



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.

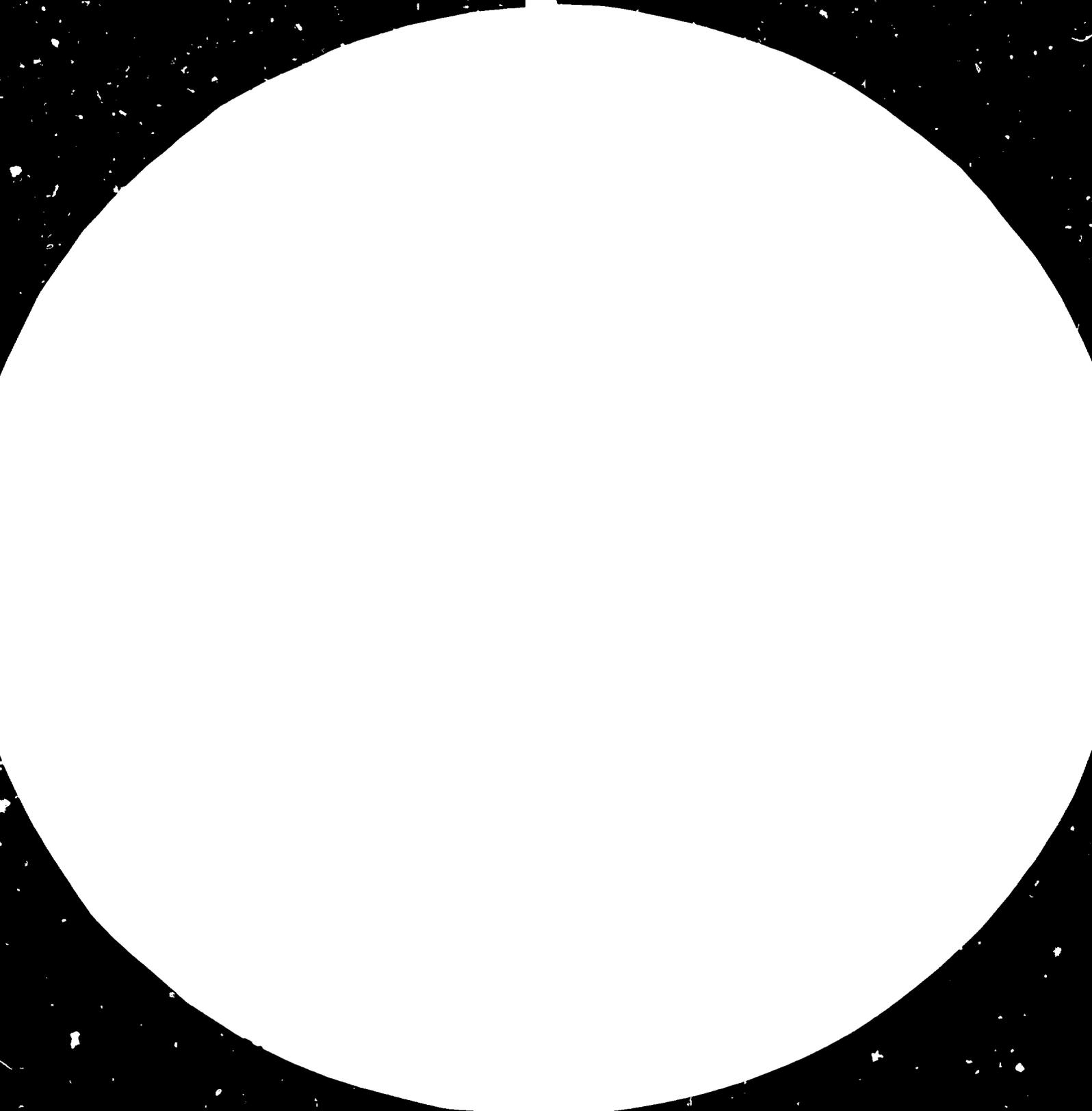
FAIR USE POLICY

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.

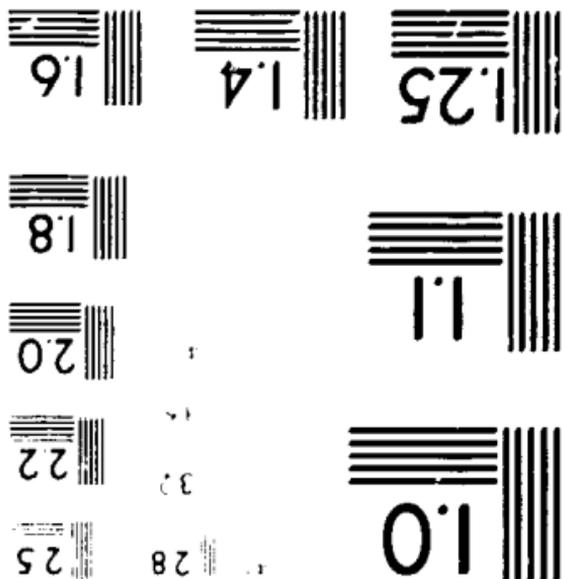
CONTACT

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

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



MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A
U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE: 1963 O 358942



13948-F



ABSTRACT

Ref.: Sales No. E.84.II.B.4,
F.84.II.B.4 and S.84.II.B.4
(ID/SER.M/12)

June 1984
New York

INDUSTRY AND DEVELOPMENT

No. 12

INDUSTRIE ET DEVELOPPEMENT

Nº 12

INDUSTRIA Y DESARROLLO

Núm. 12

ABSTRACT / SOMMAIRE / EXTRACTO

ABSTRACT

The importance of the external environment for industrial development in developing countries

Abd-El Rahman Khane

Stagnating world trade, falling primary commodity prices and increasing interest and debt service costs have, since 1980, led through contractions on both the supply and demand sides to a sharp drop in industrial growth in developing countries. For Latin America the main problem is seen to be debt-financing, and for Africa the fall in primary commodity prices and internal difficulties are identified as the chief problems, whereas Asia has continued to do relatively well, although reduced trading opportunities have caused some decline in previously very high growth rates. It is suggested that short-term international action is needed to increase rates of industrial capacity utilization in the South, while long-term action is required to help revive and implement industrial investment projects delayed by the recession, and barriers to exports of manufactures from developing countries need to be reduced. Measures to strengthen South-South industrial co-operation are also suggested.

The international economic environment and industrialization possibilities in developing countries

Assar Lindbeck

The author examines possible changes in the international economy, as well as certain related domestic changes, which would allow increased industrial growth and high productivity in the developing countries. The emphasis is on long-term issues. Covered are: recent experiences of the developing countries in industrialization; trends and prospects in developed countries; interrelations between developing and developed economies; possible reform of North-South relations; strengthening of South-South relations; and domestic policy options for developing countries. It is argued that both the rate of industrial productivity growth and productive capacity must be increased in developing countries; to help achieve this, markets in developed countries need to expand and be open to exporters in developing countries, adequate capital and credit must be provided to developing countries, South-South trade and other economic ties should be stimulated and, within developing countries, institutions and policies need to be reformed to allow greater allocative flexibility in economic decision-making.

The interrupted industrial revolution of the third world: prospects and policies for resumption

Ajit Singh

The author briefly describes the impact of world recession on industrialization in the South, focusing on reduced export demand, the fall in commodity prices and the increase in interest rate and debt burdens.

He argues that developing countries need to grow at rates of 6-7 per cent for gross domestic product (GDP) and about 10 per cent for manufacturing. Relations between industrial output, employment and productivity are analysed; low productivity growth in the South may reflect efficient use of the non-scarce resource, labour, and the recent drop in capital utilization is related to recessionary world conditions. The end of world recession will not mean a recovery to conditions of the 1960s, so the South will need to rely more on internal dynamics, including increased South-South co-operation. Trade with the North will remain important, but the extraordinary expansion in the economies of the Republic of Korea, Singapore, the area Hong Kong and Taiwan Province of China will not be easily duplicated. Policy recommendations are provided for sub-Saharan Africa, Latin American debtor countries, large semi-industrial countries and small countries that need to be more heavily involved in South-South trade. In an appendix, Japanese industrial policy is discussed as a possible model for large semi-industrial countries.

The second chapter in North-South relations

Goran Ohlin

It is argued that, even with an economic recovery under way in parts of the North, prospects are not good for a return to the high rates, by historic standards, of world economic growth in the period from the end of the Second World War to the early 1970s. Several factors at present mitigate against a return to high growth rates. The previous period represented a historic upturn, as described by Schumpeter's theory of innovation, and a new upturn will take some time to develop. Moreover, structural adjustment in the North has, for various reasons, become increasingly difficult to achieve, and factors such as the possibility of another oil price increase and the continuing debt problem of many developing countries will inhibit investment. To some extent, increased South-South co-operation on a bilateral level, using counter trade as a financial mechanism, will help, but it would still be realistic to revise international economic strategies to reflect lowered expectations.

Industrialization: where do we stand? where are we going?

H. W. Singer

The author, one of the advocates within the United Nations in the early 1950s of import-substituting industrialization (ISI), argues that although such strategies often failed in comparison with export-oriented industrialization (EOI), the present and prospective world economy makes ISI again of interest. He shows why, around 1950, ISI seemed reasonable and why it failed to work as envisaged. It is argued that successful EOI was achieved in a period of rapid world expansion, that if it were adopted by many developing countries the problem of "fallacy of composition" would arise and that, taking the Republic of Korea as an example, the relative importance of EOI within a policy package may have been overrated. A programme of ISI and EOI sequentially combined, which would have the best features of both strategies, is suggested.

Industrializing small countries

Helea Hughes

Small countries that are attempting to industrialize will generally need to be more "open" than large ones; a small market means that economies of scale in production may be difficult to achieve, so that protection and import substitution become very costly. Industrial activities will need to be specialized and carefully chosen to match resource availabilities, and the range of exports will be narrow, taking into account the high costs of external transport for most small countries. Experience shows that the benefits of forming common markets for the small countries of a region are usually outweighed by the corresponding costs of import substitution, structural rigidities and increased bureaucracy, since the markets thus formed remain relatively small. Small countries will tend to have fewer of the required skills and technologies available locally than large countries do, so that education and training need to be accompanied by liberal immigration and emigration policies and acceptance into the economy of suitable small and medium-sized foreign firms. Government in some small countries is too large for national needs, thus increasing the cost of economic activities, but an inherent advantage of smallness is that it allows considerable political cohesion, so that policies can be quickly and flexibly decided with few compromises. Instead of relying on a structure of incentives and restrictions, the most successful small countries have reduced government to a minimum, kept external trade and investment policies open and created a macro-policy framework allowing prices to reflect world market conditions: this strategy has remained viable even under recent world economic conditions.

Brazil and the IMF: prologue to the third letter of intent

Edmar Bacha

Brazil's debt problem has caused letters of intent agreed with IMF in order to obtain financing of the external deficit to become increasingly restrictive for the domestic economy, thus leading to severe recession. The author argues against this restrictiveness. The IMF rules are asymmetrical, imposing adjustment on debtor but not on surplus countries, and the required rate of adjustment is too rapid; in the case of Brazil, adjustment through recession would reduce GDP by about 5 per cent and domestic expenditure by about 6.5 per cent, too much in view of the country's social problems. Adjustment through internal recession is justified when the cause of the external deficit is excessive internal demand, but in the case of Brazil the cause is external recession, a fact ignored by IMF in setting its conditions for financing. These conditions have focused on internal factors such as inflation and government spending and borrowing, which, according to the author, are not within the jurisdiction of IMF, instead of on policies aimed more directly at the external deficit.

The emergence of military industries in the South:
longer term implications

Miguel Wionczek

Although quantitative data on imports, production and exports of armaments in developing countries are not generally available, existing information suggests not only that imports are large but also that several newly industrializing countries have recently been rapidly expanding both production and exports, even competing with exports from developed countries; this evolution is briefly described. The author argues that this development reflects a high state of technological and managerial achievement, which could be diverted into non-arms industries, particularly in capital and intermediate goods, thus providing the core of a successful industrialization programme.

- 7 -

SOMMAIRE

L'importance de l'environnement international pour
l'industrialisation des pays en développement

Abd-El Rahman Khane

La stagnation des échanges mondiaux, la chute des prix des produits primaires, la hausse des taux d'intérêt et l'alourdissement du service de la dette ont provoqué, depuis le début des années 80, des contractions de l'offre et de la demande qui se sont traduites par une chute brutale de la croissance industrielle des pays en développement. Pour l'Amérique latine, le problème principal est celui du financement de la dette alors qu'en Afrique, les facteurs essentiels sont la chute du prix des produits primaires et les difficultés internes; en Asie, par contre, la situation est relativement satisfaisante, même si la contraction des marchés a entraîné un certain ralentissement de taux de croissance qui avaient été jusque-là très élevés. Il conviendrait de mener une action à court terme au niveau international pour accroître les taux d'utilisation de la capacité industrielle du Sud et d'entreprendre une action à long terme pour faciliter la relance et la réalisation des projets d'investissement industriel mis en sommeil du fait de la récession tout en réduisant les obstacles aux exportations des produits manufacturés des pays en développement. Des mesures visant à renforcer la coopération industrielle entre les pays du Sud sont également proposées.

