, Stone et Weiler, Foster Wheeler, etc pour les procédés amont ; Du Pont, Union Carbide, Dow, Monsanto, pour les opérations aval) et le Japon (Mitsubishi, Sumitomo, etc...) qui ont opté pour une stratégie de présence sur ces marchés en expansion et de sécurité en matière d'approvisionnement. Elles sont largement responsables des transferts de technologie vers les pays du Tiers Monde, notamment ceux du Moyen-Orient. A l'exception de CDF-Chimie et de Technip, les firmes européennes sont largement absentes.

A plus long terme, les effets en retour sont très différents selon les objectifs poursuivis par les pays d'accueil. En ce qui concerne les projets tournés vers le marché intérieur, ce redéploiement vers le Tiers Monde risque évidemment de diminuer les exportations de l'industrie pétrochimique des pays industrialisés. Compte tenu de la forte croissance de la consommation de produits pétrochimiques dans ces pays (10 % l'an environ), ils ne devraient cependant pas constituer une grande menace. Par contre, les effets de concurrence devraient jouer plus fortement en provenance du Moyen Orient dans le domaine de l'éthylène et des matières plastiques. La plupart des pays pétroliers de la région à faible population ont en effet mis l'accent sur des complexes pétrochimiques de grande dimension pour l'exportation : en Arabie Saoudite, la Société Sabic (Saudi Arabian Basic industries) a décidé le lancement de huit projets à Jubail et à Yanbu, en association avec des firmes pétrolières et chimiques américaines et japonaises (Shell, Dow, Exxon, Mitsubishi, Texas Eastern, Mobil) ; à Abu Dhabi, le démarrage d'une unité d'ammoniac et d'urée est prévu pour la fin 1982 ; la Libye s'est lancée dans un projet de 330 000 tonnes/an d'éthylène, etc... Si ces projets se réalisent, la capacité de production d'éthylène devrait atteindre 1,8 million de tonnes/an. Cette modification progressive de la concurrence internationale ne doit toutefois pas être exagérée. Le mouvement de délocalisation vers le Tiers Monde est récent et ne touche que quelques pays. De nombreux projets sont, soit arrêtés pour des raisons de financement (problème d'endettement notamment), ou de difficultés politiques (guerre entre Irak et Iran, par exemple). Les délais de montée en production sont souvent plus longs que prévus : absence d'infrastructure industrielle, formation insuffisante de la main-d'oeuvre, etc... Cette nouvelle concurrence des pays du Tiers Monde ne doit pas faire oublier celle en provenance des pays industrialisés riches en pétrole qui contrôlent une large part des échanges internationaux et se sont également lancés dans de nouveaux projets pétroliers chimiques" (Ch. Brochet op. cité).

En outre, les technologies utilisées par les PVD seront de plus en plus obsolètes au regard des innovations radicales concernant les nouvelles possibilités d'utilisation rationnelle de l'énergie et la miniaturisation des unités de production.

Part du Tiers Monde dans la production mondiale
des grands intermédiaires de base.

	1977	1980	1985
Ethylène	6	11	17
Benzène	3	7,5	15,5
Xylènes	6,4	13,5	16
Monomères pour la production de fibres syn- thétiques	4	10,5	14
Caoutchouc Synthétique	8	10	13
Fibres synthétiques	16	18	23
Matières plastiques	6	9,3	20

Source : ONUDI in D. Ernst : op. cité.

. L'automobile :

Due au ralentissement de la demande mondiale et au renchérissement sensible du coût de l'énergie, la crise que connaît aujourd'hui ce secteur se traduit par une aggravation de la concurrence internationale.

Polarisation de la production et des échanges (in Ch. Brochet op. cité) :

Celle-ci s'exerce essentiellement autour de six grands pays producteurs qui contrôlent une large part de la production mondiale (80 % des 30 millions de voitures produites en 1980). Les Etats-Unis occupaient encore la première place en 1980, avec une production de 8,4 millions de véhicules (28,0 % de la production mondiale) mais tendent à être dépassés par le Japon (7 millions de voitures, 24,1 % de la production mondiale) dont l'industrie connaît une croissance spectaculaire. L'Europe occidentale, en tant que zone, arrive au premier rang (35,2 % de la production mondiale avec quatre pays dominants : la RFA (3,5 millions de voitures), la France (3 millions), l'Italie (1,4 million) et la Grande Bretagne (0,9 million). Les pays du Tiers Monde ne représentent qu'un faible poids dans la production mondiale (moins de 7 % en 1980 avec une nette prédominance des pays d'Amérique Latine (principalement Brésil, Argentine, Mexique) et l'émergence de quelques pays asiatiques (Inde, Corée du Sud).

Cette polarisation de la production se retrouve dans les échanges. Plus de 90 % des exportations mondiales de voitures sont réalisées par les pays industrialisés, avec un contrôle très fort de certains pays qui exportent plus de 50 % de leur production : la RFA, la France mais surtout le Japon qui est devenu le premier exportateur depuis quelques années. Les caractéristiques techniques de l'industrie automobile (importance des économies d'échelle, automatisation croissante des processus de production, etc...) sont telles qu'elles ne permettent pas aux pays du Tiers Monde de concurrencer les pays traditionnellement producteurs pour les produits finis à l'exception de quelques pays comme la Corée du Sud qui commencent à vendre des voitures très compétitives non seulement sur les marchés des pays en développement (Nigéria, Arabie Saoudite) mais également sur ceux de certains pays industrialisés (Canada, RFA, Japon). Par contre, ces pays exportent de plus en plus certains composants tels que les moteurs ou les boîtes de vitesse par le biais de la politique de sous-traitance internationale des grandes firmes américaines, japonaises et européennes. Il s'agit dans ce cas d'échanges intrafirmes (entre sociétés mères et filiales) qui sont liés aux nouvelles formes de spécialisation que pratiquent les firmes multinationales pour tirer partie des économies d'échelle.

En termes de débouchés, les importations mondiales sont également concentrées sur les marchés des pays industrialisés (environ 73 % en 1980), qui arrivent en tête pour le parc automobile mondial (Etats-Unis et dans une moindre mesure Europe et Japon). A noter toutefois un tassement de la demande de ces pays liée à une certaine saturation de leurs marchés nationaux du fait de leur niveau élevé de motorisation (phase d'achats de remplacement ou de multi-motorisation).

La forte concentration du parc de véhicules dans un petit nombre de pays ne peut être remise en cause par le développement récent des achats de certains pays du Tiers Monde (pays pétroliers, Amérique Latine, Asie du Sud-Est).

Par contre, au cours des dernières années, la croissance rapide de leur demande dans ce secteur a permis d'atténuer les effets de la crise de 1974/75, dans la mesure où elle a été supérieure à celle des pays industrialisés. Pour l'avenir, les pays du Tiers Monde représentent les marchés qui offrent les perspectives les plus importantes de développement compte tenu de leur niveau très faible de motorisation. Cette évolution explique une certaine réorientation géographique des débouchés vers ces pays. La France a ainsi réalisé 10,3 % de ses ventes en 1979 dans les pays du Tiers Monde dont 3,5 % vers l'Afrique Noire (Nigéria), 3,4 % vers l'Amérique Latine (Colombie, Chili, Mexique) et 2,1 % vers l'Afrique du Nord (Libye, Maroc).

L'industrialisation du Tiers Monde dans le secteur de l'automobile dépend fortement de la politique de délocalisation que mènent les grandes FTN des pays industrialisés soumises elles-mêmes à une compétition accrue sur les marchés mondiaux.

L'exportation de véhicules entièrement montés a été progressivement supplantée par des activités locales de production par la création de filiales étrangères en joint ventures ou de sociétés construisant sous licence des grandes firmes américaines (General Motors, Ford, Chrysler), Japonaises (Toyota, Nissan) et européennes (principalement Volkswagen, PSA et Renault). Dans tous les cas, ces firmes étrangères conservent le contrôle des principaux maillons de la filière : technologie, gestion et commercialisation. Par contre, les gouvernements des pays d'accueil interviennent plus ou moins fortement pour fixer des niveaux de production, choisir les modèles produits et/ou augmenter le taux d'intégration locale.

En Amérique Latine, le processus de motorisation se trouve dans une phase d'accélération rapide. Face à cette forte demande interne, une production locale de véhicules automobiles tend à se substituer aux importations. La production, qui est passée de 0,6 million de voitures en 1970 à 1,4 million en 1980, est principalement concentrée dans les pays les plus vastes de la région : Brésil, Mexique, Argentine.

Dans leur ensemble, les pays d'Asie n'ont jusqu'à présent mis en place que de modestes capacités de production d'automobile au sens où 50 % de la valeur d'un véhicule doivent pouvoir être attribués aux éléments produits sur place. Deux exceptions notables : l'Inde (160 000 voitures en 1980) et la Corée du Sud (75 000 voitures).

L'industrie automobile dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique se limite encore à des activités de montage mais la demande croissante de véhicules sera vraisemblablement satisfaite progressivement par une production locale.

Les capacités de production localisées dans les pays du Tiers Monde restent dans la majorité des cas largement tournées vers les marchés locaux ou régionaux. Elles ont donc des effets importants en termes de débouchés pour les pays industrialisés. Elles se traduisent par un courant d'exportation de pièces détachées vers les pays qui ne sont que faiblement intégrés localement. Elles donnent davantage matière à des exportations de savoir-faire et de biens d'équipement pour les pays ayant un taux d'intégration local élevé. Face à une concurrence internationale renforcée et une saturation de la demande sur les marchés traditionnels, les nouveaux besoins du Tiers Monde permettent aux firmes des pays industrialisés d'élargir leur base industrielle et de consolider le volume de leurs activités dans le pays d'origine.