L'environnement économique international et les possibilités
d'industrialisation des pays en développement

Assar Lindbeck

L'auteur examine les modifications qu'il faudrait apporter à la situation économique internationale ainsi que certaines mesures connexes à prendre au niveau national pour accélérer la croissance industrielle et renforcer la productivité des pays en développement. Mettant l'accent sur les mesures à long terme, il traite les questions suivantes : bilan de l'industrialisation des pays en développement au cours de la période récente; tendances et perspectives des pays développés; interrelations entre l'économie des pays en développement et celles des pays développés; réforme possible des relations Nord-Sud; renforcement des relations Sud-Sud; enfin options offertes aux pays en développement au niveau national. Il conviendrait d'accroître aussi bien le taux de croissance de la productivité industrielle que la capacité de production des pays en développement; pour faciliter cette entreprise, il faut que les marchés des pays avancés se développent et s'ouvrent aux exportateurs des pays en développement, que les pays en développement reçoivent les capitaux et les crédits nécessaires, que les échanges commerciaux et les autres liens économiques entre les pays du Sud soient stimulés et que dans les pays en développement, les institutions et les politiques soient réorientées afin que le processus de prise de décision en matière économique bénéficie d'une plus grande souplesse en ce qui concerne les allocations.

Interruption de la révolution industrielle du tiers monde :
perspectives de reprise et politiques à appliquer à cette fin

Ajit Singh

L'auteur décrit brièvement les répercussions de la récession mondiale sur l'industrialisation du Sud, s'attachant en particulier à la réduction des exportations, à la chute des prix des produits primaires et à la hausse des taux d'intérêt ainsi qu'à l'alourdissement du fardeau de la dette.

Il faudrait que le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) des pays en développement soit de l'ordre de 6 à 7 % et celui de la production manufacturière de l'ordre de 10 %. L'auteur analyse les rapports entre la production industrielle, l'emploi et la productivité; il explique pourquoi on peut constater une faible productivité dans le Sud malgré une utilisation efficace de ressources abondantes, en particulier en ce qui concerne la main-d'oeuvre et il lie la chute récente de l'utilisation du capital à la récession au niveau mondial. La fin de cette récession ne se traduira pas par un retour à la situation des années 60; il faudra donc que les pays du Sud fassent davantage appel à une dynamique interne et en particulier renforcent leur coopération. Les échanges commerciaux avec le Nord continueront à être importants mais il ne sera pas facile d'imiter l'expansion extraordinaire des économies de la République de Corée, de Singapour, du territoire de Hongkong et de la province chinoise de Taïwan. L'article contient également des recommandations pour les pays débiteurs de l'Afrique sub-saharienne et de l'Amérique latine, grands pays semi-industrialisés et petits pays qui ont besoin de participer plus activement aux échanges commerciaux Sud-Sud. Dans une annexe, la politique industrielle du Japon est décrite comme un modèle possible pour les grands pays semi-industrialisés.

Le deuxième chapitre des relations Nord-Sud

Goran Ohlin

Même si on constate un rétablissement de l'économie dans certaines régions du Nord, il y a peu de chances que l'on assiste à un retour des taux élevés de la croissance économique qui ont été enregistrés entre la fin de la deuxième guerre mondiale et le début des années 70. A l'heure actuelle, plusieurs facteurs jouent à l'encontre d'un tel retour. La période citée représente une progression historique, semblable à celle que décrit Schumpeter dans l'exposé de sa théorie sur l'innovation et il faudra un certain temps pour que les conditions d'une nouvelle progression soient réunies. De plus, le Nord a eu, pour diverses raisons, de plus en plus de difficultés à procéder à ses ajustements de structure et des facteurs tels que la possibilité d'une nouvelle hausse du prix du pétrole et le problème permanent de la dette de nombreux pays en développement jouent contre les investissements. Dans une certaine mesure, un renforcement de la coopération Sud-Sud sur une base bilatérale, faisant appel à des échanges compensés en tant que mécanismes financiers, permettra d'améliorer la situation mais il serait quand même réaliste de réviser les stratégies internationales pour tenir compte de perspectives en baisse.

Industrialisation : situation et perspectives

H. W. Singer

L'auteur, qui avait été aux Nations Unies, au début des années 60, l'un des partisans de la théorie de l'industrialisation par remplacement des importations, explique pourquoi, même si ces stratégies ont souvent connu moins de succès que les stratégies d'industrialisation orientées vers l'exportation, la situation actuelle de l'économie mondiale et ses perspectives lui redonnent de l'intérêt. L'auteur montre pourquoi, dans les années 50, cette théorie paraissait raisonnable et pourquoi elle n'a pas répondu aux espoirs placés en elle. Les stratégies d'industrialisation orientée vers l'exportation ont réussi dans une période d'expansion rapide au niveau mondial et si elles devaient être adoptées par de nombreux pays en développement, on verrait se poser le problème de la "fausseté de la composition"; en ce qui concerne la République de Corée, par exemple, on a pu surestimer l'importance de la stratégie d'industrialisation orientée vers l'exportation dans la stratégie d'ensemble. L'auteur suggère un programme comportant l'utilisation échelonnée des deux stratégies, ce qui permettrait de tirer le meilleur parti de chacune d'elles.

L'industrialisation des petits pays

Helen Hugues

Les petits pays qui s'efforcent de s'industrialiser doivent en général être plus "ouverts" que les grands; pour un petit marché, il risque d'être difficile de réaliser des économies d'échelle dans la production, de sorte que la protection et la substitution des importations sont très onéreuses. Les activités industrielles doivent être spécialisées et soigneusement choisies compte tenu de la dotation en ressources; la gamme d'exportations sera très étroite, vu le coût élevé des transports extérieurs pour la plupart des petits pays. L'expérience prouve que les avantages qu'il y a à constituer des marchés communs entre petits pays d'une région sont en général contrebalancés par le coût de la substitution des importations, les rigidités structurelles et l'alourdissement de la bureaucratie, car les marchés ainsi constitués restent relativement petits. Les petits pays tendent à disposer localement de moins des compétences techniques requises que les grands pays, de sorte que l'enseignement et la formation doivent s'accompagner de politiques libérales d'immigration et d'émigration et d'une acceptation au sein de l'économie de petites et moyennes entreprises étrangères appropriées. Dans certains petits pays, l'administration est trop lourde par rapport aux besoins nationaux, ce qui augmente le coût des activités économiques, mais la petitesse a pour avantage inhérent de permettre une cohésion politique considérable, de sorte que les politiques peuvent être décidées avec rapidité et souplesse et sont rarement assorties de compromis. Au lieu de se fonder sur une structure d'incitations et de restrictions, les petits pays qui ont eu le plus de réussite ont réduit l'administration à un minimum, appliqué des politiques ouvertes en matière de commerce extérieur et d'investissements et constitué un cadre macro-économique dans lequel les prix sont fonction des conditions sur le marché mondial; cette stratégie reste viable, même dans la situation économique mondiale de ces dernières années.

Le Brésil et le FMI : prologue à la troisième lettre d'intention

Edmar Bacha

Du fait du problème de la dette du Brésil, les lettres d'intention convenues entre ce pays et le FMI afin d'obtenir un financement du déficit extérieur se sont faites de plus en plus restrictives pour l'économie nationale, ce qui a conduit à une sévère récession. L'auteur se prononce contre ces restrictions. Les règles du FMI sont asymétriques; elles imposent un ajustement aux débiteurs, mais non aux pays excédentaires et le taux d'ajustement requis est trop rapide; dans le cas du Brésil, l'ajustement par la récession réduirait le PIB d'environ 5 % et les dépenses intérieures de 6,5 % à peu près, ce qui est excessif vu les problèmes sociaux du pays. L'ajustement par la récession interne est justifié lorsque la cause du déficit extérieur est une demande intérieure excessive; mais, dans le cas du Brésil, cette cause est la récession extérieure, fait que le FMI ignore lorsqu'il fixe ses conditions de financement. Celles-ci, au lieu de s'orienter vers des politiques visant plus directement le déficit extérieur, sont axées sur des facteurs internes tels que l'inflation et les dépenses et emprunts des pouvoirs publics qui, de l'avis de l'auteur, ne sont pas du domaine de compétences du FMI.

L'apparition d'industries militaires dans le Sud : incidences à long terme

Miguel S. Wionczek

Bien que l'on ne dispose en général pas de données quantitatives sur les importations, la production et les exportations d'armements dans les pays en développement, les renseignements disponibles semblent indiquer non seulement que ces importations sont fortes, mais également que plusieurs pays nouvellement industrialisés ont récemment développé rapidement leur production et leurs exportations, entrant même en concurrence avec les pays développés; l'auteur décrit brièvement cette tendance. Pour lui, celle-ci prouve la présence de compétences élevées en matière de techniques et de gestion, compétences qui pourraient être détournées vers les industries civiles, notamment celles des biens d'équipement et des biens intermédiaires, ce qui permettrait de constituer le noyau d'un programme d'industrialisation fructueux.

- 11 -

EXTRACTO

La importancia del medio externo en la industrialización de los países en desarrollo

Abd-El Rahman Khane

Desde 1980, el estancamiento del comercio mundial, la caída de los precios de los productos primarios y los costos cada vez mayores de los intereses y del servicio de la deuda han dado lugar, mediante un proceso de contracción de la oferta y la demanda, a un fuerte descenso del crecimiento industrial de los países en desarrollo. En América Latina el principal problema es la financiación de la deuda, en el caso de África la caída de los precios de los productos primarios y las dificultades internas constituyen los mayores problemas, mientras que Asia ha continuado manteniendo una posición relativamente buena, aunque la reducción de las oportunidades de comercio ha ocasionado una ligera disminución en las tasas de crecimiento anteriormente muy elevadas. En el artículo se sugiere la necesidad de que se adopten medidas a corto plazo, a nivel internacional, para mejorar las tasas de utilización de la capacidad industrial en el Sur, y medidas a largo plazo para ayudar a revitalizar y aplicar los proyectos de inversión industrial demorados por la recesión y reducir las barreras a la exportación de manufacturas de los países en desarrollo. Asimismo se sugiere la adopción de medidas para fortalecer la cooperación industrial Sur-Sur.

El ambiente económico internacional y las posibilidades de industrialización de los países en desarrollo

Assar Lindbeck

El autor examina la posible evolución de la economía internacional así como ciertos cambios internos conexos que permitirían un mayor crecimiento industrial y una elevada productividad en los países en desarrollo. Se hace hincapié en las cuestiones a largo plazo. Entre los temas examinados figuran los siguientes: experiencias recientes de los países en desarrollo en materia de industrialización; tendencias y perspectivas en los países desarrollados; interrelaciones entre economías desarrolladas y en desarrollo; posible reforma de las relaciones Norte-Sur; fortalecimiento de las relaciones Sur-Sur; y opciones de política interna para los países en desarrollo. Se afirma que es necesario aumentar la tasa de crecimiento de la productividad industrial y la capacidad productiva de los países en desarrollo; para ayudar a lograr este propósito, es necesario ampliar los mercados de los países desarrollados y abrirlos a los exportadores de los países en desarrollo, suministrar capital y crédito en volumen adecuado a los países en desarrollo, estimular el comercio Sur-Sur y otras vinculaciones económicas y reformar, las instituciones y las políticas de los países en desarrollo, para dar mayor flexibilidad de asignación al proceso de adopción de decisiones económicas.

La revolución industrial interrumpida del tercer mundo:
perspectivas y políticas para su reanudación

Ajit Singh

El autor describe brevemente la repercusión de la recesión mundial en la industrialización del Sur, prestando especial atención a la reducción de la demanda de productos de exportación, la caída de los precios de los productos básicos y el aumento de las tasas de intereses y de los pagos por servicio de la deuda. Sostiene que los países en desarrollo deben alcanzar tasas de crecimiento entre el 6 y el 7% del producto interno bruto (PIB) y de alrededor del 10% en la actividad manufacturera. Se analizan las relaciones entre la producción industrial, el empleo y la productividad; el bajo índice de aumento de la productividad en el Sur podría deberse a la eficaz utilización del recurso del que no se carece, la mano de obra, y la reciente reducción en la utilización del capital guarda relación con las condiciones mundiales de recesión. El final de la recesión mundial no significará una recuperación en la que imperen nuevamente las condiciones del decenio de 1960, de modo que el Sur deberá recurrir en mayor grado a la dinámica interna, incluida una mayor cooperación Sur-Sur. El comercio con el Norte seguirá siendo importante, pero no será fácil emular la extraordinaria expansión obtenida por las economías de la República de Corea, Singapur, la zona de Hong Kong y la provincia de Taiwan de China. Se ofrecen recomendaciones de política para el África Subsahariana, los países deudores latinoamericanos, los países grandes semiindustrializados y los países pequeños que requieren una mayor participación en el comercio Sur-Sur. En el apéndice se examina la política industrial japonesa como posible modelo para los países grandes semiindustrializados.