2.4.3. Les secteurs traditionnels et de délocalisation plus ancienne : le secteur textile-habillement, la construction navale, la sidérurgie

Le phénomène de délocalisation des industries du textile et de l'habillement est un des traits les plus notables des relations Nord-Sud :

La tendance de cette industrie dans le Tiers Monde a été la constitution de filière totale complète depuis la première transformation des matières premières (coton, laine, fibres chimiques ...) jusqu'à la confection et l'habillement.

Elle a abouti d'une part à un développement généralisé d'industries textiles destinées à approvisionner les marchés locaux (destination qui est majoritaire dans la plupart des pays du Tiers Monde), d'autre part à l'apparition plus récente (débat des années 60) dans certains pays d'unités tournées essentiellement vers l'exportation.

. Typologie des stratégies des différents pays (Ch. Brochet op. cité) :

Les principaux pays asiatiques exportateurs, dépourvus de matières premières (Républiques de Corée, Hong Kong, Taïwan notamment) ont axé leur industrialisation sur l'exportation pour tirer partie de leur bas prix de revient (coûts salariaux très bas, conditions de travail précaire, temps élevé d'utilisation des équipements). Leur forte croissance au cours des années 60 est étroitement liée à l'exportation à l'étranger des firmes japonaises, dont les investissements directs en Asie ont atteint plus de 500 millions de dollars jusqu'en 1977. Elle a été suivie par la suite d'un certain relais des capitaux locaux qui a permis la constitution de puissants groupes nationaux.

Dans les pays dépourvus de matières premières, l'accent a été mis dans un premier temps sur une spécialisation dans les segments aval (bonneterie, habillement) où les avantages de main d'oeuvre jouent le plus fortement et permettent une forte compétitivité à l'exportation. Par la suite, ces pays ont adopté une politique de "remontée de la filière" pour atténuer leur dépendance vis-à-vis des produits semi-finis des stades amont. La Corée du Sud fournit l'exemple le plus typique de cette stratégie dans la mesure où elle fabrique également des machines textiles et des fibres chimiques qui concurrencent depuis quelques années les pays industrialisés pour des produits plus capitalistiques.

Les pays en voie d'industrialisation, gros producteurs de coton (Inde, Pakistan, Egypte, Brésil, Mexique, etc...) ont essentiellement cherché à valoriser localement leurs matières premières en développant progressivement les stades amont puis aval (stratégie de descente de filière). La faiblesse des capitaux étrangers dans leur industrie textile s'explique par le rôle dynamique joué par les Pouvoirs Publics et l'apparition d'une classe puissante d'entrepreneurs, qui a permis la création d'entreprises nationales comme Birla en Inde. Par contre, les firmes des cinq principaux pays industrialisés écoulent une part considérable de leur production textile dans ces pays et participe à la production par le biais soit de licences et de ventes de technologie, soit de contrats d'investissements et de gestion. Bien que ne représentant qu'une faible part de leur production, leurs exportations jouent un rôle important sur le marché mondial ce qui met ces pays en position de concurrencer les grands exportateurs asiatiques et les pays industrialisés occidentaux. Une part importante de la commercialisation de leurs produits est toutefois entre les mains de sociétés étrangères.

Dans presque tous les autres pays du Tiers Monde, notamment ceux d'Afrique, la production est essentiellement destinée aux marchés intérieurs, à l'exception de quelques pays comme la Tunisie ou la Côte d'Ivoire qui ont opté depuis quelques années pour des projets tournés vers l'exportation. Leur production nationale reste souvent insuffisante pour répondre à tous leurs besoins, d'où le recours à des importations principalement en provenance de pays industrialisés. Si des pays comme l'Algérie ou la Tanzanie ont développé une industrie textile fondée sur un secteur public puissant, la plupart d'entre eux ont fait largement appel aux investissements étrangers et aux firmes multinationales originaires des principaux pays industrialisés. En Afrique, les entreprises françaises sont fortement présentes. Dollfus Mieg et Agache-Willot notamment possèdent un réseau étendu de filiales dans les pays francophones. Intervenant marginalement sur le marché mondial pour les exportations de produits manufacturés, ces pays conservent encore une structure commerciale caractérisée par l'exportation de coton brut et l'importation de produits finis.

. Conséquences de ce phénomène sur les échanges commerciaux du Sud.

Au niveau des exportations mondiales, la part des pays industrialisés a nettement fléchi passant de 64 % au début des années 60 à 57 % en 1979 (échanges intracommunautaires exclus). Au cours de la même période, les pays du Tiers Monde passaient de 36 à 43 %, l'augmentation de leur part étant particulièrement sensible pour les produits finis (maille, bonnetterie, habillement).

Un phénomène qu'il faut relativiser

Si les exportations de textiles et d'articles d'habillement des pays du Tiers Monde ont fortement augmenté elles doivent être comparées à celles de certains pays industrialisés occidentaux ou de pays de l'Europe de l'Est. L'Italie, par exemple, a dégagé en 1979 un excédent de 5,9 milliards de dollars soit presque le montant de l'excédent global des pays du Tiers Monde.

Une analyse plus fine, par pays, des exportations du Tiers Monde, montre que celles-ci sont réalisées essentiellement (70 %) par 3 pays asiatiques (République de Corée, Hong-Kong et Taïwan).

Même si la situation évolue en faveur d'une participation accrue des capitaux nationaux publics ou privés, une part importante de la production du Tiers Monde, et surtout des circuits de distribution, reste sous le contrôle des firmes originaires des pays industrialisés. Ainsi, 35 à 40 sociétés dominent le marché mondial au moyen d'un réseau complexe et entrecroisé de commercialisation fonctionnant à partir de 5 pays : Etats-Unis, Royaume-Uni, Japon, RFA et France.

Enfin depuis 1978, on note un certain ralentissement du phénomène dû pour partie à l'adoption de l'accord multifibres et à ses conséquences mais aussi et surtout à la mise en place dans les pays développés de système d'automatisation intégrée notamment dans le secteur de l'habillement et qui constitue une limitation considérable à l'avantage comparatif que représentent les bas coûts de main d'oeuvre pour le Tiers Monde (cf. encadre pour la description de ce système d'automatisation intégré, p.).

- Construction navale : Un secteur touché par la réduction de la demande mondiale de transports maritimes.

Un telle réduction est due à trois facteurs :

- . La stagnation de la croissance globale dans les pays de l'OCDE (croissance de moins en moins fondée sur le pétrole et l'énergie).
- . La prise en charge progressive par les pays du Tiers Monde des étapes de transformation de leurs propres matières premières.
- . La chute des besoins en matière de transport de pétrole brut.

En outre, l'avantage que présentaient les pays du Tiers Monde (bas coût de main-d'oeuvre) se trouve largement érodé par la diffusion des technologies de la micro-électronique. Et même si certains pays - tels la Corée du Sud et Singapour - tentent de passer à la fabrication de navires plus sophistiqués et la construction d'usines flottantes, il est vraisemblable que de telles orientations risquent être contrecarrées par un manque des capacités requises tant au niveau de la main d'oeuvre très qualifiée et de l'ingénierie que des sommes importantes de R et D nécessaires.

Quoi qu'il en soit, la délocalisation de la production dans ce secteur reste limitée à un nombre réduit de pays : Corée du Sud, Taïwan, Brésil et Singapour.

- La sidérurgie : le Tiers Monde : un marché en expansion.

"Bien que la production mondiale soit encore largement concentrée dans les pays industrialisés (plus de 85 % en 1981) qui contrôlent les normes internationales de la compétitivité, une certaine délocalisation de la sidérurgie vers les pays du Tiers Monde commence à s'effectuer pour les premiers stades de la fabrication de l'acier (fonte, éponge de fer, demi-produits, etc...) et certains produits laminés en aval de la filière (produits longs, aciers banalisés, etc...).

La production mondiale d'acier brut, qui a atteint 707 millions de tonnes en 1981, a principalement été réalisée par trois pays : l'Union Soviétique, les Etats-Unis et le Japon, avec un dynamisme notable de la sidérurgie japonaise grâce à son avance dans les complexes très automatisés et de très grande dimension (jusqu'à 15 millions de tonnes par an) situés au bord de l'eau. Si le premier producteur européen, la RFA, n'atteint qu'un montant comparative-ment peu élevé, la CECA en tant que zone régionale arrive au niveau américain. Cette concentration de la production explique que les échanges internationaux de produits sidérurgiques soient réalisés principalement entre pays industrialisés avec quelques exportateurs dominants, au premier rang desquels se trouve le Japon. La concurrence internationale est particulièrement forte entre ces pays, notamment pour les stades finals et la filière sidérurgique nécessitant une technologie avancée et permettant des taux de profit relativement plus élevés (aciers spéciaux, transformation aval, développement des ensembles-marchandises). Elle s'est renforcée au cours des années 70 du fait de la saturation relative de la demande mondiale des secteurs clients tels que les transports, les biens d'équipement, le bâtiment, etc... liée au ralentissement de la croissance et à l'existence de surcapacités de production dans certains pays.