El segundo capítulo de las relaciones Norte-Sur

Goran Ohlin

El autor sostiene que no obstante el proceso de recuperación económica en marcha en algunas partes del Norte, no se vislumbran buenas perspectivas para un retorno a las elevadas tasas, según las normas históricas, del crecimiento económico mundial registrado durante el período que va desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta el comienzo del decenio de 1970. En la actualidad son varios los factores que dificultan un retorno a tasas de crecimiento elevadas. El período anterior representó una reactivación histórica, tal como se describe en la teoría de la innovación de Schumpeter, y se requerirá cierto tiempo para que se produzca una nueva reactivación de la economía. Además, por diversas razones, el ajuste estructural del Norte es cada vez más difícil de alcanzar, y algunos factores, tales como la posibilidad de otro aumento de los precios del petróleo y el continuo problema del endeudamiento de muchos países en desarrollo inhibirán la inversión. Hasta cierto punto, sería útil establecer una mayor cooperación Sur-Sur en el plano bilateral, utilizando el comercio de contraparte como mecanismo financiero, aunque convendría siempre revisar las estrategias económicas internacionales a fin de dar cabida a previsiones menos ambiciosas.

Industrialización: ¿Dónde estamos? ¿Hacia dónde vamos?

H.W. Singer

El autor, que a comienzos del decenio de 1950, fue uno de los promotores dentro del sistema de las Naciones Unidas de la industrialización mediante la sustitución de importaciones, sostiene que si bien tales estrategias por lo común no han dado el resultado apetecido en comparación con la industrialización orientada a la exportación, la economía mundial actual y futura hacen que la industrialización mediante la sustitución de importaciones revista interés nuevamente. El autor explica por qué este sistema parecía razonable y por qué no dio los resultados esperados en el decenio de 1950. Se afirma que la industrialización orientada a la exportación se alcanzó con éxito en un período de rápida expansión mundial, que si muchos países en desarrollo adoptaran esta política surgiría un problema de "falacia de composición" y que, tomando como ejemplo a la República de Corea, podría haberse exagerado la importancia relativa de la industrialización orientada a la exportación dentro de un conjunto de políticas. Se sugiere un programa que combine consecutivamente la industrialización mediante sustitución de importaciones con la industrialización orientada a la exportación que reúna las mejores características de ambas estrategias.

La industrialización de los países pequeños

Helen Hughes

Un país pequeño con afán de industrialización por lo general deberá ser más "abierto" que un país grande; con un mercado reducido es difícil alcanzar economías de escala en la producción, de modo que la protección y la sustitución de importaciones llegan a ser sumamente costosos. Será necesario que las actividades industriales alcancen un alto grado de especialización y que se seleccionen cuidadosamente de modo que correspondan a las disponibilidades de recursos, y la gama de exportaciones deberá ser reducida, teniendo en cuenta los altos costos del transporte externo en la mayoría de los países pequeños. La experiencia demuestra que los beneficios de formar mercados comunes para los países pequeños de una región son generalmente superados por los correspondientes costos de la sustitución de importaciones, las rigideces estructurales y el aumento de la burocracia, ya que los mercados así constituidos permanecen relativamente pequeños. Los países pequeños no suelen disponer localmente de las aptitudes requeridas ni de las tecnologías que existen en los países grandes, de modo que la enseñanza y la capacitación deben ir acompañadas de políticas de inmigración y emigración liberales y de aceptación en la economía de aquellas empresas extranjeras medianas y pequeñas que sean convenientes. La organización administrativa de algunos países pequeños rebasa las necesidades nacionales, lo que encarece las actividades económicas, mientras que una ventaja inherente de una plantilla reducida es que permite una considerable cohesión política, de manera que las políticas se pueden adoptar con rapidez y flexibilidad, con muy pocas concesiones. En lugar de depender de una estructura de incentivos y restricciones, los países pequeños más prósperos han reducido el aparato estatal a un mínimo, han mantenido una política abierta de comercio exterior e inversión y han creado una estructura macropolítica en la cual los precios reflejan las condiciones del mercado internacional; esta estrategia se ha mantenido viable, incluso bajo las recientes condiciones económicas internacionales.

El Brasil y el FMI: prólogo de la tercera carta de intención

Edmar Bacha

El problema de la deuda del Brasil ha dado lugar a que las cartas de intención acordadas con el FMI para obtener la financiación de la deuda externa sean cada vez más restrictivas para la economía nacional, originando así una grave recesión. El autor expone sus argumentos en contra de este carácter restrictivo. Las normas del FMI son asimétricas, imponen ajustes a los países deudores y no a los superavitarios, y la tasa de ajuste requerida es demasiado rápida; en el caso del Brasil, el proceso de ajuste mediante la recesión reduciría el PIB en un 5% aproximadamente y los gastos internos en un 6,5% aproximadamente, cifras demasiado elevadas habida cuenta de los problemas sociales del país. El ajuste mediante la recesión interna se justifica cuando la causa del déficit externo es una demanda interna excesiva, pero en el caso del Brasil la causa es la recesión externa, hecho que el FMI pasa por alto al fijar sus condiciones de financiación. Estas condiciones se han centrado en factores internos tales como la inflación y los gastos y empréstitos del sector público que, según el autor, no son de la esfera de competencia del FMI, en vez de centrarse en políticas más directamente encaminadas a aliviar el déficit externo.

La aparición de industrias militares en el Sur:
repercusiones a largo plazo

Miguel S. Wionczek

Aunque por lo general no se dispone de datos cuantitativos sobre la importación, la producción o la exportación de armamentos en los países en desarrollo, de la información existente se infiere no sólo la existencia de un gran volumen de comercio de importación sino también el hecho de que en varios países de reciente industrialización se ha registrado un rápido aumento tanto de la producción como de la exportación, incluso en competencia con las exportaciones de los países desarrollados; toda esta evolución se describe brevemente. El autor sostiene que esa situación refleja un alto nivel de logro tecnológico y administrativo, que podría encaminarse hacia industrias ajenas al sector de armamentos, especialmente las de bienes de capital e intermedios, para constituir así el núcleo de un programa de industrialización eficaz.

INDUSTRIE ET DEVELOPPEMENT
Numéro 12

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
Vienne

INDUSTRIE ET DEVELOPPEMENT

Numéro 12



NATIONS UNIES
New York, 1985

Les opinions, chiffres et estimations figurant dans l'article portant le nom de l'auteur sont ceux de ce dernier et ne reflètent pas nécessairement le point de vue du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, et leur mention ne signifie pas qu'ils ont l'aval du Secrétariat.

La reproduction, en tout ou en partie des articles d'*Industrie et développement* est autorisée. L'Organisation souhaiterait qu'en pareil cas il soit fait mention de la source et que lui soit communiqué un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité.

Les désignations employées dans la présente étude et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières.

La mention d'une firme ou d'une marque commerciale ne signifie pas qu'elles ont l'aval de l'Organisation des Nations Unies.

OBJECTIFS D'INDUSTRIE ET DEVELOPPEMENT

Industrie et développement se propose de servir de lien entre praticiens et théoriciens des aspects économiques et autres du processus d'industrialisation. Son principal objet est l'économie appliquée, dans les domaines privilégiés par la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels.

La revue, qui paraît en moyenne quatre fois par an, fait partie intégrante du programme de travail de la Division des études industrielles de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel. Elle est établie sous la supervision générale d'un Comité de lecture, composé de fonctionnaires de la Division et présidé par le chef du Service des études mondiales et conceptuelles. La responsabilité d'un numéro incombe, à tour de rôle, aux membres du Comité. Le présent numéro a été réalisé sous la direction de M. J. Cody.

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

ID/SER.M/12

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.84.II.B.4

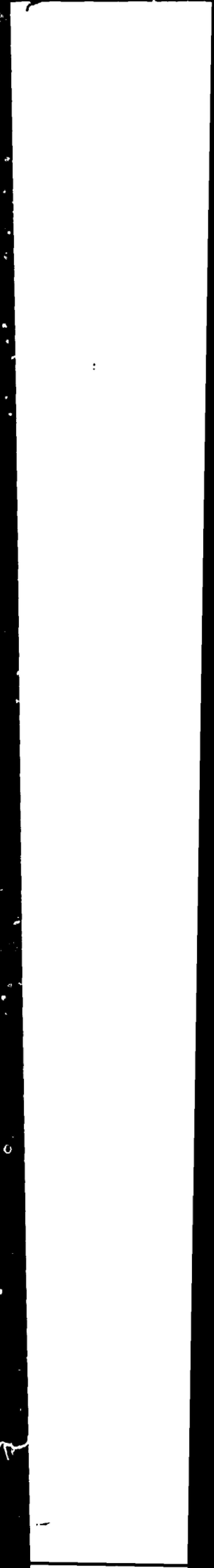
00900P

ISBN 92-1-206133-8

ISSN 0250-7943

PREFACE

Le présent numéro d'Industrie et Développement a été préparé spécialement pour la quatrième Conférence générale de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), qui doit se tenir à Vienne du 2 au 18 août 1984. Il est consacré aux questions de politique actuelles en matière de développement industriel, notamment aux mesures que doit prendre la communauté internationale en cette période de post-récession, ainsi qu'à quelques problèmes particuliers tels que les difficultés propres aux petits pays, les restrictions imposées par le Fonds monétaire international (FMI) aux pays débiteurs (en particulier le Brésil) et les implications de la croissance des industries d'armement dans les pays en développement. Bon nombre des idées exposées dans ces articles présenteront sans aucun doute un intérêt pour les participants à la Conférence, ainsi que pour nos lecteurs habituels. Ces articles sont l'oeuvre d'éminents économistes spécialisés dans les questions de développement économique; celui du Directeur exécutif de l'ONUDI donne un aperçu de la relation existant entre l'environnement extérieur et les perspectives d'industrialisation pour les pays en développement. Le Comité de lecture d'Industrie et Développement tient à remercier tous les auteurs ayant contribué au présent numéro. Les articles de MM. Lindbeck et Singh constituaient à l'origine une contribution aux travaux préparatoires de la Conférence.



Notes explicatives

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

Le terme "billion" signifie mille millions, soit un milliard.

Les sigles suivants sont utilisés dans la présente publication :

BRI	Banque des Règlements internationaux
BSPP	Besoins du secteur public en matière de prêts
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEE	Communauté économique européenne
CEPAL	Commission économique pour l'Amérique latine
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
FMI	Fonds monétaire international
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PIB	Produit intérieur brut
PNB	Produit national brut
SELA	Système économique latino-américain
VAM	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier

IMPORTANCE DE L'ENVIRONNEMENT EXTERIEUR POUR LE DEVELOPPEMENT
INDUSTRIEL DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Abd-El Rahman Khane*

Le processus d'industrialisation des pays en développement dépend avant tout des efforts nationaux et des politiques intérieures. L'environnement extérieur - c'est-à-dire les liens existant avec les autres pays, principalement dans les domaines commercial et financier - prend toutefois de plus en plus d'importance. Le présent article examine comment cet environnement extérieur a eu ces dernières années des répercussions négatives sur le processus d'industrialisation et comment on pourrait le rendre plus favorable à une industrialisation rapide des pays en développement.

La quatrième Conférence générale se réunira dans un contexte extérieur plus complexe et plus difficile qu'il y a quatre ans, lors de la troisième Conférence générale de l'ONUDI tenue à New Delhi. En 1980, on estimait généralement que l'économie mondiale continuerait de croître, à un rythme certes peut-être plus lent qu'au cours des années 50 et 60. Mais, comme personne ne l'ignore désormais, la récession qui s'est amorcée dans les pays industrialisés à économie de marché en 1980 a été la plus longue enregistrée depuis les années 30 et sa répercussion sur les pays en développement a été bien plus grave que celle des précédentes, en partie parce que les taux d'intérêts de la dette extérieure totale ont atteint des niveaux extrêmement élevés.

L'activité économique a certes fait preuve d'un renouveau encourageant en Amérique du Nord, mais au Japon et en Europe occidentale la reprise a été un peu plus lente. En conséquence, l'amélioration de la situation découlant de la fin de la récession de 1980-1982 est encore incertaine et ne se manifeste que lentement dans les pays en développement. Après un ralentissement marqué de la croissance en 1981 et 1982, la production industrielle a progressé plus rapidement en Asie en 1983, mais en Amérique latine le niveau d'activité économique a été plus faible en 1983 qu'en 1980 et le taux de croissance industrielle de la plupart des pays africains au cours de la période 1981-1983 a été décevant. Selon les estimations préliminaires, la croissance de la production industrielle du Sud dans son ensemble, pour la période 1981-1983, a atteint une moyenne annuelle de 3 % environ alors que l'objectif fixé par la Stratégie internationale du développement de la troisième Décennie des Nations Unies pour le développement**, lancée en 1981, était de 9 %.

Ce ralentissement du processus d'industrialisation des pays en développement est dû principalement à la dégradation de l'environnement extérieur, en particulier après 1980. Le processus d'industrialisation, pour être à la fois soutenu et rapide, exige un élargissement des marchés

* Directeur exécutif de l'ONUDI.

** Voir résolution 35/36 de l'Assemblée générale, annexe, par. 29.

tant intérieurs qu'extérieurs et un niveau d'investissement régulier et important dans de nouvelles installations de production. Ces conditions indispensables à une industrialisation rapide ne sont plus remplies dans de nombreux pays en développement depuis 1980, époque à laquelle une chute des recettes d'exportation et un alourdissement du service de la dette ont entraîné une diminution des importations et un ralentissement de la croissance de la demande intérieure. La production des industries existantes a été réduite à la fois par cette contraction de la demande et, du côté de l'approvisionnement, par un manque de devises empêchant l'importation de matières premières, de pièces de rechange et d'autres approvisionnements essentiels. Le plus grave c'est que le rythme des investissements dans de nouvelles installations industrielles a été rompu parce que, d'une part, l'épargne intérieure et les recettes publiques ont diminué et, d'autre part, le financement extérieur est devenu plus onéreux et plus difficile à obtenir.

Les événements survenus ces dernières années ont confirmé ce que les pays en développement affirmaient depuis 10 ans, à savoir que l'ordre économique international existant ne crée pas un environnement économique mondial permettant à ces pays d'atteindre leur objectif de développement économique et social rapide. La principale raison est due au fait que les pays en développement sont de moins en moins capables d'obtenir suffisamment de devises pour soutenir une croissance économique rapide, comme le montre l'augmentation de leur déficit courant, qui a passé de 31 milliards de dollars en 1979 à 59 milliards en 1980 et 118 milliards en 1981 et 1982. L'essentiel de ce déficit grandissant a été financé par des emprunts auprès des banques commerciales, lesquels se sont avérés trop onéreux et ont porté le service de la dette extérieure à un niveau insoutenable pendant une période (1981-1983) où le volume des échanges internationaux avait cessé de s'accroître. Le déficit courant des pays en développement s'est sensiblement réduit en 1983, mais cet assainissement est dû principalement à une réduction des importations aux dépens de la croissance économique.

La diminution la plus importante des importations a été enregistrée en Amérique latine, qui est la région la plus industrialisée du Sud et représentait environ 50 % de la production industrielle totale de cette région en 1980. L'impact de la crise internationale de l'endettement et des taux d'inflation extrêmement élevés sur les économies et la texture sociale des pays d'Amérique latine mérite d'être souligné; ces pays sont contraints d'adopter des politiques réduisant l'activité économique à un moment où une croissance rapide est nécessaire pour satisfaire les besoins d'une population en expansion. Se fondant sur un rapport élaboré conjointement par la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL) et le Système économique latino-américain (SELA), les pays d'Amérique latine ont fait valoir qu'ils ne devraient pas être obligés d'honorer un service de la dette supérieur à ce que permettent les exigences du développement économique. Ces pays estiment que la meilleure façon de rembourser leur dette est d'augmenter leur production plutôt que de sacrifier la croissance économique et le bien-être de leurs populations. Leurs demandes se sont faites encore plus pressantes avec la nouvelle augmentation des taux d'intérêt en avril et mai 1984.

La plupart des pays d'Asie se sont montrés moins vulnérables face à l'environnement extérieur défavorable et ont simplement enregistré un ralentissement du rythme relativement rapide de leur industrialisation. Le service de la dette constitue un fardeau moins important pour les pays d'Asie et il s'est maintenu à jour, les recettes d'exportation n'ont pas

baissé, le niveau des importations est resté plus ou moins stationnaire et une légère baisse du flux des capitaux extérieurs a été compensée par l'épargne intérieure qui s'est maintenue à un niveau élevé. Face à la récession, ces pays ont réagi en limitant la croissance des dépenses publiques et en ajournant le lancement de nouveaux projets industriels, en particulier de ceux dont le coût en devises était élevé. La récession a eu notamment pour effet de repousser le moment où les pays d'Asie pourront être autonomes dans le secteur des industries de base telles que la sidérurgie, la pétrochimie et les biens d'équipement. La récession a également ralenti la croissance rapide des exportations de produits manufacturés. L'Asie, plus que d'autres régions, dépend de la reconnaissance internationale du fait qu'il est nécessaire pour le Sud d'étendre à l'avenir ses exportations de produits manufacturés vers le Nord.

C'est peut-être pour les pays africains que l'environnement extérieur revêt le plus d'importance. Ces pays dépendent plus que d'autres des exportations de produits primaires, dont le prix moyen a diminué de quelque 25 % au cours de la période de récession. Dans bon nombre d'entre eux, les recettes publiques proviennent, pour l'essentiel, d'exportations de cultures vivrières et de minéraux; par ailleurs, une bonne partie des nouveaux investissements dans le secteur industriel est financée par le gouvernement. Outre la diminution des recettes d'exportation, l'Afrique sub-saharienne se trouve confrontée à une contraction de l'aide financière concédée à des conditions favorables; par ailleurs, le coût des financements extérieurs à des conditions normales a également accusé une augmentation. Ces problèmes ont été exacerbés par une grave sécheresse qui a frappé tout le continent, aggravant encore la situation alimentaire que la Commission économique pour l'Afrique (CEA) a qualifiée de "problème particulier le plus important de la région".

La production industrielle des pays africains a donc doublement souffert. Du point de vue de l'approvisionnement, en raison du manque de devises, les industries dépendant des importations ont été privées de matières premières, d'autres facteurs de production et de pièces de rechange. Du point de vue de la demande, la récession a entraîné une baisse des revenus, en particulier dans le secteur agricole qui prédomine, ainsi que du niveau de la demande en général. En conséquence, la production industrielle a effectivement diminué par rapport aux années précédentes dans 10 pays de la région en 1981 et dans 13 pays en 1982.

Au moment où l'économie mondiale sort de la récession, l'industrialisation des pays en développement souffre de deux sortes de contraintes. Les premières sont des contraintes à court terme : ces pays n'ont pas suffisamment de devises pour importer les matières premières, d'autres fournitures, les pièces de rechange, les machines et équipements nécessaires pour que les industries existantes puissent utiliser à plein rendement leur capacité de production. Avec la reprise de la demande de biens industriels au cours de la période 1984-1985, il deviendra de plus en plus important de maximiser la production industrielle des installations existantes. Un programme d'action à court terme est donc indispensable au niveau international pour aider les pays en développement à accroître la production des industries existantes.

Ce programme pourrait comprendre deux éléments. Premièrement, des missions consultatives pour diagnostiquer les causes de la faible utilisation de la capacité de production des usines existantes et pour suggérer des moyens d'améliorer le rendement de ces dernières. Deuxièmement, une aide financière extérieure destinée spécialement à

fournir des devises supplémentaires pour financer un programme élargi d'importation de matières premières, d'autres fournitures et de pièces de rechange, ainsi que les machines et équipements supplémentaires qui s'avèreraient nécessaires pour relancer le secteur industriel. Il est déjà admis que des programmes spéciaux de ce genre sont indispensables. Ainsi, le Programme d'assistance spéciale approuvé par les administrateurs de la Banque mondiale en février 1983 a spécifiquement reconnu la nécessité d'aider les pays en développement à renouveler leurs efforts de développement en dépit des circonstances extérieures défavorables*.

Le deuxième type de contrainte, exigeant des solutions à long terme, est le faible niveau des investissements dans le secteur industriel. La maximisation de la production des industries existantes est certes l'objectif immédiat le plus urgent, mais il faut absolument renouveler les investissements dans l'industrie pour que la croissance industrielle puisse retrouver son taux élevé antérieur. La récession a entraîné l'ajournement, voire l'annulation, de nombreux nouveaux projets industriels dans la plupart des pays en développement. Cela a eu des répercussions graves sur la stratégie des plus avancés d'entre eux du point de vue industriel, laquelle consistait à créer dans les années 80 des industries fabriquant des produits de base tels que les produits sidérurgiques et chimiques ainsi que des biens d'équipement. En d'autres termes, des plans d'investissement constituant la base d'une expansion de la production industrielle après 1983 ont certes été établis, mais ils n'ont pas été mis en oeuvre. Le lancement de bon nombre de ces nouveaux projets industriels sera probablement reporté après 1984 parce que de nombreux pays en développement se trouvent encore dans l'obligation de limiter le niveau de leurs importations dans l'atmosphère actuellement peu favorable à l'extension des exportations et à l'entrée d'importants capitaux étrangers indispensables.

Un programme d'action à long terme doit donc être entrepris au niveau international pour aider les pays en développement à relancer et à mettre en oeuvre les plans relatifs à de nouveaux projets industriels qui ont été ajournés au cours de la période de récession. Il faut avant tout que les pays en développement accroissent la production des industries de base telles que l'industrie des produits chimiques du papier, la sidérurgie, et qu'ils développent les industries de biens d'équipement tels que produits métalliques, machines et matériel de transport. La plupart des projets sont à haute intensité de capital et une grande part de leur financement s'effectue en devises. Le service de la dette étant, pour beaucoup de pays en développement, très lourd par rapport au niveau actuel de leurs recettes d'exportation, il faut envisager des formules spéciales de financement des projets. De nouvelles méthodes possibles de financement ont été examinées lors de la Consultation sur le financement industriel organisée par l'ONUDI en 1982. Plus récemment, certaines institutions de financement multilatérales telles que la Banque mondiale ont commencé à recourir davantage aux possibilités de cofinancement. L'élaboration d'un programme international complet de ce style constitue une tâche complexe, mais sans laquelle les apports de capitaux pour de nouveaux projets industriels demeureront probablement insuffisants dans les années à venir. Il est

* Pour une description succincte du Programme, voir le Rapport annuel de la Banque mondiale 1983 (Washington D.C., Banque mondiale, 1983), p. 41.

inutile de souligner qu'un tel programme serait également bénéfique pour les industries des pays industrialisés qui fourniraient en partie les nouveaux équipements et machines nécessaires.

Aux termes de la Stratégie internationale du développement adoptée par l'Assemblée générale il faudrait apporter de grands changements aux structures de la production industrielle mondiale. Une partie de ces changements interviendra naturellement si la croissance économique des pays en développement est plus rapide que celle des pays industrialisés et si l'éventail de leur production industrielle s'élargit davantage, réduisant ainsi les besoins d'importations en provenance des pays industrialisés. Des modifications profondes ne pourront toutefois être obtenues que si la part des pays en développement dans les exportations mondiales de produits manufacturés continue de s'accroître.

La nécessité pour les pays en développement d'accroître leurs exportations de produits manufacturés a été quantifiée par la Banque mondiale qui estime que la part des produits manufacturés dans les recettes totales d'exportation des pays en développement devrait peut-être passer de quelque 30 % en 1980 à environ 45 % en 1990. Cela signifierait que le volume de ces exportations en 1990 devrait être environ 2,5 fois supérieur à celui de 1980 et que la part des pays en développement sur les marchés intérieurs du Nord, pour les produits manufacturés, qui a doublé entre 1970 et 1980, passant de 1,7 % à 3,4 %, devrait à nouveau doubler pour atteindre 7 % en 1990.

Cette pénétration accrue du marché pourrait être absorbée par le Nord dans une économie mondiale en expansion, mais les pressions de plus en plus fortes exercées par les industries des pays industrialisés en faveur de mesures de protection rendent désormais incertaines les perspectives d'un tel accroissement. Certaines des industries dont les exportations ont été encouragées avec le plus de succès dans les années 70 - vêtements et textiles, chaussures et maroquinerie - font désormais l'objet d'un contingentement plus ou moins sévère. Les exportations de fer et d'acier ont également été limitées par des restrictions à l'importation et il est à craindre que les exportations de produits pétrochimiques rencontrent des obstacles similaires. Il est donc essentiel de mettre fin à la tendance actuelle en faveur d'un accroissement du protectionnisme et de la renverser.

Si la communauté internationale adoptait ces trois ensembles de mesures, à savoir : un programme spécial à court terme pour financer les importations nécessaires à l'industrialisation, un programme à long terme pour financer la création de nouveaux projets industriels, et des politiques visant à réduire les obstacles aux exportations de produits manufacturés des pays en développement, l'environnement extérieur dans les années à venir pour l'industrialisation de ces pays s'en trouverait grandement amélioré. En fait, à condition que la reprise économique mondiale, amorcée dans les pays industrialisés en 1983, puisse se poursuivre en 1984 et 1985, cet environnement extérieur pourrait être même beaucoup plus favorable. La principale contrainte qui subsistera sera le coût élevé des intérêts de la dette extérieure qui continue de peser sur de nombreux pays en développement.