Dans ce contexte mondial difficile, les pays du Tiers Monde représentent des marchés en expansion qui jouent un rôle de plus en plus important en termes de relais de la croissance depuis 1974. Les exportations de produits sidérurgiques vers ces pays ont cru à un niveau très fort et atteignent des montants particulièrement élevés pour certains pays comme le Japon (la part de ces pays est passée de 46 % des exportations japonaises en 1970 à 66 % en 1980). La France quant à elle n'a pu bénéficier d'un solde positif de ses échanges extérieurs dans la branche sidérurgique que grâce à ses exportations vers le Tiers Monde qui ont atteint 26 % de ses exportations totales en 1980 contre 15 % en 1970. Compte tenu des caractéristiques de leur production, la sidérurgie des pays en développement n'exerce qu'une concurrence marginale sur le marché mondial notamment par rapport à celle du Japon. Elle se limite essentiellement à une concurrence indirecte sur les marchés du sud par quelques pays comme le Brésil, l'Inde, la Corée du Sud, etc... qui ont eu une politique volontariste de "remontée de la filière" et sont en mesure de proposer les études de conception et de réalisation d'installations sidérurgiques et de fournir la plupart des équipements nécessaires à leur construction. Ils bénéficient d'avantages de prix de revient du fait qu'ils peuvent offrir des unités de production très modernes et compétitives à des coûts moindres de main-d'oeuvre. Cet avantage joue fortement dans une industrie où le facteur main-d'oeuvre représente de 20 à 30 % du coût total de production.

Dans son ensemble cependant, rares sont les sidérurgies des pays du Tiers Monde qui disposent des bases nécessaires pour se lancer massivement dans des projets d'exportation. La production des pays du Tiers Monde ne représente qu'une faible part de la production mondiale (moins de 15 % en 1981), qui est réalisée principalement dans quelques pays d'Amérique Latine (27 millions de tonnes d'acier brut) et d'Asie (69 millions de tonnes). Elle reste encore fortement spécialisée au niveau des produits et est insuffisante pour satisfaire leurs besoins industriels nationaux. La plupart des pays du Tiers Monde ne se situe en effet que dans un domaine limité de la sidérurgie : la première transformation de l'acier (production de tréfilés, de petits tubes, de tôles galvanisées, etc...) et la fabrication de certains produits longs (fers à béton, fils machines, petits fers marchands). Les installations polyvalentes fabriquant à la fois des produits longs (rail, poutrelle, ronds à béton) et des produits plats (tôles, feuillards, profilés) n'existent que dans un nombre peu élevé de pays du Tiers Monde. Le nombre de pays producteurs d'aciers alliés est encore plus réduit (Argentine, Brésil, Mexique, Chili, Algérie, Egypte, Iran, Inde, République de Corée). La spécialisation des pays du Tiers Monde sur certains produits, et la faiblesse de leur production de produits plats et d'aciers fins et alliés, soulignent leur dépendance vis-à-vis des importations en provenance des pays industrialisés. Elle est significative d'une production sidérurgique cantonnée dans des voies "secondaires" qui reste insuffisante pour répondre aux besoins en produits sidérurgiques nécessaires à une industrie de biens d'équipement et/ou de consommation (automobile, électroménager, etc...).

Autre caractéristique essentielle de l'industrie sidérurgique des pays du Tiers Monde : la délocalisation vers ces pays tend à se ralentir depuis 1975. Au début des années 70, période encore marquée par une forte croissance mondiale, un vaste mouvement de redéploiement s'est opéré vers les pays disposant de matières premières abondantes (minerai de fer, ferrailles) et de richesses énergétiques bon marché (coke, charbon de bois, gaz naturel et pétrole). Dans la plupart d'entre eux, l'Etat a joué un rôle très important par la constitution de sociétés à capitaux publics, par exemple Pertamina en Indonésie,

Pétromines en Arabie Saoudite, SMS en Algérie, mais les installations sidérurgiques ont été généralement réalisées sur la base de participations financières et technologiques des firmes de pays industrialisés. C'est le cas notamment des firmes japonaises (Nippon Steel, Nippon Kokan, Kawasaki, Sumitomo, etc.), américaines (US Steel, Bethlehem Steel, Armco, etc...) et italiennes (Italsider). En France, Creusot-Loire participe depuis longtemps à la création d'unités sidérurgiques dans les pays du Tiers Monde, notamment au Moyen Orient et en Amérique Latine (Brésil).

La crise de 1975 a eu comme conséquence un arrêt de nombreux projets sidérurgiques dans les pays du Tiers Monde et un recentrage dans les pays les plus industrialisés ou les pays européens de la Méditerranée (Espagne, Grèce, Turquie). Plusieurs raisons expliquent ce phénomène de relocalisation, parmi lesquelles un souci de sécurité et une préférence très nette pour la modernisation des capacités de production existantes plutôt que la création d'installations sidérurgiques entièrement nouvelles.

Ces différents traits qui caractérisent l'industrie sidérurgique des pays du Tiers Monde expliquent que la croissance de leur consommation a été plus forte que celle de leur production au cours des dernières années. Pour l'avenir, ces pays représenteront des débouchés croissants non seulement pour les produits sidérurgiques des pays industrialisés dans la mesure où leur production est nettement insuffisante pour satisfaire leurs besoins industriels mais également pour les biens d'équipement et les services pour la mise en place de nouvelles capacités de production". In Ch. Brochet (op. cité).

ANNEXE 1

Le poids des échanges de produits manufacturés
dans le commerce mondial hors énergie- *PRODUITS MÉTALLIQUES* -

Code CHELEM	Produits	1967	1973	1977	1980
CA-CB	Sidérurgie	5.4	5.7	5.2	5.3
CC	Métallurgie non ferreuse	4.3	3.5	2.9	3.6
FA-FB	Articles métalliques	3.3	3.4	3.9	3.8
FC à FH	Moteurs et machines	11.3	10.6	11.5	11.2
FI à FK	Matériel de précision	2.2	2.3	2.6	2.8
FL à FO	Électronique	3.4	4.7	4.9	5.2
FP à FR	Matériel électrique	3.1	3.5	4.2	4.0
FS à FW	Matériel de transport	11.1	13.0	14.1	13.1

- *PRODUITS NON MÉTALLIQUES* -

Code CHELEM	Produits	1967	1973	1977	1980
BA à BC	Matériaux de construct.	1.3	1.4	1.5	1.6
DA à DE	Textile	7.9	8.1	7.6	7.6
EA à EE	Bois, papiers, divers...	8.0	8.0	7.8	8.3
GA à GC + GG	Chimie de base	6.4	6.6	7.0	7.8
GD à GF + GH, GI	Chimie fine	3.5	3.8	3.9	4.2
KA à KI	Produits alimentaires	9.1	9.1	8.5	8.2

Source : CEPII, Base CHELEM - Commerce International.

La percée de certaines zones en développement, la montée en force des exportateurs japonais, le développement des échanges entre pays européens et un relâchement des liens commerciaux entre les États-Unis et l'Europe ont progressivement transformé la géographie des échanges mondiaux.

**Découpages géographiques et sectoriels
de la banque de données CHELEM**

• **Découpage géographique en 32 zones.**

Code	Zone CHELEM	Détail des pays
A	Etats-Unis	Y compris Porto-Rico
B	Canada	
C	France	Y compris Monaco, à l'exclusion des départements et territoires d'Outre-mer
D	UEBL	Belgique, Luxembourg
E	Allemagne Fédérale	
F	Italie	
G	Pays-Bas	
H	Iles Britanniques	Royaume-Uni, Eire
I	Pays Scandinaves	Suède, Norvège, Danemark, Islande, Finlande
J	Pays Alpins	Autriche, Suisse, y compris le Liechtenstein
K	Europe méridionale	Espagne, Portugal, Grèce, Turquie, Yougoslavie, Israël, Chypre, Malte, Gibraltar, Europe n.d.a.
L	Japon	
MA	Australie, Nlle-Zélande	
MB	Afrique du Sud	
NA	Amérique OPEP	Vénézuéla, Equateur
NB	Mexique	
NC	Brésil	
ND	Autres pays d'Amérique Latine	
OA	Afrique du Nord OPEP	Algérie, Lybie
OB	Moyen-Orient OPEP	Irak, Arabie Saoudite, Emirats, Iran
OC	Afrique du Nord non OPEP	Maroc, Tunisie, Égypte, Soudan
OD	Moyen-Orient non OPEP	Syrie, Liban, Jordanie, Yémen Nord, Yémen Sud
PA	Afrique noire OPEP	Nigeria, Gabon
PB	Afrique noire non OPEP	
QA	Asie du Sud OPEP	Indonésie
QB	Inde	
QC	Asie du Sud en développement rapide	Corée du Sud, Hong-Kong, Singapour, Taïwan (province de)
QD	Autres pays d'Asie du Sud	Y compris L'Océanie n.d.a.
R	Union Soviétique	
S	Europe Centrale	Albanie, Allemagne démocratique, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie
TA	Chine	Y compris Corée du Nord
TB	Indochine	Vietnam, Cambodge, Laos