En 1984 et 1985, les pays en développement devront chercher à établir une base favorable en vue du retour à une croissance industrielle plus rapide, tout en faisant face à une pénurie sévère de devises, héritage de

la récession prolongée. La plupart d'entre eux ont déjà commencé à adapter leur stratégie de développement économique et industriel aux conditions qui prévaudront sans doute pendant la fin de cette décennie. Ils semblent s'attacher davantage à des actions nouvelles comportant notamment :

a) Des mesures visant à accroître l'utilisation de la capacité de production des usines existantes plutôt qu'à construire de nouvelles unités de production;

b) Un examen plus attentif de l'investissement dans de nouveaux projets industriels afin de réduire la part en devises tant de l'investissement initial que des frais d'exploitation approuvés;

c) Des mesures encourageant l'industrie locale à dépendre davantage des matières premières et des approvisionnements nationaux que des importations;

d) Des politiques visant à réduire encore davantage les importations de produits alimentaires et de biens de consommation afin de consacrer les devises disponibles surtout aux importations des biens d'équipement et des matières premières nécessaires à l'industrialisation;

e) Des politiques ayant pour objectif d'encourager la diversification de la production agricole et industrielle pouvant être exportée au Nord.

La modification de l'environnement extérieur a aussi poussé de nombreux pays en développement à compter davantage, pour leur approvisionnement en produits manufacturés, sur d'autres pays en développement, par des accords d'échanges compensés et autres arrangements commerciaux. Ceux-ci portant sur le pétrole, les matières premières et les produits alimentaires, ainsi que sur des produits manufacturés. Ces accords se fondent sur les volumes d'échanges importants qui se sont déjà développés dans les régions du sud, mais dans une mesure croissante ils impliquent aussi des échanges entre pays de régions différentes - Afrique et Amérique latine, Asie et Moyen-Orient, Asie et Afrique, etc. On peut espérer que dans un avenir proche ces efforts seront intensifiés et étayés par de nouvelles dispositions concernant le règlement des paiements internationaux, comportant notamment l'acceptation de paiements effectués partiellement en monnaie locale afin de remédier à la pénurie persistante de devises fortes.

Etant donné que les pays en développement renforcent leurs liens commerciaux et constatent qu'ils ne disposent pas des devises nécessaires pour importer des quantités suffisantes de produits essentiels et de biens d'équipement en provenance du Nord, ils intensifieront leurs efforts au Sud pour localiser des sources d'approvisionnement pouvant les remplacer. Ces efforts doivent être dirigés et coordonnés par un programme spécial de coopération industrielle Sud-Sud visant à identifier dans les pays en développement les industries disposant d'un excédent de production exportable et permettant de répondre aux besoins d'importations d'autres pays en développement.

Le Sud a certes considérablement élargi la gamme de sa production de biens essentiels et de biens d'équipement au cours des vingt dernières années, mais il y a encore un très grand nombre de produits qu'il ne fabrique pas. Un programme spécial de coopération industrielle Sud-Sud

devrait comporter un deuxième volet visant à identifier ces lacunes dans la structure industrielle du Sud. Ce programme devrait évaluer les exigences actuelles et futures du marché dans toutes les régions du Sud et chercher à déterminer les moyens d'y satisfaire grâce à une planification concertée des nouvelles industries aux niveaux sous-régional, régional et interrégional.

De telles initiatives, que les pays en développement peuvent prendre eux-mêmes, constitueraient une réponse naturelle à la modification de l'environnement extérieur. Elles viseraient surtout à rendre le Sud plus autonome collectivement et donc moins vulnérable aux chocs extérieurs qui l'ont touché ces dernières années. Pour apporter une contribution notable à la croissance future de l'économie mondiale, le Sud doit établir une base industrielle plus forte et plus diversifiée. Dans ce contexte général, les mesures que pourraient prendre les pays en développement pour ajuster leurs économies afin que leur développement soit moins vulnérable à l'environnement économique extérieur, mériteraient le soutien de toutes les instances concernées, y compris l'ONUDI.

Ces dernières années, l'ONUDI a adopté son programme d'activité en cours afin d'appuyer la mise en oeuvre du Programme d'action de Caracas approuvé par la Conférence de haut niveau sur la coopération économique entre pays en développement, qui s'est tenue à Caracas du 13 au 19 mai 1981 (A/36/333, Annexe). L'ONUDI a également organisé des réunions ministérielles de solidarité pour définir et encourager les possibilités de coopération en ce qui concerne le développement industriel de différents pays, dont la plupart comptent parmi les moins avancés. En outre, elle a contribué à identifier et à promouvoir des projets industriels établis en commun par des groupes de pays en développement en Afrique, en Asie et en Amérique latine. L'échange d'informations dans le domaine de la technologie entre pays en développement a été encouragé de même que la création de nouvelles institutions technologiques pouvant satisfaire leurs besoins spécifiques et, en conséquence, les possibilités de formation industrielle qu'ils offrent ont été de plus en plus utilisées.

Nous avons décrit dans le présent article plusieurs processus définis permettant à la communauté internationale de créer un climat extérieur plus favorable à l'industrialisation des pays en développement, notamment un programme à court terme visant à financer les importations nécessaires à cette industrialisation, un programme à long terme destiné à financer la création de nouveaux projets industriels et des politiques qui réduiraient les obstacles aux exportations de produits manufacturés des pays en développement. Ces trois programmes tiennent compte de l'interdépendance existant toujours entre le Nord et le Sud dans les domaines du financement et des échanges internationaux. Tout comme les problèmes que pose la crise de l'endettement international ils constitueront un test permettant de déterminer si la communauté internationale est capable de porter remède au malaise dont souffre actuellement l'économie mondiale.

L'environnement extérieur ne se limite toutefois pas aux relations Nord-Sud; les relations naissantes entre pays en développement en font également partie. Quelque 15 % des importations totales de produits manufacturés des pays en développement proviennent déjà d'autres pays du Sud. Deux méthodes ont été suggérées dans le présent article pour augmenter cette proportion à l'avenir, à savoir, en premier lieu, un programme permettant de définir les besoins d'importation des pays en développement et d'évaluer la mesure dans laquelle il serait possible de

satisfaire ces besoins en utilisant les capacités excédentaires disponibles des industries d'autres pays en développement, et, en second lieu, un programme à long terme destiné à identifier les faiblesses des structures industrielles du Sud et à suggérer les moyens d'y remédier en prévoyant conjointement la création de nouvelles industries aux niveaux sous-régional, régional et interrégional. Ces deux programmes tiennent compte de l'interdépendance croissante des pays en développement dans le domaine industriel et de la nécessité d'avoir recours davantage aux possibilités d'accroissement de la production industrielle offertes par cette interdépendance.

L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE INTERNATIONAL ET
LES POSSIBILITES D'INDUSTRIALISATION DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Assar Lindbeck*

Introduction

Depuis un certain nombre d'années, la conjoncture économique mondiale a été décevante, surtout du fait des récessions graves et prolongées qui ont frappé les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) vers le milieu des années 70 et au début des années 80, ainsi que des incidences très négatives que celles-ci ont eues, bien qu'avec un certain décalage, sur les pays en développement à partir des années 1979/80 environ. Certes, d'importants enseignements peuvent être tirés de l'expérience passée mais l'analyse des perspectives économiques qui s'offrent à long terme aux pays en développement ne doit pas être faussée outre mesure par les événements qui se produisent à court terme. Les considérations de croissance et de développement à long terme l'emportent à la fois sur les cycles économiques "ordinaires" et sur les fortes récessions du type stagnation avec inflation comme celles que l'on a enregistrées en 1974-1976 et 1980-1983. C'est pourquoi le présent rapport sera axé sur les problèmes qui se poseront à longue échéance dans les pays en développement après la récession qui a frappé tous les pays dans le contexte de l'économie mondiale. Seules les questions qui ont affecté les perspectives de croissance de l'économie mondiale y seront évoquées. Bien sûr, les incidences immédiates des stratégies à long terme devront aussi être prises en considération, car dans la pratique ces stratégies sont la somme d'un grand nombre de mesures à court terme.

Les conférences des Nations Unies consacrées aux problèmes de développement à long terme des pays en développement qui ont eu lieu au cours des dernières décennies ont principalement porté sur l'importance que présente pour les pays du Sud l'environnement économique international. Il n'est guère douteux que les facteurs extérieurs sont d'une extrême importance et qu'ils le resteront à l'avenir. En fait, l'expansion réussie des capacités de production des pays en développement est très largement tributaire d'un climat international favorable. De plus, les liens d'interdépendance qui unissent les pays développés et les pays en développement par le biais du commerce d'articles manufacturés, des marchés de produits de base, des opérations financières, des investissements et de la technologie se sont non seulement intensifiés depuis quelques années mais sont aussi mieux compris. Cela étant, lorsque les conditions conjoncturelles s'amélioreront à nouveau dans les pays industrialisés, l'importance relative que présentent les conditions nationales pour les performances de l'économie des pays en développement ira en augmentant. Ainsi, bien que la grave détérioration de la situation économique des pays en développement intervenue récemment ait dans une large mesure été déclenchée par des phénomènes extérieurs, il convient de ne pas perdre de vue le rôle important que jouent dans chaque pays les institutions, les mécanismes, les comportements et les politiques.

* Institut d'études internationales, Université de Stockholm (Suède).

Trois aspects de la situation internationale ou extérieure seront mis en relief dans le présent rapport : l'accès aux marchés des pays développés (qui est pour l'essentiel lié à l'expansion des marchés et au protectionnisme); la possibilité d'amorcer un flux adéquat et soutenu de capitaux et de crédit vers les pays en développement et la possibilité de resserrer l'interdépendance et la coopération économiques de ces pays. Il n'est pas inutile d'indiquer que les pays en développement ont à la fois l'occasion et le devoir de montrer qu'il est possible d'instaurer des relations internationales plus équitables que celles qui ont caractérisé jusqu'à maintenant les relations économiques entre le Nord et le Sud.

S'agissant de la situation nationale ou interne, deux aspects seront soulignés, d'une part l'infrastructure non matérielle, c'est-à-dire le potentiel humain et en particulier les compétences sur le plan de la technique, de la gestion et de l'esprit d'entreprise et d'autre part le dynamisme des marchés intérieurs et l'efficacité des incitations économiques offertes aux particuliers et aux sociétés. On a insisté sur ces deux aspects pour mieux montrer l'importance qu'il y a à adopter des politiques qui stimulent la croissance de la productivité de ces pays et accroissent la marge de manoeuvre dont ils disposent pour l'allocation des ressources. En fait, en raison de l'extrême médiocrité des résultats obtenus jusqu'à présent en matière de productivité par les pays en développement, on peut considérer que les actions visant à accroître la productivité et à augmenter la marge de manoeuvre pour l'allocation des ressources dans ces pays constituent le thème principal du présent rapport pour ce qui est des réformes et des politiques internes.

Le fait de mettre les facteurs internes et externes sur le même plan devrait permettre d'aborder le développement économique dans une nouvelle perspective qui accorderait une plus large place à l'environnement macro et micro-économique dans lequel évoluent ceux qui dirigent effectivement l'appareil de production, c'est-à-dire les cadres des grandes sociétés et les petits patrons.

Il va sans dire que les pays en développement consacrent beaucoup de temps et d'attention aux réformes internes, bien que celles-ci ne puissent remplacer ni constituer un préalable à une amélioration de l'environnement économique international de ces pays. Toutefois, les appels que ces pays lancent au "monde extérieur" pour qu'il modifie ses institutions et ses politiques seraient probablement mieux entendus si les pays en développement se préoccupaient davantage de leurs propres structures économiques.

EXPERIENCE RECENTE DES PAYS EN DEVELOPPEMENT
EN MATIERE D'INDUSTRIALISATION*

Bien que cela tombe sous le sens, il n'est pas inutile de rappeler qu'il ne sera possible d'éliminer la pauvreté et le sous-emploi et d'offrir, dans un délai raisonnable, des conditions de vie acceptables aux populations des pays en développement que si ces pays enregistrent un taux de croissance économique rapide. Etant donné leur évolution démographique actuelle, il serait éminemment souhaitable que leur produit intérieur brut (PIB) augmente de 6 à 7 % par an. Pour cela, il faudrait, dans la plupart des cas, que la production (la valeur ajoutée) du secteur manufacturier augmente encore plus vite (environ 10 % par an) dans l'ensemble des pays en développement. C'est par rapport à ces chiffres ambitieux qu'il convient de juger les taux de croissance réels que ces pays ont réalisés ces dernières décennies et, en particulier, les résultats décevants qu'ils ont commencé à enregistrer tout à la fin des années 70.

Bien sûr, les taux de croissance économique des pays en développement ont augmenté en flèche après la seconde guerre mondiale, davantage même que ceux des pays développés. De 1960 à 1973 et de 1973 à 1982, les taux de croissance réels du PIB des pays en développement ont dépassé d'environ un et deux points respectivement ceux enregistrés dans les pays de l'OCDE. Toutefois, cette différence n'est pas aussi marquée lorsque l'on calcule les taux d'augmentation par habitant. Etant donné que la croissance du PIB a été plus rapide dans les pays en développement que dans les pays développés, la part de ces pays dans le PIB mondial est passée d'environ 14,8 % en 1938 à 15,3 % en 1970 et à 17,3 % en 1980**.