BA	Ciment, chaux et plâtre
BB	Céramiques, tuiles et briques
BC	Verres, vitres et verreries
CA	Produits sidérurgiques
CB	Produits de la première transformation du fer, de la fonte et de l'acier
CC	Métaux non ferreux
DA	Produits de la filature et du tissage
DB	Vêtements de confection
DC	Vêtements de bonneterie
DD	Tapis et autres textiles à usage final
DE	Cuir, fourrures et chaussures
EA	Articles en bois
EB	Meubles et accessoires
EC	Pâtes à papier, papiers et cartons
ED	Produits de l'imprimerie et de l'édition
EE	Articles manufacturés divers n.d.a.
FA	Produits de la grosse chaudronnerie
FB	Articles métalliques, produits de la mécanique générale
FC	Moteurs, turbines, pompes et machines n.d.a.
FD	Machines et matériel agricoles
FE	Machines-outils
FF	Appareils de manutention et d'extraction
FG	Machines spécialisées pour industries particulières
FH	Armements
FI	Appareils et instruments de mesure et de précision
FJ	Horlogerie
FK	Appareils d'optique, de photographie et de cinéma
FL	Composants électroniques
FM	Produits de l'électronique grand public
FN	Matériel de télécommunication
FO	Machines de bureau, matériel informatique
FP	Appareils électroménagers
FQ	Gros matériel électrique
FR	Appareils et fournitures électriques
FS	Éléments de véhicules automobiles
FT	Automobiles particulières, motocycles, cycles
FU	Véhicules utilitaires, autres matériels terrestres
FV	Navires et bateaux
FW	Produits de la construction aéronautique et spatiale
GA	Produits de la chimie minérale de base
GB	Engrais et produits chimiques pour l'agriculture
GC	Produits de la chimie organique de base
GD	Peintures, laques, vernis et colorants
GE	Produits de toilette, savons et parfums
GF	Produits pharmaceutiques
GG	Plastiques, fibres et résines
GH	Articles en matières plastiques
GI	Articles en caoutchouc
HA	Minerais de fer
HB	Minerais métalliques non ferreux
HC	Minéraux bruts n.d.a.
IA	Charbon et lignite (non agglomérés)
IB	Pétrole brut
IC	Gaz naturel
ID	Autres produits énergétiques primaires
IG	Coke et dérivés solides du charbon et du lignite
IH	Produits dérivés du pétrole
II	Gaz distribués
IJ	Électricité, eau chaude et vapeur
JA	Céréales
JB	Autres produits agricoles destinés à l'alimentation
JC	Produits agricoles destinés à l'industrie
KA	Produits à base de céréales
KB	Corps gras animaux et végétaux
KC	Viandes, volailles et poissons
KD	Conserves de viandes, volailles et poissons
KE	Conserves de fruits et légumes, aliments divers n.d.a.
KF	Sucres, chocolats et produits de la confiserie
KG	Aliments pour animaux
KH	Boissons
KI	Tabacs manufacturés
ND	Divers n.d.a.
TT	Total tous produits

ANNEXE 2

les nouveaux pays industriels

Aucune liste de nouveaux pays industriels n'est en mesure de s'imposer. L'O. C. D. E. a retenu 11 pays dont 5 en Méditerranée, 4 en Asie et 2 en Amérique latine ; la Banque mondiale en a identifié 16 dont 7 en Méditerranée, 5 en Asie et 4 en Amérique latine en estimant que 9 autres constitueraient d'éventuels candidats. Certains auteurs incluent dans leur liste 4 pays de l'Europe de l'Est, ceux dont l'économie présentait des signes de retard à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Une trentaine de pays au total sont pris en compte par les différentes listes. Certains figurent dans toutes les listes : Mexique et Brésil, Espagne, Portugal, Grèce, Yougoslavie, République de Corée (Corée du Sud), République de Chine (Taïwan), Hong Kong, Singapour ; ils représentent le « noyau dur » ; les autres appartiennent à la frange des candidats considérés comme plus ou moins proches : Argentine et Colombie, Israël, Egypte et Algérie, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Inde, ainsi que Pologne, Hongrie, Bulgarie et Roumanie.

Au palmarès de la croissance

Nouveaux pays industriels ou pays semi-industrialisés, chacune des économies évoquées plus haut a

connu au cours des deux dernières décennies un taux de croissance rapide du produit national :

- 6,5 % par an en moyenne pour les 16 pays étudiés par la Banque mondiale ;

- plus de 7 % dans huit cas ;

- 10 % en Corée du Sud.

Cela s'est traduit par une augmentation sensible du taux de croissance du produit national par tête :

- en moyenne 4,4 %,

- plus de 5 % dans huit pays,

- le record étant battu par la Corée du Sud avec 7,4 %.

On notera que, malgré une croissance démographique plus rapide, les performances des pays retenus ont été supérieures aux performances réalisées par toutes les autres catégories de pays entre 1960 et 1978 :

4,4 % au lieu de — 1,6 % pour les pays en voie de développement à faible revenu,

— 3,7 % pour les pays en voie de développement à revenu intermédiaire,

— 3,7 % pour les pays industrialisés capitalistes,

— 4,0 % pour les pays à planification centralisée.

En conséquence, l'écart existant entre pays industrialisés avancés et pays étudiés ici a eu tendance à se réduire. Le P. N. B. par tête de la Grande-Bretagne qui valait en 1963 plus de six fois le P. N. B. par tête coréen et trois fois le P. N. B. par tête portugais n'en représentait plus respectivement en 1977 que 3 et 2,3.

Un ensemble de pays disparates

La seule homogénéité des nouveaux pays industriels est celle des taux de croissance : la plus grande diversité prévaut dans les autres domaines, des dimensions, de la population, des ressources, etc.

• *Petits pays et grands pays* : les nouveaux pays industriels couvrent tout l'éventail depuis

— les villes-Etat de Hong Kong et de Singapour déployant une population de plusieurs millions d'habitants sur des territoires de quelques centaines ou milliers de km² ;

— jusqu'au continent brésilien de 8 500 000 km² à faible densité : 7 au km² soit 120 000 000 habitants ;

— en passant par les petits pays de faibles dimensions et à haute densité : bientôt 400 par km² en Corée et 500 par km² à Taïwan.

Il ne semble pas exister de corrélation forte entre dimensions et réussite économique.

Riches ou pauvres en ressources ? Parmi les nouveaux pays industriels, certains sont producteurs d'hydrocarbures (Mexique, Malaisie...), d'autres disposent d'énormes réserves de matières premières minérales ou végétales (Brésil) ; d'autres, par contre, sont largement dépourvus de ressources naturelles (Taïwan, Corée). On constate d'ailleurs avec étonnement qu'il n'y a pas non plus de corrélation forte entre disponibilités en ressources et réussite économique ; il est vrai que les sidérurgies les plus dynamiques du monde pendant la période récente sont, après la sidérurgie japonaise, les sidérurgies coréenne et taïwanaise, c'est-à-dire des sidérurgies sans ressources, approvisionnées quasi exclusivement par l'importation.

Appuyés sur des agricultures dynamiques ? En fait, nombreux sont les pays parmi les nouveaux pays industriels qui se sont d'abord appuyés sur des agricultures riches : Grèce, Espagne ou Yougoslavie, Corée ou Taïwan. Paradoxalement, l'avantage de bases agricoles joue en faveur des agricultures les plus intensives, où la disponibilité de terre par tête est la plus faible : en Corée et à Taïwan ; alors que Brésil et Mexique bien pourvus en eau et en espace souffrent de la faiblesse de leur secteur agricole. Cela invite à mettre en relation impact dynamique du secteur agricole avec caractère intensif et vivrier de l'agriculture, mais aussi avec répartition égalitaire de la terre (Corée et Taïwan).

Utilisant l'avantage des bas salaires ? C'est l'avantage comparatif des nouveaux pays industriels dont une abondante littérature a traité. Au bout de quelques années, l'avantage offert n'est plus homogène, lorsque les salaires pratiqués s'échelonnent de 1 à 3 ou de 1 à 4 du Brésil à Hong Kong. De toute façon, le niveau des salaires ne se confond pas avec échelonnement des coûts à l'unité de travail très inférieurs aux coûts européens en Asie mais parfois équivalents ou même supérieurs au Brésil et au Mexique.

De nombreux autres facteurs pourraient être évoqués : l'aide extérieure dont ont bénéficié massivement la Corée et Taïwan mais ni le Mexique, ni le Brésil, ni l'Espagne ; l'homogénéité sociale qui favorise les quatre pays asiatiques, mais qui ne semble pas donner à l'Argentine un avantage économique sur le Brésil ; l'avance du niveau culturel ou encore le caractère autoritaire et répressif des régimes politiques qui convient mieux à la Corée qu'au Mexique. En réalité, aucun facteur ne suffit à lui seul à forger une explication rapide de l'essor économique des nouveaux pays industriels. La compréhension du phénomène passe par des analyses plus longues et plus complexes mais dont l'issue est incertaine, à en juger par le résultat des projections relatives à la croissance de soixante-six pays sous-développés sur la période 1961-1976 effectuées au début des années 1960 par un économiste américain (2). Les taux de croissance prévus ont été inférieurs aux taux réellement constatés dans quarante-trois cas et, en particulier, pour la Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong,

(2) ROSENSTEIN, Rodan in *Twenty five years of Economic Development - 1950 to 1975*, Banque mondiale.

L'ÉMERGENCE D'UNE « 2^e VAGUE » DE PVD EXPORTATEURS DE PRODUITS MANUFACTURÉS

Sous le titre : « Une "deuxième vague" de pays exportateurs de produits manufacturés », L'Observateur de l'OCDE a publié l'article ci-après dans son numéro de novembre 1982. Deux tableaux ne sont pas reproduits.

Assiste-t-on à l'émergence parmi les pays en développement d'une « deuxième vague » de nouveaux exportateurs de produits manufacturés ? Cette question est posée et analysée dans le rapport annuel pour 1982 du comité d'aide au développement de l'OCDE.

De 1,8 % en 1970, la part des pays en développement autres que les nouveaux pays industriels (NPI) dans le total des produits manufacturés importés par les pays de l'OCDE est passée en 1973-75 à 2,1 % pour atteindre 2,6 % en 1978-79 (10 % pour les pays en développement dans leur ensemble, y compris les NPI. Plus remarquable encore : le nombre de pays en développement exportant pour plus de 100 millions de dollars de produits manufacturés (prix de 1975) est passé de 18 en 1965, à 22 en 1970 et à 47 en 1979.

En appliquant deux critères — importance et croissance rapide des exportations de produits manufacturés — le rapport identifie parmi les PVD autres que les NPI 16 pays de la « deuxième vague » qui ont réussi une percée à un moment où les exportations mondiales de produits manufacturés progressaient moitié moins vite qu'au cours de la décennie précédente (tableau 1).

Les facteurs décisifs et le rôle des NPI

A la base de cette évolution : la mise en œuvre, au moins partiellement, de politiques de croissance ouvertes

sur l'extérieur. Celles-ci comportent des mesures visant à faire disparaître les incitations agissant à la fois contre les exportations et les importations et accompagnées de politiques macro-économiques et industrielles qui, d'une manière générale, favorisent la production destinée à l'exportation, accroissent la compétitivité et limitent la demande intérieure. Elles ont été appliquées avec grand succès dans des pays dotés des éléments suivants :

- une main-d'œuvre urbaine disciplinée, instruite et qualifiée ;
- des chefs d'entreprise actifs et efficaces ;
- un régime politique stable.

Manifestement, l'émergence dans le Tiers monde de nouveaux exportateurs dynamiques de produits manufacturés est liée de diverses manières au phénomène des NPI. Trois mécanismes d'entraînement semblent avoir joué un rôle particulier important.

Premièrement, les NPI ont servi d'exemple à d'autres exportateurs en puissance de produits manufacturés, en dissipant le pessimisme touchant les exportations qui avait persisté tout au long des années 60 et en montrant l'intérêt qu'ils avaient à adopter des politiques de croissance ouvertes sur l'extérieur plutôt que d'essayer de substituer des productions nationales aux importations. On a eu recours de plus en plus à un certain nombre de moyens

Qui sont-ils ?

Si l'on applique conjointement ce critère de croissance et le repère de 100 millions de dollars, il reste 16 pays en développement dans la catégorie des véritables nouveaux venus ou exportateurs de produits manufacturés « de la deuxième vague ». Cette liste compte trois pays à faible revenu (Haïti, Indonésie et Sri Lanka). Tous les autres appartiennent à la catégorie à revenu intermédiaire et l'on y trouve trois assez grands exportateurs (Malaisie, Philippines et Thaïlande) qui, ensemble, représentent près de la moitié du total des produits manufacturés exportés par les nouveaux venus.

Que représentent-ils ?

Total des exportations de produits manufacturés (en millions de \$)

	1970	1979
NPI	6 364	61 761
2 ^e vague	571	8 645
Autres PVD	4 191	21 637

d'action: création de zones franches pour les industries d'exportation, libéralisation des importations nécessaires aux exportations, utilisation généralisée de diverses incitations directes et indirectes à l'investissement et à l'exportation. L'effet d'imitation a beaucoup joué aussi dans le

choix des industries d'exportation, les nouveaux venus cherchant à profiter des percées faites par les NPI sur les marchés des pays industrialisés pour un certain nombre de produits dont la fabrication nécessite une forte proportion de main-d'œuvre.

TABLEAU 1. — EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS PAR 37 PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Valeur 1979 (prix et taux de change courants)	Taux de croissance des exportations de produits manufacturés, 1972-1978 (prix constants 1975 - pourcentage annuel)		
	au-dessous de la moyenne mondiale 6,9 %	entre la moyenne mondiale et la moyenne des NPI non-OCDE 6,9 % à 13 %	au-dessus de la moyenne mondiale des NPI non-OCDE 13 %
100 millions de \$ à 1 milliard de \$	Colombie Rép. dominicaine Egypte Guatemala Salvador	Bangladesh Costa Rica Côte d'Ivoire Kenya Turquie	<i>Chili</i> <i>Chypre</i> <i>Haïti</i> <i>Indonésie</i> <i>Jordanie</i> <i>Macao</i> <i>Malte</i> <i>Maroc</i> <i>Ile Maurice</i> <i>Pérou</i> <i>Sri Lanka</i> <i>Tunisie</i> <i>Uruguay</i>
1 à 2 milliards de \$	Pakistan	Argentine	<i>Malaisie</i> <i>Philippines</i> <i>Thaïlande</i>
3 à 6 milliards de \$	Yougoslavie (*) Mexique	Inde Israël	Brésil (*) Singapour (*)
Plus de 10 milliards de \$		Hong-Kong (*)	Corée (*) Taiwan (*)

(*) Nouveaux pays industrialisés (NPI).

En italiques : pays « de la deuxième vague ».

D'autres pays qui ont des exportations dépassant 100 millions de dollars ne figurent pas, pour différentes raisons dans le tableau : Arabie Saoudite, Chine, Iran, Jamaïque, Koweït, Liban, Libéria, Nigeria, Trinidad et Tobago, Venezuela, Vietnam. Les NPI européens sont aussi exclus.

Le deuxième mécanisme, particulièrement important en Asie du Sud-Est, a été l'effet d'entraînement exercé par certains NPI performants. Dans ces pays, les chefs d'entreprise ont commencé à sentir les effets de la hausse des coûts de main-d'œuvre ; or, ils étaient bien placés pour délocaliser, par sous-traitance ou par investissement direct, certaines étapes de la fabrication et aussi certains types de production vers des régions où la main-d'œuvre était moins coûteuse. Dans certains cas aussi, les NPI ont offert des marchés aux produits manufacturés fournis à bas prix par les nouveaux venus.

Enfin, et c'est assez paradoxal, les réactions protectionnistes des pays industriels contre la pénétration sur leurs marchés d'importations en provenance des NPI semblent, pendant quelque temps et dans une mesure limitée, avoir joué en faveur des nouveaux venus. Ainsi, le régime différencié réservé aux petits fournisseurs par l'Arrangement

multifibres et l'application du système généralisé de préférences paraissent avoir donné un certain élan au développement des exportations de produits manufacturés des nouveaux fournisseurs. Toutefois, il faut souligner que certains des nouveaux flux correspondaient plus à des tentatives de contourner des mesures restrictives, qu'à des accroissements réels des exportations de produits de fabrication locale.

ANNEXE 4

INDUSTRIES COMPLEXES DANS LES PAYS NEUFS*

Les échanges Sud-Sud se différencient de plus en plus des livraisons de ces mêmes pays aux marchés industriels par la part plus importante de l'équipement (41 % contre 31 %), des produits chimiques et sidérurgiques et par la place plus faible des vêtements (5 % contre 21 %) des autres biens de consommations (9 % contre 16,5 %) et des demi-produits.

L'étude récente de la Banque Mondiale souligne que la part de capital comprise dans les produits qui composent les échanges Sud-Sud est en moyenne deux fois plus forte que dans les articles exportés vers le Nord.

Longtemps indissociable de l'évolution du monde industriel, la transformation de l'activité productrice du Tiers Monde prend donc actuellement une relative autonomie. Compétitivité, maîtrise progressive de la technologie et dimension internationale de certaines firmes caractérisent des industries devenant adultes comme en témoignent les progrès rapides des contrats d'ingénierie, d'assistance technique, de constructions et grands travaux et de livraisons d'usines clef en main entre pays du Sud : le montant des contrats a en effet moins de signification que l'apparition d'une demi douzaine de nouveaux fournisseurs capables de fabriquer une large gamme de produits et de fournir au Tiers-Monde une partie de son équipement industriel (centrales électriques), au Koweït (port), en Irak (université, pont, routes) ; elle se place grâce à la qualité et au nombre de ses ingénieurs au premier rang pour l'ingénierie et l'assistance technique (grands travaux, infrastructure mais aussi télécommunication) et au premier rang des assembleurs (une centaine d'installations complètes dès 1978).

De même, regroupés dans la Korean Overseas Construction Association, les entreprises coréennes ont multiplié par dix en trois ans leurs contrats de constructions et grands travaux : ces derniers qui représentent 8,1 milliards de dollars en 1978, principalement au Moyen-Orient, sont passés à environ 12 milliards de dollars en 1981, soit le double des contrats enlevés par la France dont les entreprises sont pourtant dynamiques dans ce secteur. Aux travaux d'infrastructure se sont ajoutées une quinzaine d'usines clef en main (cimenteries, usines de pneus, fonderie de zinc).

Le Brésil, pour sa part, a été chargé de la construction de lignes de chemin de fer en Mauritanie et récemment en Irak (contrat de 1,2 milliard de dollars pour 520 kms, enlevé par Mendès Junior), et se charge également d'installations sidérurgiques et pétrochimiques. L'Argentine (28 contrats) installe surtout des ensembles agro-alimentaires, Taïwan multiplie les petites installations à technologie simple et prix faibles.

Comme le souligne Pierre Judet, ce type de livraisons témoigne du niveau technique élevé atteint dans les pays fournisseurs, mais aussi de leur faculté d'adaptation et de leur capacité d'innovation. La réduction directe du minerai de fer à partir du gaz naturel, l'une des inventions importantes de la sidérurgie moderne a été mise au point au Mexique par la société HILSA et diffusée par elle dans le Tiers Monde dont les spécialistes viennent se former au Mexique.