Le taux de croissance plus rapide de la production dans les pays en développement se retrouve également dans le secteur manufacturier. Le taux de croissance de la VAM dans ces pays a été supérieur de 1,7 point et 2,4 points respectivement à celui enregistré dans le reste du monde pendant les périodes 1963-1973 et 1973-1980. De ce fait, leur part dans la valeur ajoutée industrielle mondiale est passée de près de 6 % en 1938 à 8 % en 1963 pour atteindre environ 11 % en 1982. Il va de soi que cette progression est moins nette lorsqu'elle est calculée par habitant; quant au taux d'augmentation de la productivité du travail, il a été très faible comme on le verra plus loin. En outre, la quasi-totalité des progrès relatifs observés au cours de l'après guerre l'ont été avant 1978.

L'importance accrue de l'industrie dans les pays en développement est également visible dans le secteur des exportations. La part des articles manufacturés dans l'ensemble des exportations, autres que le pétrole, des pays en développement est passée de quelque 13 % en 1960 à 48 % au moins

* Pour de plus amples renseignements, voir L'industrie dans un monde en mutation, numéro spécial de l'Etude du développement industriel établi pour la quatrième Conférence générale de l'ONUDI (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.83.II.B.6). Sauf indication contraire, les données fournies dans le présent rapport proviennent de cette étude. La Chine n'est pas prise en considération dans les statistiques fournies.

**Les pays à économie planifiée sont pris en considération sur la base de leurs balances matières nettes.

en 1980. Toutefois, alors que les produits finis prêts à être utilisés représentent environ 70 % des exportations industrielles des pays développés à économie de marché, le chiffre correspondant pour les pays en développement était tout juste inférieur à 40 % en 1980, ce qui montre que le niveau de complexité des activités de transformation est encore relativement modeste dans ces pays.

En outre, la plus grande partie de la production industrielle des pays en développement est le fait d'un très petit nombre de pays. En 1980, par exemple, 70 % de la VAM totale des pays en développement dans le secteur manufacturier étaient assurés par dix pays et près du quart uniquement par le Brésil. A l'instar de la Chine (province de Taïwan), de la zone de Hong-kong, de l'Indonésie, de l'Iran, de la République de Corée, de Singapour et de la Thaïlande, le Brésil a enregistré une croissance rapide de la production manufacturière au cours de la période 1963-1980; en revanche, trois autres grands pays : l'Argentine, le Chili et le Venezuela ont vu leur part de la production industrielle totale des pays en développement diminuer sensiblement.

Les pays en développement appartenant au groupe de revenus les plus faibles (produit national brut par habitant, PNB inférieur à 295 dollars en 1978) ont vu leur part dans la VAM totale des pays en développement diminuer progressivement entre le début des années 60 et le début des années 80. En 1980, leur part dans la VAM totale des pays en développement n'était que de 11 % alors que leur part dans la population totale de ces pays était de 51 %. L'écart entre ces chiffres est encore plus impressionnant dans le cas des pays les moins avancés, étant donné qu'au cours des deux dernières décennies ces pourcentages ont été respectivement de 1,5 % et de 10 %. En outre, alors que leur part dans la production a eu tendance à baisser, leur part dans la population s'est accrue.

Ces chiffres confirment ce que l'on peut observer d'une façon assez générale dans le contexte de l'économie du développement, à savoir que l'expansion du secteur manufacturier est la plus rapide lorsque le revenu par habitant se situe à un niveau intermédiaire et que la part de ce secteur dans le PIB a tendance à augmenter dans les pays qui ont atteint ce niveau. L'une des raisons évidentes de cette situation est que, contrairement à la demande d'articles manufacturés, y compris d'aliments transformés, la demande de produits agricoles non transformés n'augmente pas aussi vite que les revenus. Cela s'explique également par le fait que toute accumulation rapide de capital, tout en contribuant à accroître rapidement le revenu par habitant, renforce en même temps l'avantage comparatif des secteurs à forte intensité de capital, notamment dans les industries de transformation, alors qu'il n'en est pas ainsi dans la plupart des services et dans l'agriculture traditionnelle. Cette constatation vaut également pour l'accumulation de capital en ressources humaines par le biais de l'éducation et de la formation dans l'emploi. En effet, lorsqu'il est rapide, ce processus entraîne à la fois une augmentation du revenu par habitant et une modification progressive des avantages comparatifs en faveur des activités et des produits exigeant beaucoup de savoir-faire, comme c'est le cas dans certaines branches de l'industrie manufacturière et en particulier, bien entendu, dans celles qui produisent des articles très élaborés (toutefois, lorsque le revenu par habitant est très élevé, l'accumulation de capital en ressources humaines semble stimuler encore plus fortement le secteur des services de pointe).

Pour éviter toute simplification excessive, il convient de souligner que les différences marquées que l'on observe d'un pays à l'autre sont dues à certains facteurs, notamment à l'existence de ressources naturelles. Par exemple, la part de l'agriculture dans le PIB des pays en développement qui, en 1980, oscillait entre 5 % et 38 % environ selon les pays, varie considérablement même entre ceux dont le revenu par habitant est comparable. La taille du marché intérieur joue aussi un rôle important qui influe sur la structure de la production, en particulier dans le secteur manufacturier, car les petits pays doivent se spécialiser plus que les grands pour bénéficier d'avantages comparatifs et de rendements d'échelle. Les différences entre les systèmes ou les politiques économiques, comme par exemple le fait de mettre l'accent sur le remplacement des importations ou au contraire sur la promotion des exportations, exercent également une influence notable sur la structure de la production et pas seulement sur l'importance relative du commerce extérieur.

Malgré ces variations, il n'en reste pas moins vrai, d'une part, que la modernisation et la croissance économique vont habituellement de pair avec une augmentation de la part du secteur manufacturier dans la production et l'emploi (au niveau du revenu par habitant des pays en développement), d'autre part, que cette importance accrue du secteur manufacturier est particulièrement marquée aux niveaux de développement économique intermédiaires et, enfin, que cette tendance ne disparaît que lorsque les revenus par habitant ont atteint des niveaux très élevés.

Naturellement, il est impossible d'établir des prévisions fiables en ce qui concerne les tendances futures de la production manufacturière dans les différentes régions du monde. Toutefois, si l'évolution observée pendant la période 1960-1980 persistait, la part des pays en développement dans le total de la production industrielle mondiale s'établirait à 16 % environ en l'an 2000, alors que le chiffre de 25 % a été fixé comme objectif dans la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels ^{1/} et que l'on prévoit que plus de 70 % de la population mondiale seront concentrés dans ces pays. Cela traduit bien la lenteur avec laquelle s'opère le redéploiement des capacités de production industrielle dans les pays en développement.

TENDANCES ECONOMIQUES OBSERVEES DANS LES PAYS DEVELOPPES

Raisons de la détérioration des performances de l'économie

Il est évident que les performances des pays développés à économie de marché se sont dégradées au cours de la dernière décennie : le taux de croissance du PNB a diminué de moitié, l'instabilité macro-économique à court terme s'est accrue, les taux de chômage ont doublé, voire même triplé et, jusqu'à une date récente, l'inflation était en hausse.

Le ralentissement du taux de croissance du PNB était dans une certaine mesure inévitable étant donné que sa progression extraordinairement rapide au cours des années 50 et 60 était due en partie à des circonstances favorables exceptionnelles. Ainsi, la rapide augmentation du taux de productivité au cours des deux premières décennies de l'après-guerre a été amplifiée par l'effort de remise sur pied de l'économie qui a caractérisé cette période, par l'ampleur de l'exode différé de main-d'oeuvre délaissant les activités agricoles peu productives et par la libéralisation définitive des transactions internationales après les tendances protectionnistes et

autarciques des années 30 et 40. Les efforts déployés par les pays développés autres que les Etats-Unis d'Amérique pour rattraper le niveau de la technologie américaine ont également contribué à augmenter la productivité. Ces facteurs favorables étaient appelés à disparaître tôt ou tard. Il est également bien connu que le taux de croissance globale de productivité de l'économie nationale a diminué au cours de la dernière décennie car une part sans cesse croissante du PNB a été consacrée aux services et en particulier aux services publics, ainsi qu'à diverses mesures visant à améliorer l'environnement.

En revanche, l'aggravation de l'instabilité macro-économique à court terme dans les pays de l'OCDE a résulté dans une large mesure d'une série de "chocs" macro-économiques spécifiques souvent accidentels qui ont affecté l'économie de ces pays. On peut notamment citer à ce propos l'expansion spectaculaire des liquidités internationales vers 1970 (due pour l'essentiel à la spéculation contre le dollar), les ruptures d'approvisionnement liées aux hausses brutales des prix du pétrole en 1973 et en 1979, la croissance en flèche des salaires réels dans plusieurs pays européens vers 1970 et 1975 (compte tenu en particulier de la baisse de la productivité après 1973) et l'incohérence fréquente des mesures prises par les gouvernements pour y faire face. Ces phénomènes se sont traduits non seulement par une très forte augmentation du chômage et par des taux d'inflation élevés et variables mais aussi par d'amples fluctuations des taux de change, des taux d'intérêt et des cours des matières premières.

Les possibilités de croissance économique à long terme des pays de l'OCDE ont été sérieusement compromises par cette instabilité macro-économique à court terme, qui n'a fait qu'accentuer le ralentissement inévitable de la croissance de la productivité et de la production. Par exemple, par suite de leur durée et de leur gravité, les deux dernières récessions ont freiné le processus de réaffectation des ressources du fait du fléchissement de la demande de facteurs de production, même dans les secteurs offrant de bonnes perspectives de croissance à long terme. En outre, la formation de capital a été sérieusement réduite par le faible niveau d'utilisation des capacités, la baisse cyclique des bénéfices et l'élévation des taux d'intérêt en termes réels, ainsi que par le caractère de plus en plus incertain des prix relatifs, de l'évolution macro-économique et des politiques gouvernementales.

Toutefois, on peut faire valoir que la détérioration récente des résultats enregistrés tant à court terme qu'à long terme par les pays développés à économie de marché dénote aussi dans une certaine mesure les changements importants intervenus dans le fonctionnement des économies de ces pays.

Tout d'abord, l'accentuation des tendances inflationnistes à partir du milieu des années 60 peut être considérée, au moins en partie, comme l'ajustement des salaires et des prix à l'espoir entretenu par les syndicats et les entreprises que les gouvernements garantiraient le plein emploi quel que soit le niveau atteint par les salaires et les prix. Aussi, même en l'absence des chocs inflationnistes ponctuels subis par l'économie des pays développés au cours des années 70, l'augmentation progressive des poussées inflationnistes aurait probablement entraîné tôt ou tard l'adoption de politiques économiques plus rigoureuses, et l'apparition de taux d'intérêt et de chômage plus élevés. En d'autres termes, la stagflation des années 70 et du début des années 80 ne doit pas

être imputée uniquement à des crises ponctuelles et accidentelles, notamment en matière d'approvisionnement, mais aussi aux changements de comportement des entreprises et des syndicats et aux politiques économiques restrictives induites par ces changements et, surtout, au niveau très élevé des taux d'intérêt.

Deuxièmement, l'instabilité accrue des taux de change et des taux d'intérêt n'est pas uniquement la conséquence de perturbations accidentelles. Dans le cas des taux de change, cette évolution tient également aux écarts enregistrés dans certains pays par rapport aux tendances macro-économiques, caractérisés par une interdépendance économique très poussée et, en particulier, par des marchés financiers très intégrés, tandis que l'intensification des fluctuations des taux d'intérêt reflète à la fois la ferme résolution des gouvernements à lutter contre l'inflation en recourant à des politiques monétaires et leur volonté de mettre davantage l'accent à ce propos sur le contrôle de la masse monétaire que sur les taux d'intérêt.

Troisièmement, il semblerait que l'on ait enregistré non seulement une baisse cyclique des bénéfices mais également une tendance durable à la baisse de la rentabilité des entreprises dans les pays développés, surtout dans le secteur manufacturier. Dans certains pays, cette baisse est en partie imputable à la surévaluation des monnaies ou, en d'autres termes, au niveau excessif des salaires réels - alors que les bénéfices ont déjà été comprimés par l'augmentation des prix relatifs de divers produits intermédiaires tels que le pétrole et, au début des années 70, par celle des matières premières.

Cependant, la diminution du taux de rendement des biens réels dans les pays développés peut également être considérée comme le résultat de l'intensification de la concurrence internationale et d'une modification des avantages comparatifs observée dans certains secteurs manufacturiers en faveur des pays en développement. Si tel est le cas, la baisse de rendement des investissements dans certains secteurs manufacturiers des pays développés est une conséquence normale de l'existence de marchés plus concurrentiels, en même temps qu'un signe qu'il est judicieux de réorienter les investissements vers les secteurs en question dans les pays en développement.

Toutefois, la possibilité pour les pays développés de réorienter ainsi leurs investissements semble avoir diminué par suite d'une réduction durable de la marge de manoeuvre de leurs principaux mécanismes d'affectation des ressources. Il est certain, par exemple, que les salariés et les entreprises font de plus en plus appel aux pouvoirs publics pour lutter et contre la baisse des revenus relatifs et contre la réduction des capacités de production dans des secteurs dont les avantages comparatifs vont en diminuant.