* Source : RAMSES I - Rapport annuel de l'IFRI 1981.

Les systèmes d'automatisation intégrés remettent en cause l'avantage comparatif du Tiers Monde dans le secteur de l'habillement.

Take, for example the clothing industry⁷⁴. Here, production steps which used to be labour-intensive, such as monitoring the quality of fabrics, design, producing patterns and cutting, are being increasingly penetrated by new modes of highly automated production. Examples would include the use of self-programming robotics and laser beam cutters for cutting, and the application of computer aid systems for design, patterning and quality control. Further, production steps which already had some tradition of being mechanised and automated, are experiencing the introduction of a new generation of automation systems. Cases in point would be the massive integration of microprocessors into control systems for sewing patterns, fast stitching, knitting heads and ink injectors that can be rapidly adjusted to produce different designs and colours⁷⁵.

But the accelerating automation of separate production steps is only part of the story. The real issue is that clothing manufacture will become more and more conditioned by the application of integrated automation systems. This is a trend which has progressed most in continuous-flow basic industries⁷⁶, but has recently also gathered momentum in a typical batch production industry like the machine tools industry⁷⁷. For the clothing industry, this basically means two things:

First, various steps of production which have recently been automated can now be linked together into one continuous automation system. The novelty is that this can also be done for small and medium batch production and auxiliary operations. In analogy to recent developments in the machine tools industry, clothing manufacture could now, as far as available techniques are concerned, be integrated into *Flexible Manufacturing Systems (FMS)* with automatic feeding

of optimum speeds for cutting, sewing etc., and, last but not least, with in-process dimensional control. - *Second*, through the application of *Computer Aided Manufacturing Systems (CAM)*, it would be possible to apply computer control not only to the process of production itself, but to all the functions needed for clothing manufacture, such as design, patterning, inventory, tooling, production planning, scheduling, machine control, inspection, quality control, storage and marketing. In other words, the transition towards completely automated clothing factories, manned by just a handful of highly skilled "trouble-shooting" personnel, is already under way. Even if we assume that the final stage will never be reached⁷⁸ the fact remains that the availability of such "automated factory" systems is rapidly changing the economics of clothing and textile production. Take, for example, the scope for savings in labour, skills, materials and capital. Such savings can be already considerable, if microprocessor-based automation devices are introduced into separate stages of production and are not yet interrelated. Yet, with the introduction of FMS and CAM, such savings are bound to experience a real "quantum jump".

In other words, the comparative advantage of clothing manufacturing located in Third World countries could rapidly wither away. This comparative advantage is based on 2 pillars: low overall labour costs and greater machine utilization, made possible by the longer annual work hours characteristic for countries with high degrees of internal repression and severely constrained trade union movements⁷⁹. Today, capacity utilization no longer depends on workers toiling 60 hours or more per week, but can rely on robotised systems tending to work around the clock with just a few periodic interruptions due to preventive maintenance⁸⁰. Further labour cost differentials are not playing the decisive role in total product cost that they used to; and this erosion of labour cost advantages will tend to accelerate with the progressive introduction of micro-electronics-related innovations. How fast this will be translated into a massive re-transfer of the clothing industry

to the North is still open to question. Yet, Rada is obviously right when he concludes: "Once technology gives the competitive edge in the industry, it is only a question of time before relocation of plants begins"⁸¹.

⁷⁴ The following paragraphs are based on research findings of the ILO project on "The Impact of Micro-Electronics", directed by Juan Rada, ILO, Geneva, 1980, particularly pp 88-90 and on material available in the archives of Projekt Technologietransfer Hamburg.

A detailed analysis of some of these issues is presently being undertaken for the ILO by K. Hoffmann and H. Rush. See their "Micro-electronics and the World Economy", mimeo, Science Policy Research Unit, Sussex, March 1980.

⁷⁵ For examples see McLean, J. M. and Rush, H. - "The Impact of Micro-electronics on the U.K.: A Suggested Classification and Illustrative Case Study", SPKU (= Science Policy Research Unit) Occasional Paper Series, No 7, 1978 and Bessant, J. R. - "The Influence of Micro-electronics Technology. Report prepared for the UNITAR study of Technology, Domestic Distribution and North-South relations", Technology Policy Unit, University of Aston, 1980, pp 72-75 and 78-80.

⁷⁶ For example in the petrochemical industry see UNIDO - "First World-wide Study of the Petrochemical Industry: 1975-2000" (UNIDO/ICIS #3 and Add 1 (appendices)), Vienna, 12 December 1978. For the steel industry see particularly: UNIDO - "Picture for 1985 of the World Iron and Steel Industry" (UNIDO/ICIS, 1961), op. cit.

⁷⁷ For a remarkable five-volume report on current-technology, trends and directions for R&D in the machine-tool industry see: Sutton, George P. et al - "Technology of Machine Tools. Report of the Machine Tool Task Force Project", 5 volumes, particularly Volume 4 "Machine Tool Controls", (Document No. UCRL-52960), Lawrence Livermore National Laboratory, University of California, Livermore, California, October 1980. An excellent analysis of the impact of dataprocessing technology can be found in: Reijers, L. N. - "Comments on OECD-report 'Inquiry into the Machine Tool Industry' by B. Real", Delft, University of Technology, Laboratory for Manufacturing Systems, 22 March 1979 (mimeo). See also: Manoranjan, P. K. - "Report on Technological Perspectives in the Machine Tool Industry in the Next Decades and their Implications for Developing Countries", study prepared for UNIDO, Vienna, October 1980.

⁷⁸ For a discussion of the substantial economic, social and political constraints against the establishment of full-scale "automated factories" see for example: Zermeno, R. et al - "The Bobots are Coming - Slowly", in: T. Foresier (ed) - "The Microelectronics Revolution", Oxford, 1980; H. Winterberger et al (editors) - "The Socio-Economic Impact of Microelectronics", Pergamon Press, Oxford etc., 1980; and Norman, C. - "Microelectronics at Work: Productivity and Jobs in the World Economy", Worldwatch Paper 39, Washington, D.C., October 1980, pp 15-22.

⁷⁹ Examples for this established pattern of international division of labour in the clothing industry can be found in: Frobel, F., Heinrichs, J. and Kreye, O. - "The New International Division of Labour", Cambridge University Press, 1980.

⁸⁰ For example see: Counter Information Systems - "The New Technology", London, 1979, cited in R. Kaplinsky's contribution to this special issue.

⁸¹ Rada, J. - "The Impact of Micro-Electronics on..." p. 90.

The use of new technologies and the automation of control over the relevant innovative capacities condition, but do not themselves determine the restructuring of world industry. In the final analysis, industrial restructuring is determined by the economic, social and political power structures within which the social actors who are engaged in the production, trade and exchange of production factors have to operate.

Let us take the introduction of new information technologies as an example. Information technology covers³⁴:

- the *processing* of information (currently performed by computers or manual methods)
- the *storage* of information (currently largely non-electronic)
- and the *communication* of information (currently performed by voice, telecommunications and postal services).

At present, the various aspects of information technology are regarded as separate subjects, like electronic engineering, communications and computer science. Yet, the recent substitution of a few industrial growth poles located primarily in the OECD region, to a lesser degree in the COMECON area, and finally in a few OPEC countries and NICs.

In fact, major innovations in the field of information technology are already causing, on a worldwide scale, dramatic changes in the established patterns of producing goods and services, of consuming them and of organizing systems of social control and regulation. Obviously, this relates primarily to recent breakthroughs in designing and producing micro-electronic circuits: Of immediate importance for developing countries, lodging plants for electronics component assembly, is the availability of new techniques for automating the formerly highly labour-intensive device assembly and testing of chips. This has already, during the last 2 or 3 years, initiated a process of phasing out existing assembly installations in the Third World³⁷.

Further, there is still considerable opportunity for circuit and process innovation leading to lower costs which could open up a great new variety of product and process applications. For instance, maintaining the circuit at constant complexity, probably around the 64K dynamic RAM (Random-Access Storage) capacity³⁸, and reducing chip size (a further tenfold reduction to less than one micrometer is perceived to be feasible³⁹) will reduce chip cost proportionately and also reduce the dissipation problems, thus allowing simpler packaging.

Additionally, new technologies of microlithographic components manufacture will probably lead to a further dramatic increase of the number of electronic functions, the so-called bits, which can be packaged on a tiny chip. For instance, since 1977 the number of bits per circuit has jumped from 4,096 per circuit to 16,384. Today, it is possible to put several hundred thousands of bits on a tiny silicon chip of 30 square millimetres. Yet, within a few years, the transition towards the so-called "submicron-technology"⁴⁰ will allow to put up to 1 million bits on one single chip.

Yet this is only part of the story. New information technologies are in fact being developed today simultaneously on a great variety of "technology frontiers". Examples

would include recent developments in information storage technology (for instance bubble memory⁴¹), in software engineering, in computer architecture (especially in the field of microcomputers), in computer peripherals, in the development of computer languages, in the development of new telecommunication techniques (such as package switching, fibre optics and standardization).

It is the interplay of these new technologies which is behind for example the emergence of Distributed Data-Processing (DDP)⁴², the proliferation of new modes of computer-based numerical control⁴³, particularly in machine tools manufacture, and the introduction of computer aid systems in design (CAD = Computer Aided Design), manufacturing (CAM = Computer Aided Manufacturing), testing (CAT = Computer Aided Testing) and even management (CIM = Computer Integrated Management)⁴⁴. Technically at least, these new technologies would today make transition towards "automated factories" feasible, which would bring automation not only to the shop floor, but also to the offices, to the design departments and research labs and to the conference rooms of top management.