Ces divers facteurs ont naturellement à la fois renforcé le protectionnisme traditionnel et encouragé le recours à des subventions sélectives au profit de secteurs et d'entreprises en difficulté dans de nombreux pays développés. En d'autres termes, alors qu'il faudrait plus que jamais réorganiser les capacités de production à l'échelle mondiale en redéployant certains types d'industries dans les pays en développement, les pays développés occidentaux voient leur possibilité et leur volonté d'agir dans ce sens entravées non seulement par l'évolution macro-économique mais aussi par des changements importants dans le fonctionnement de leur système économique.

Evolution probable

Il importe de se poser la question de savoir si la dégradation des résultats économiques enregistrée par les pays développés occidentaux au cours de la dernière décennie se poursuivra indéfiniment ou si ces résultats semblent devoir s'améliorer à moyenne ou à longue échéance. Le caractère cyclique de la récession du début des années 80 ne fait aucun doute. Après tout, comme des redressements conjoncturels sont produits régulièrement après chaque récession depuis un ou deux siècles, et même après les grandes dépressions de 1921-1922 et de 1931-1936, il n'y a aucune raison pour que la récession qui a marqué le début des années 80 ne soit pas suivie d'une telle reprise, bien qu'il ne soit pas possible d'en prévoir la rapidité.

Certes, il est vain de tenter de prévoir avec précision ce que seront les performances économiques générales des pays occidentaux développés d'ici 10 ou 20 ans mais il est impossible de ne pas exprimer d'opinion. Tout d'abord, on peut affirmer qu'il est peu probable que ces pays auront à faire face au cours de la prochaine décennie à des chocs aussi sévères que ceux qu'ils ont subis au cours des 10 dernières années. En particulier, il est très peu probable que le prix du pétrole augmente à nouveau dans des proportions aussi importantes qu'en 1973 et en 1979 et ce, pour deux raisons évidentes : d'une part, la sous-évaluation flagrante des cours qui existait avant 1973 a été corrigée (peut-être même de façon excessive pendant quelque temps) et, d'autre part, l'économie mondiale est désormais moins tributaire des pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) pour couvrir ses besoins en énergie en raison de la mise en exploitation de nouveaux gisements pétroliers, du recours à des solutions de remplacement au niveau de la production et de la consommation et de l'utilisation plus rationnelle de l'énergie. C'est là un point capital car la brutalité des hausses des prix du pétrole dans les années 70 a profondément affecté l'économie mondiale. En fait, il est apparu que plusieurs pays exportateurs de pétrole ont eux aussi connu de graves difficultés économiques à la suite de ces augmentations, en raison du gonflement de la demande intérieure, d'une distorsion du rapport revenus-investissements résultant d'une mauvaise affectation et d'une mauvaise gestion de ces derniers dues à la frénésie mise à dépenser le surcroît de recettes provenant des exportations de pétrole. De ce fait, les pays à revenu intermédiaire qui exportent du pétrole ont enregistré un taux de croissance du PNB inférieur à ceux qui en importent. Cette constatation montre le danger lié à l'existence d'un secteur important qui réalise des bénéfices très élevés qui réduisent ceux des autres secteurs, phénomène que l'on désigne sous le nom "mal néerlandais" (par allusion aux conséquences pour les autres secteurs de l'essor de l'industrie du gaz naturel aux Pays-Bas). Ces conséquences ont naturellement été exacerbées par les récessions mondiales survenues ultérieurement, lesquelles avaient elles-mêmes été accentuées par les hausses successives du prix du pétrole.

Il est probable que les répercussions des chocs pétroliers iront en s'atténuant au fil des ans, ce qui aidera l'économie mondiale à retrouver une évolution plus régulière. Il se peut aussi que les syndicats, les associations d'employeurs et les gouvernements des pays développés aient pris conscience des dangers que comportaient les hausses brusques des salaires réels et les amples fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt.

En outre, l'inflation ayant diminué de façon spectaculaire dans les grands pays de l'OCDE moyennant des taux élevés d'inutilisation des capacités et de chômage, il est logique de penser que l'on mettra en oeuvre dans un proche avenir des politiques économiques plus expansionnistes que celles qui ont prévalu pendant la précédente décennie et qu'au cours des dix prochaines années, le taux moyen d'utilisation des capacités (capital et main-d'oeuvre) dépassera quelque peu son niveau des dix dernières années. Compte tenu de l'étroite interdépendance de l'économie mondiale, cette évaluation présuppose que des politiques macro-économiques permettant une reprise cyclique seront mises simultanément en oeuvre dans plusieurs grands pays développés.

Il est des plus probable que dans l'ensemble des pays développés les taux d'utilisation des capacités augmentent à un rythme relativement modéré car les gouvernements des grands pays souhaitent éviter une nouvelle flambée de l'inflation. Etant donné que les effectifs actuels des entreprises sont largement sous-utilisés et que les arrivées sur le marché du travail ont été différées, il y a des chances pour que le nombre de chômeurs, qui s'établissait à 30 millions en 1984, ne diminue que lentement au cours des cinq à dix années à venir. Le chômage continuera donc à poser un problème sérieux dans les pays développés à économie de marché pendant la prochaine décennie. Il s'agit là d'une séquelle importante des deux très grandes récessions qui se sont produites récemment.

La persistance du chômage de longue durée s'est accentuée car il est devenu impossible, en raison du faible taux d'accumulation du capital enregistré au cours de la dernière décennie et de l'obsolescence accrue d'une partie des équipements existants, d'employer l'ensemble de la population active par suite du niveau actuel des salaires réels et relatifs. Au cours de la prochaine décennie, le sous-emploi traditionnel de type keynesien risque donc d'être amplifié par le chômage structurel; d'une part, les facteurs de production ne sont en effet pas suffisamment mobiles entre les divers secteurs, ce qui provoque des déséquilibres dans la structure de l'offre et de la demande et, d'autre part, les salaires réels et relatifs ne sont pas suffisamment souples. Un tel manque de mobilité et de souplesse pourrait également entraîner un chômage technologique étant donné que le progrès technologique exigera très probablement que la répartition de la main-d'oeuvre et le niveau relatif des salaires soient profondément remaniés.

C'est pourquoi il importe de relancer les investissements dans les pays développés. Dans une très large mesure, cette relance découlera automatiquement de l'utilisation accrue des capacités, mais elle ne sera forte que si l'on abaisse le coût des capitaux en réduisant les taux d'intérêts réels. Il est possible mais non évident qu'un tel essor se produise automatiquement lorsque les anticipations inflationnistes et les incertitudes macro-économiques commenceront à disparaître*. Toutefois, la réduction des taux d'intérêt réels peut être retardée, arrêtée ou même inversée, non seulement par un accroissement de la demande de crédit du

* Les taux d'intérêts réels élevés enregistrés depuis quelques années sont caractéristiques d'un phénomène qu'on observe fréquemment, à savoir que la baisse de l'inflation s'accompagne d'une augmentation des taux d'intérêts réels, car les bailleurs de fonds et les emprunteurs attendent un certain temps (pouvant aller jusqu'à une année ou deux) pour réviser en baisse leurs anticipations inflationnistes.

secteur privé et une reprise de l'inflation, mais aussi par l'incapacité éventuelle des gouvernements à réduire leur important déficit budgétaire lors de la prochaine reprise économique, ce qui aurait pour effet d'abaisser le taux d'épargne global et d'empêcher que la demande de crédit du secteur privé soit satisfaite.

Ainsi, bien qu'il soit fort probable que l'utilisation accrue des capacités dans les pays développés se traduira par une reprise des investissements par rapport aux niveaux très bas enregistrés à la fin des années 70 et au début des années 80, il n'est pas du tout certain que la formation de capital atteindra à nouveau son niveau des années 50 et 60. Etant donné, comme on l'a déjà indiqué, que le taux de croissance rapide de la productivité totale enregistrée lors de ces périodes résultait en partie d'une situation exceptionnellement favorable, on a toutes les raisons de penser qu'à l'avenir le taux de croissance des capacités dans les pays de l'OCDE sera plus rapide qu'au cours des années 70 et au début des années 80, mais progressera plus lentement que pendant les années 50 et 60. Un taux de croissance annuel de 3 % par an est probablement plus réaliste que les 4 à 5 % enregistrés pendant les années 50 et 60 dans les pays développés, même si le PNB peut momentanément augmenter un peu plus vite au cours de la reprise cyclique consécutive à la récession de 1980-1983, tout au moins dans certains d'entre eux.

Il est moins facile de prévoir si la tendance des pays développés à faire preuve de peu de souplesse dans l'allocation des ressources persistera ou non. D'une part, on peut penser que certains des facteurs qui ont contribué récemment à réduire cette souplesse dans plusieurs pays de l'OCDE subsisteront, par exemple le refus des salariés d'accepter une détérioration des revenus relatifs et leur désir d'obtenir une sécurité de l'emploi de manière à pouvoir rester dans des branches d'activité, des régions et des entreprises auxquels ils sont habitués. En outre, les distorsions des taux de change qui résultent pour une part des politiques économiques nationales, ont fait subir des désavantages commerciaux artificiels à certains pays (comme les Etats-Unis), créant ainsi des pressions supplémentaires en faveur de mesures protectionnistes.

En revanche, on peut s'attendre à ce que l'augmentation du taux d'utilisation des capacités et, le cas échéant, des bénéfices ait pour effet de stimuler le processus d'allocation des ressources en créant davantage de secteurs en expansion et peut-être aussi en atténuant quelque peu les pressions protectionnistes. En outre, il est possible que l'élasticité de l'offre de main-d'oeuvre augmente par rapport aux années 60 et au début des années 70 en raison de l'existence d'une réserve de main-d'oeuvre inemployée et de l'arrivée sur le marché du travail d'un grand nombre de demandeurs d'emploi. Certes, il est également possible que les hommes politiques et la population prennent davantage conscience des coûts économiques qu'entraîne à long terme un système économique rigide incapable de s'adapter aisément à des circonstances nouvelles. Ainsi, dans plusieurs pays industriels, les jeunes se montrent à présent moins exigeants en matière d'emploi, en ce sens qu'ils acceptent plus facilement de travailler dans l'industrie et dans le secteur des services (vente au détail, nettoyage, notamment) ce qu'ils considéraient comme inacceptable il y a quelques années. Cette évolution pourra contribuer à réduire les déséquilibres entre la demande et l'offre de main-d'oeuvre.

En mettant les choses au mieux, c'est-à-dire en supposant que la dernière hypothèse l'emporte sur la première, on peut s'attendre à ce que la marge de manoeuvre des pays développés en matière d'affectation des ressources augmentera à nouveau à l'avenir. Toutefois, tant que le chômage se maintiendra à un niveau élevé, il y a peu de chance pour que le protectionnisme recule de façon spectaculaire. Il convient donc de ne pas faire preuve d'un optimisme excessif quant aux possibilités de voir les pays développés abandonner rapidement les secteurs qui perdent leurs avantages comparatifs.

Tendances récentes et évolution probable des pays à économie planifiée

L'industrialisation des pays à économie planifiée a été l'un des faits qui a le plus durablement marqué l'économie mondiale depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Alors que la part des pays en développement dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale est passée de 8 à 11 % environ entre 1963 et 1982, celle des pays socialistes qui était de 15 % a atteint 25 %. Cette augmentation traduit non seulement la croissance relativement rapide de la production totale dans ces pays mais également l'importance primordiale accordée au secteur manufacturier.

De même que dans les pays développés à économie de marché, le taux de croissance de l'économie en général et du secteur manufacturier en particulier a accusé un ralentissement prononcé dans les économies planifiées au cours de la dernière décennie. Bien que ce ralentissement soit la conséquence logique de l'élévation du niveau des revenus, il semblerait toutefois que les mécanismes économiques de ces pays n'encouragent pas la croissance de la productivité, en dépit du fait que leurs économies commencent à se différencier de plus en plus.

Les mutations structurelles du secteur manufacturier des pays les plus développés à économie planifiée ont une orientation à peu près identique à celle observée dans les pays développés à économie de marché, c'est-à-dire que les industries mécaniques et chimiques prennent progressivement une plus grande place au détriment des industries textiles, vestimentaires et alimentaires. Le secteur des services se développe néanmoins beaucoup plus lentement. La tendance à décentraliser davantage la prise des décisions et les marchés qui apparaît dans certains de ces pays pourrait avoir pour effet de développer leur capacité à innover et leur productivité. Si cette évolution se poursuivait, elle influencerait sans aucun doute sur les relations entre les pays à économie planifiée et le reste du monde.