But the impact of new information technology is reaching much further: All said and done, probably the most dramatic challenge for future generations is that it allows for the increased computerization of societies, with all the negative effects this is probably going to have on the already highly skewed distribution of power, both within societies⁴⁵ and in international relations, particularly the North-South context⁴⁶.

33 Based on research in progress by the author on "Innovation and International Restructuring. Future Global Trends within Major Industrial Sectors", (for UNIDO). For some specific consequences for the developing countries' export potential, see: R. Kaplinsky's contribution.

34 Definition taken from Barron, I. and Curnow, R. - "The Future with Microelectronics. Forecasting the Effect of Information Technology". The Open University Press. London, 1979, pp 28, 29. The most comprehensive study available is: Nora, S. and Minc, A. - "L'informatisation de la Société", Paris, La Documentation Française, 1978 (also available now in English as: "The Computerization of Society", Cambridge, Mass., MIT Press, 1980).

35 Micro-processor = the central processing unit of a computer implemented on a single silicon chip.

36 Telematics = telecommunications plus informatics.

37 Already in 1977, the most comprehensive description of chip-making had this to say: "The traditional cost-saving technique has been to employ less expensive overseas labour for the labour-intensive packaging operation. As the cost of overseas labour rises and improved packaging technology becomes available, overseas hand labour is gradually being supplanted by highly automated domestic (i.e. US, D. E.) assembly", Oldham, W. G. - "The Fabrication of Microelectronic Circuits", in: Scientific American, vol. 236 (no. 3), September 1977. For recent developments, see: Chase Manhattan Bank - "U.S. and Japanese Semiconductor Industries: A Final Comparison", prepared for the U.S. Semiconductor Industry Association, Cupertino, California, 9 June 1980.

38 RAM is a storage device which does not slow access time for any location address independent of the last location address. The opposite would be serial access where items are located sequentially. See, for instance Osborne, A. - "An Introduction to Microcomputers", Osborne, Berkeley, California, 1977, Vol. O. The Beginner's book.

39 See, for example, "Erste Vorschläge für Aktionen der Gemeinschaft auf dem Gebiet der Mikroelektronik", report of the Commission of the European Communities on new information technologies, (EG-Dok. 9361/80), published by the Bundesrat, Drucksache 506/80, 24.9.1980, Bonn, p. 6.

40 National Academy of Sciences - "Microstructure Science, Engineering, and Technology", Washington, D. C., 1979, pp 37ff. This new technology, if it ever will materialize, would be the result of the VHSIC (= Very High Speed Integrated Circuits) programme which the Pentagon, in November 1979, has decided to launch jointly with major US semiconductor manufacturers. Besides its military implications, this programme is meant to counter the VLSI (= Very Large Scale Integration) programme which the Japanese Ministry for Technology and Industry (MITI), in cooperation with 5 major electronics firms initiated in March 1976. For the VHSIC programme, see: Kehoe, L. - "Super Chip Joins the Army", in: New Scientist, 7 February 1980. For the VLSI programme of MITI see: Marsh, P. - "Japan Stakes its Future on Research", in: New Scientist, 6 November 1980 and "Japan's Plans for 1980s Pose Global Challenge for Western Firms", in: Business International, 14 November 1980.

41 Bubble memory is a memory system in which data are stored on moving bubbles of magnetism on a semiconductor, this storage being nonvolatile.

42 See, f. i., Buchanan, J.R. and Linowes R.G. - "Understanding Distributed Data Processing. What Managers Need to Know to Make the Most of the Coming Developments in Information Processing", in: Harvard Business Review, July-August 1980.

43 See, f. i., "Chipping a Way towards Total Control Capability. Special Report on Computer Numerical Control", in: Metalworking Production, April 1979.

44 See the market survey of Dataquest, Inc. - "Systems of Computer Aided Design (CAD), Computer Aided Manufacturing (CAM) and Computer Integrated Management (CIM)", Cupertino, California, October 1979, 300 pages.

45 Take as an example the description of H. Shaiken, a consultant to the United Auto Workers Union in the US, of an automobile plant in which a computer-controlled assembly line had been installed: "The system links a large central computer to a micro-processor on a machine. When the machine cycles, it is recorded in (the) central computer. When a machine doesn't produce a part in its allotted time, it is immediately obvious to more than the computer: that information is displayed in the foreman's office and recorded on a computer printout". Under this system, Shaiken says, "the foreman no longer decides to discipline the workers. He merely carries out the 'automatic' decisions of the system". Shaiken, H. - "Computer Technology and the Relations of Power in the Workplace", Wissenschaftszentrum Berlin IVG/dp/80-217, Berlin, October 1980, p. 44. For similar examples see: "Report on the TIE (= Transnational Information Exchange) Seminar on the Telecommunications Industry", in: TIE, No. 6, July-September 1980, especially the report on the attempts of both Siemens and Daimler Benz to introduce "Longterm Personnel Planning" systems, i.e. sophisticated data bases which develop complete profiles of individual workers (up to 900 different information elements for each worker).

46 See the pioneering work of J. Rada - "The Impact of Micro-Electronics on the Economy

Redéploiement et firmes transnationales

How will the aforementioned structural changes in world industry affect the scope of industrial redeployment to the Third World? More specifically, what is acceptable (OECD-based multinationals, i. e. what is the scope for compromise?

Let us distinguish five variants of "industrial redeployment":

An expansion of down-stream processing of mineral resources;

The new penetration of some agricultural growth poles by international agro-business;

The further development of import-substituting industrialization;

The expansion of export-oriented industrialization;

And finally, the expansion of complementary services, such as banking, insurance and engineering consultancy.

Cum grano salis, multinationals will actively promote an acceleration of industrial deployment in the areas of import substitution, agro-business and complementary services. Concerning import substitution, there will be significant regional differences, at least in Latin America and some South-East Asian countries, a growing variety of basic and capital goods industries will be included⁵⁵. With regard to agro-business, the export-oriented sector has additionally been heavily controlled by foreign investment, whereas for the domestic food sector foreign penetration dates back to the early fifties. Today the real issue is the accelerating penetration of TNCs into the staple foods sector of developing countries which, after all, should be geared to the fulfillment of domestic basic nutrition needs. A recent comprehensive study of the UN Centre on Transnational Corporations shows that, although TNCs' overall involvement in the sector usually starts from low levels, it is increasing significantly and that penetration is especially prominent in 2 industries: cereals (from wheat milling, corn milling, animal feed to bakeries) and meats (poultry, fresh dairy products and local market-oriented meat packing)⁵⁶.

Complementary services will grow much

faster still than import substitution activities: this results from a general trend of substituting direct foreign investment (= direct engagement of capital via transfer of equity capital and tangible capital assets) through service arrangements, for instance, licence, management and technical aid contracts⁵⁷.

In the field of materials processing, multinationals and the governments of major OECD countries will strongly resist an expansion of "redemption" possibilities. The need to secure sources of supply within vertically integrated industries controlled by public or private firms based in OECD countries will probably remain a dominant concern, especially for Western European countries⁵⁸. There is one exception: the redeployment of production stages characterized by high energy consumption and excessively negative environmental consequences. Yet, within a few years new energy-saving and pollution-reducing innovations will probably be available which would then counter this type of redeployment motivation.

But what about export-oriented industrialization? In contrast to trends prevailing till 1973, multinational corporations will probably take an attitude of reserve. With the exception of a few possible new industrialization El Dorados in the Mediterranean, the ASEAN region and the People's Republic of China, some islands in the

Caribbean Sea, and may be also with a few exceptions in Latin America such as Mexico, Columbia, Argentina, Chile and Brazil (?), multinationals would not have an active interest in expanding export capacities in the Third World. This would especially apply to the classical export platforms in South Korea, Hongkong and Taiwan.

This might be so for at least three reasons.

- First, because of the recent upsurge of neo-protectionist devices, especially in some major OECD countries, access of industrial exports from developing countries to OECD markets has been significantly reduced. Exportables produced in MNC affiliates are also confronting this constraint. Accordingly, production capacities geared predominantly to OECD markets will not be perceived as a high priority by MNC head-quarters.
- Second, multinationals should have some problems redirecting export flows of industrial products produced in Third World affiliates to other developing countries. The establishment of parallel subsidiary activities in neighbouring developing countries, which characterizes the first wave of redeployment during the 1960s, implies that the evolving segmented structure of MNC-production in developing countries is likely to prove in future a major obstacle to the growth of manufacturing activities through the expansion of intra-South exports⁵⁹.
- Third, because of the growing application of micro-electronics related innovations in industrial control and automation systems, the importance of low labour costs will probably be significantly reduced. Recent research undertaken for instance on the textiles and clothing industries and the shoe industry⁶⁰ indicates that considerable scope is available now for relocating these industries from low wage countries of the Third World to industrial sites in the OECD region. John Nevill, the director general of the US firm Zenith Radio describes similar trends in the consumer electronics industry: "Since production has been automated, the question of whether we have to pay labour 25 cents or 3 dollars per hour is not anymore important!"⁶¹ The same is probably also true for some resource and energy intensive basic industries. The recent UNIDO study on the world iron and steel industry gives ample evidence for such new relocation trends to the North, made possible by the introduction of new innovations of plant miniaturization, of energy conservation, of upgrading low-grade ores, and of substituting scarce raw materials, including scrap⁶².

55 See for example, OECD-Interfutures - "Facing the Future...", op. cit., pp 197-230.

56 United Nations Centre on Transnational Corporations - "Transnational Corporations in Food and Beverage Processing" (ST/CTC/19), New York, 1980, pp 129 ff. See also Feder, E. - "Lean Cows - Fat Ranchers: The International Ramifications of Mexico's Beef Cattle Industry", London, 1978; the stimulating article of Barkin, D. - "El Impacto del 'Agrobusiness' en el Desarrollo Rural", Mexico, D. F., 1980 (manuscript), and the articles published in *Le Monde Diplomatique's* dossier on "Paysans dépossédés de la terre", July 1979.

57 United Nations - "Transnational Corporations in World Development. A Re-examination", op. cit., esp. pp 68 ff.

58 Vaitos, C. - "World Industrial Development and the Transnational Corporations", op. cit., pp 36, 37.

59 Vaitos, C., *ibid.*, p. 39.

60 For more details see part 3.3. of this article and R. Kaplinsky's contribution.

61 Citation is taken from Godet, M. and Ruysen, O. - "L'Europe en mutation", op. cit., p. 88 who quote an article in *Economia* no 38, November 1977, p. 37.

62 UNIDO - "Picture for 1985 of the World Iron and Steel Industry" (UNIDO/ICIS 161), study prepared by P. Judet, Vienna, 16 June 1980.

Encart : Les stratégies des firmes transnationales dans le Tiers Monde

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

Activités de transformation des matières premières

Dans cette catégorie, l'attitude des ST (envisagée distinctement de leur degré de participation) sera surtout négative à l'égard de toute redistribution, parce que de puissants intérêts stratégiques sont en jeu. Il s'agit pour elles de s'assurer de leurs sources d'approvisionnement dans le cadre des ensembles industriels verticaux qu'elles possèdent. Le processus de nationalisation des ressources naturelles qui a eu lieu dans le tiers monde au cours des années 70 représente une tentative d'appropriation d'une extrémité du système vertical dominé par les grandes sociétés⁴. Les ST ont contre-attaqué en créant de nouveaux mécanismes de contrôle des entreprises nationalisées (Moran [7]). Elles ont également conclu des accords de fourniture de longue durée en échange de technologie et de financement sans participation, et ont essayé de conserver, hors des pays du tiers monde, la maîtrise des activités situées en aval. Du fait de cette stratégie, les gouvernements des pays en développement qui avaient nationalisé les avoirs des ST sous forme de ressources naturelles se sont fréquemment vus dans l'obligation de vendre leur production à des organismes de transformation et de distribution étrangers appartenant souvent aux sociétés mères dont les biens avaient été nationalisés. C'est pourquoi les ST combattront à outrance la redistribution des activités de transformation dans le tiers monde, car elle pourrait affaiblir la maîtrise qu'elles exercent sur leurs ensembles industriels verticaux (Radetzki [8]). Dans cette lutte, les ST seront probablement appuyées par les gouvernements de leurs pays d'origine, qui, pour des raisons stratégiques et économiques, et aussi sous la pression des ST ont organisé une résistance douanière en profondeur à l'importation des matières transformées.

Le succès de cette stratégie des ST dépendra des facteurs suivants : les politiques des pays d'origine qui font de plus en plus dépendre l'assistance des ST en matière de transformation sur place de leur participation aux activités extractives⁵; l'arrivée sur la scène internationale de nouveaux venus et d'entreprises indépendantes; l'effort entrepris par certains pays industrialisés, notamment le Japon, pour lutter contre leurs problèmes de chômage et de croissance en vendant du matériel, des installations, de la technique et d'autres services à l'occasion de leurs activités d'investissement dans les industries de transformation à l'étranger (Council on Industrial Structure [9]).

⁴ En ce qui concerne les investissements directs des Etats-Unis à l'étranger dans les secteurs de la banque et des assurances, les pays en développement en ont reçu environ 24 % au début des années 1970 et plus de 36 % vers le milieu de la décennie.

⁵ Un des effets des nationalisations, tout au moins dans l'imédiat, a été la réduction des activités d'exploration des ST dans le tiers monde.

⁶ Tel a été le cas de la Jamaïque dans les récentes négociations avec les sociétés productrices de bauxite et d'aluminium.

Activités manufacturières de remplacement des importations

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

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

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

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

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

La promotion des exportations

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

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

Bien que l'importance du rôle joué par les ST dans les exportations industrielles du tiers monde soit incontestable, on en a grandement exagéré la signification et on lui a fait une trop large publicité. Même dans le cas de l'Asie, qu'on présente comme une magnifique réussite des exportations des ST, ces dernières ne réalisent pas la majorité des exportations⁷. D'autres acteurs économiques des pays développés, notamment les entreprises de vente au détail et de commission, contribuent autant, voire davantage, à l'expansion des exportations (Hone [14]). De plus, en République de Corée, des entreprises sous direction locale participent tout aussi activement aux exportations. Pour les mêmes activités d'exportation, les entreprises locales ont besoin de moins d'apports importés et obtiennent une valeur ajoutée plus élevée que les maisons étrangères (Cohen [15]).

En réalité, "contrairement à une opinion répandue, les entreprises transnationales à intégration verticale n'absorbent peut-être pas une part croissante du commerce des pays en développement" (Helleiner [16]). Par exemple, si l'on fait abstraction du pétrole, les filiales étrangères des ST des Etats-Unis assurent une proportion décroissante des exportations des pays en développement vers les Etats-Unis (Chung [13]). On est arrivé à des conclusions analogues en ce qui concerne le commerce entre pays en développement⁸. Bien qu'elles aient dans le passé apporté une contribution relativement importante aux activités exportatrices des pays en développement, et en dépit de leur statut transnational qui leur permettrait de jouer un rôle de premier plan, les ST ne participeront probablement guère, tout au moins à moyen terme, à la redistribution mondiale des activités manufacturières par l'expansion des exportations des pays en développement, et ce, pour trois raisons essentielles. Premièrement, la persistance de la stagnation économique et du chômage dans les pays industrialisés rend ces entreprises particulièrement sensibles aux interventions officielles de leurs gouvernements dans leurs activités, car elles craignent d'être amenées à exporter des possibilités d'emploi vers les pays en développement (Samuelson [18]). Elles sont aussi de plus en plus exposées aux critiques des organisations ouvrières de leurs propres pays (Confédération internationale des syndicats libres [19]). Deuxièmement, la création d'activités subsidiaires parallèles dans des pays en développement voisins, provoquée en partie par les politiques de remplacement des importations des gouvernements d'accueil respectifs, implique que cette fragmentation de l'activité productrice des ST dans les pays en développement constituera probablement dans l'avenir un obstacle important à l'expansion des activités manufacturières par les échanges entre pays du Sud⁹. Troisièmement, le progrès des techniques qui économisent la main-d'œuvre entraînera le rapatriement vers les pays développés (notamment dans le cas de l'électronique) des industries qui avaient été attirées par la possibilité d'exporter à partir des marchés du tiers monde à bas salaires.

Le secteur des services

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

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

⁸ Pour l'Amérique Latine, voir Casas [17].

⁹ Vaitos [12], chap. I et II, donne une analyse et des exemples concernant l'Amérique Latine.

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

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

7. T. Moran, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile* (New Jersey, Princeton University Press, 1975).
8. M. Radetzki, "Where should developing countries' minerals be processed?", *World Development*, No. 5, 1977.
9. Council on Industrial Structure, MITI, *Long-term Vision of Industrial Structure* (Tokyo, 1974).
10. G. K. Helleiner, "Transnational enterprises, manufactured exports and employment in the less developed countries", Communication à la Conférence mondiale de l'emploi, Genève, juin 1976 (Genève, OIT, 1975).
11. S. Lall and P. Streeten, *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries* (Londres, Macmillan Press, 1977).
12. C. V. Vaitsos, "The role of transnational enterprises in Latin American integration: who integrates and with whom, how and for whose benefit?", Etude faite par la CNUCED en 1978.
13. W. K. Chung, "Sales of majority-owned foreign affiliates of U.S. companies 1975", *Survey of Current Business*, vol. 57, No. 2 (1977).
14. L. Hone, "Multinational corporations and multinational buying groups", *World Development*, février 1974.
15. B. Cohen, *Multinational Firms and Asian Exports* (New Haven, Yale University Press, 1975).
16. G. K. Helleiner, "Intrafirm trade and the developing countries: patterns, trends and data problems", Communication au colloque CNUCED/IDS sur les transactions entre sociétés, University of Sussex, Brighton, 7-11 novembre 1977.
17. J. C. Casas, "Las multinacionales y el comercio Latinoamericano", *CEMLA*, 1973.
18. H. F. Samuelson, "National scientific and technological potential and the activities of multinational corporations: the case of Sweden" (Paris, OCDE, 1975).
19. Confédération internationale des syndicats libres, "Multinational charter: the charter of trade unions demands for the legislative control of multinational companies adopted by the XI ICFTU World Congress, Mexico", 17-25 octobre 1975 (Bruxelles, 1976).

Source : C. Vaitsos : Développement industriel mondial et sociétés transnationales - L'objectif de Lima vu par les acteurs de la scène économique - in Industrie et Développement n° 3 - ONUDI.

U V 8 UV
10-60