INTERRELATIONS ENTRE LES PAYS EN DEVELOPPEMENT ET LES PAYS DEVELOPPES A ECONOMIE DE MARCHE

Impulsions données aux pays en développement par les pays développés à économie de marché

Comme on l'a indiqué plus haut, l'évolution récente observée dans les pays développés à économie de marché a sérieusement affecté l'environnement économique international des pays en développement et s'est notamment traduite par :

a) Une réduction considérable de la demande de produits exportés par les pays en développement résultant du faible niveau d'utilisation des capacités dans les pays développés de la croissance lente du PNB de ces pays, de leur manque de souplesse et de la mise en oeuvre de mesures protectionnistes qui ont souvent eu un effet discriminatoire à l'égard des pays en développement;

b) Des taux d'intérêt réel élevés résultant de l'adoption de politiques monétaires rigoureuses associées à des anticipations inflationnistes, des déficits budgétaires importants et une grande incertitude;

c) Un effondrement au moins temporaire des prix relatifs d'un grand nombre de produits primaires;

d) Des effets extrêmement négatifs sur la balance des paiements de certains pays en développement, ce qui a notamment rendu difficile le financement des importations et du service de la dette extérieure;

e) Une plus grande réticence de la part des pays développés à fournir une aide technique et financière aux pays en développement, et notamment une baisse qualitative de cette aide qui est désormais davantage "liée" que par le passé.

Les graves conséquences qui en ont résulté pour les pays en développement sont bien connues. Par exemple, comme l'a souligné récemment le Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), "on ne se pose plus la question de savoir dans les milieux qui déterminent la politique commerciale des pays développés comment il conviendrait d'aider les pays en développement à entrer en concurrence avec d'autres fournisseurs sur les marchés des pays industrialisés, mais comment, dans ces pays, les fournisseurs nationaux pourraient être protégés contre les exportations des pays en développement" (TD/271, par. 78).

Il est vrai que l'internationalisation du crédit et des marchés des capitaux au cours des années 60 et 70 a permis à de nombreux pays en développement et, en particulier, aux nouveaux pays industriels d'entretenir leur activité économique au prix d'un accroissement considérable de leur dette étrangère et que ces emprunts massifs ont contrebalancé le ralentissement de l'activité économique à l'échelle mondiale. En effet, le développement a été fortement stimulé par l'évolution de l'offre sur les marchés financiers internationaux, notamment par l'afflux de pétro-dollars, ainsi que par l'empressement de banques occidentales à tirer parti de l'accroissement de leur surface financière pour développer leurs opérations de prêts. Toutefois, comme on a pu s'en rendre compte, cet endettement massif n'a pas produit les résultats escomptés. Cela peut notamment s'expliquer par le fait que les fonds empruntés n'ont pas toujours permis une croissance économique à long terme. Cependant, le fait que les taux d'intérêt ont atteint des niveaux inattendus et sans précédent alors que par ailleurs l'aptitude à assurer le service de la dette se trouvait réduite par la dégradation brutale des marchés d'exportation et l'effondrement connexe des termes de l'échange des produits primaires a sans doute joué un rôle encore plus important. En outre, bien qu'il ait été tout à fait logique de leur part d'emprunter à court terme pour éviter d'avoir à verser des taux d'intérêt extrêmement

élevés sur de longues périodes, la courte durée des prêts souscrits par de nombreux pays en développement a accentué leurs problèmes de liquidités. Ceux-ci influent non seulement sur les gouvernements qui, de ce fait, peuvent se trouver contraints de suivre une politique plus rigoureuse qu'ils ne l'auraient souhaité, mais aussi sur les entreprises, notamment lorsqu'elles doivent prendre des décisions en matière d'investissements, étant donné l'impossibilité d'obtenir des fonds, même pour financer des projets prometteurs.

Plutôt que de ressasser les problèmes et les échecs récents, il est préférable de s'interroger sur l'impact qu'aura sur les pays en développement l'évolution économique probable des pays de l'OCDE. En supposant que celle-ci soit plausible, il est facile de démontrer - même dans cette hypothèse relativement optimiste - que la situation économique internationale pose de sérieux problèmes pour les pays en développement.

Certes, les pays en développement retrouveraient leurs marchés d'exportation si les taux d'utilisation des capacités augmentaient et si le taux de croissance des capacités dépassait celui des années 70. Dans l'hypothèse où la marge de manoeuvre dont disposent les pays développés pour l'allocation des ressources viendrait à augmenter, on pourrait peut-être escompter une certaine diminution des pressions protectionnistes dans ces pays. Il en résulterait également une évolution plus favorable à longue échéance des termes de l'échange concernant les produits primaires, ce qui entraînerait une augmentation des revenus de plusieurs pays en développement, mais affecterait ceux d'entre eux qui sont de gros importateurs nets de ces produits.

L'expansion des marchés d'exportation et le redressement partiel des termes de l'échange relatifs aux produits primaires permettraient sans doute une reprise des investissements dans le secteur manufacturier des pays en développement eu égard au niveau catastrophique atteint ces dernières années. On pourrait aussi s'attendre dans ce cas à un accroissement des investissements des sociétés transnationales dont l'importance dépendrait toutefois pour beaucoup des politiques suivies par les gouvernements à l'égard de ces sociétés tant dans les pays développés que dans les pays en développement.

L'expansion des marchés d'exportation faciliterait également le service de la dette qu'une baisse progressive des taux d'intérêts réels viendrait éventuellement encore alléger.

Etant donné qu'il se peut que les taux de chômage se maintiennent à des niveaux extrêmement élevés dans les pays développés et que, de ce fait, des pressions continuent à s'exercer sur leurs gouvernements pour qu'ils adoptent des politiques protectionnistes, il convient de se demander dans quelle mesure une reprise cyclique ultérieure de la conjoncture dans ces pays permettrait aux pays en développement d'accroître leurs exportations. En outre, il est clair que même si la conjoncture économique évoluait de façon relativement favorable dans les pays de l'OCDE, il n'en serait pas moins nécessaire de consolider les dettes existantes et de faciliter considérablement à l'avenir l'octroi de prêts à long et à court termes à des conditions raisonnables. L'échéancier des dettes contractées récemment par les pays en développement n'est tout simplement pas adapté à des activités de développement.

Il est également probable que l'exode (temporaire ou permanent) de main-d'oeuvre non qualifiée vers les pays développés créera de sérieux problèmes dans des pays en développement ou semi-développés. En effet, outre que la persistance du chômage dans les pays de l'OCDE risque de perpétuer la résistance qui se manifeste actuellement à l'immigration de travailleurs non qualifiés, le fait que les jeunes des pays développés se montrent davantage disposés à accepter des emplois peu appréciés réduira le besoin de faire appel à la main-d'oeuvre non qualifiée provenant des pays en développement ou semi-développés et aura des conséquences évidentes sur la situation du marché du travail dans plusieurs de ces pays.

Impulsions données aux pays développés à économie de marché
par les pays en développement

L'importance que revêtent les résultats économiques des pays de l'OCDE pour les pays en développement est maintenant un fait reconnu. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle on ne cesse de proposer d'apporter des réformes fondamentales aux relations économiques entre le Nord et le Sud. Toutefois, il convient de bien se rendre compte que l'évolution tendancielle des économies des pays en développement infléchit dans une large mesure celles des pays de l'OCDE car les premiers constituent des marchés d'exportation, des sources de produits importants, des débouchés pour des investissements financiers et concrets ainsi que bien souvent des sources de main-d'oeuvre et de capital humain. C'est pourquoi les pays de l'OCDE se montrent désormais beaucoup plus soucieux de contribuer à la réussite économique des pays en développement. Le resserrement considérable des liens économiques entre le Nord et le Sud a renforcé les intérêts mutuels de ces pays.

Par exemple, au total, le pourcentage de produits manufacturés exportés par les Etats-Unis, le Japon et la Communauté économique européenne (à l'exclusion des échanges intra-CEE) est passé d'environ 31 % en 1970 à près de 40 % en 1980. A titre de comparaison, le pourcentage total des produits manufacturés importés par ce même groupe de pays des pays en développement est passé de 10 à 19 %. Le fait que les pays de l'OCDE pris dans leur ensemble accusent un excédent commercial considérable avec les pays en développement (bien que les Etats-Unis présentent un déficit) n'est pas suffisamment mis en relief au cours des discussions d'ordre général qui ont lieu dans les pays de l'OCDE lorsque certains se plaignent que les échanges commerciaux avec les pays en développement suppriment des emplois dans les pays développés. En réalité, en 1980, les pays de l'OCDE ont exporté quatre fois plus d'articles manufacturés vers les pays en développement qu'ils n'en ont importés de ces mêmes pays*.

* Actuellement, au moins 39 % des articles manufacturés exportés par les Etats-Unis (et 36 % des exportations totales de ce pays) sont destinés aux pays en développement. Les chiffres correspondants sont de 45 % pour le Japon (également 45 % pour les exportations totales) et de 38 % pour les pays de la CEE pris collectivement (37 % pour les exportations totales). En revanche, le pourcentage d'articles manufacturés importés par les Etats-Unis, le Japon et la CEE en provenance des pays en développement représente respectivement 21 %, 27 % et 15 % de leurs importations totales.

En réalité, il ressort des études qui ont été effectuées que l'augmentation des exportations vers les pays en développement a permis de créer davantage d'emplois que la croissance des importations en provenance de ces pays n'en a supprimés. Bien entendu, les emplois perdus concernent surtout les activités à forte intensité de main-d'oeuvre et à faible niveau technologique ainsi que les industries traditionnelles et les créations d'emplois concernent surtout les secteurs qui font le plus appel à une main-d'oeuvre qualifiée. Si l'on veut, à longue échéance, améliorer les conditions de vie et de travail dans les pays développés, la seule solution est de modifier la structure de la demande de travail, bien que les pertes de revenus et les tensions sociales à court terme qui accompagnent souvent cette évolution ont tendance à engendrer des pressions politiques très fortes qui visent à ralentir voire même à arrêter ou à inverser le processus de réaffectation des ressources.

Il convient également de souligner que les pays en développement fournissent aux pays de l'OCDE un grand nombre de produits spécifiques qui présentent une importance cruciale pour leur production et que ces pays pourraient difficilement ou à grands frais remplacer par des produits de fabrication locale. Outre le pétrole, c'est notamment le cas du gaz naturel, du charbon, du minerai de fer, de la bauxite, du cuivre, du caoutchouc et d'un certain nombre de métaux secondaires*.

Bien que les investissements étrangers directs dans le secteur manufacturier des pays en développement effectués par des entreprises ayant leur siège dans des pays développés ne représentent qu'une faible part de l'ensemble des investissements opérés dans ce secteur dans les pays de l'OCDE, ils n'en ont pas moins une importance considérable pour certaines entreprises de ces pays. Les investissements en question ont augmenté en termes réels de 1960 à 1970, puis ont ensuite diminué 2/.

Il va sans dire que les investissements financiers ont jusqu'à une date récente suivi une évolution inverse. Ainsi, selon les données disponibles (probablement incomplètes), le montant des créances des pays de l'OCDE sur les pays en développement est passé de 220 milliards de dollars des Etats-Unis en 1976 à 625 milliards de dollars des Etats-Unis en 1982. En conséquence, à la fin de 1981, la part des pays en développement dans les engagements des banques situées dans la zone relevant de la juridiction de la Banque des règlements internationaux (BRI) était d'au moins 31 %, contre 35 % pour les créances. Plusieurs des créances sur des pays en développement représentent souvent plusieurs fois la valeur des fonds propres de ces pays. Ces chiffres font pleinement ressortir toute l'importance que le système financier occidental attache à l'existence d'une situation économique et financière saine dans les pays en développement; c'est d'ailleurs là une condition dont on perçoit de plus en plus l'intérêt.

Ces divers développements ont engendré une interdépendance très étroite des pays développés et des pays en développement, entraînant ainsi ces deux groupes de pays dans un enchaînement de circonstances qui répercute à l'échelon international les changements des tendances à long terme de la croissance de l'économie et les fluctuations macro-économiques.

* Chiffres de la Banque mondiale, Commodity Trade and Price Trends; et "World trade by commodity classes and regions", Monthly Bulletin of Statistics, mai 1983.

On peut donc s'attendre à ce que la médiocrité des résultats obtenus par les pays en développement dans le domaine économique soit lourde de conséquences pour les pays de l'OCDE.

Tout d'abord, les industries exportatrices des pays développés seront sérieusement compromises si les pays en développement marquent le pas ou se voient obligés de réduire considérablement leurs importations. Par exemple, une diminution de 10 % de leurs importations d'articles manufacturés, répartie uniformément, entraînerait une baisse des exportations d'articles manufacturés de 3,9 % dans le cas des Etats-Unis, de 4,5 % pour le Japon et de 3,8 % pour la CEE.

Un tassement des performances économiques des pays en développement porterait également atteinte aux possibilités offertes aux pays occidentaux de procéder à des investissements concrets dans ces pays et porterait préjudice aux uns comme aux autres, étant donné que ces investissements permettent souvent de répartir de façon plus efficace les ressources économiques sur le plan mondial. Ce tassement réduirait encore la capacité des pays en développement à fournir aux pays développés les produits importants dont ils ont besoin et risquerait de perturber le processus de production de ces pays.

On s'expose dans un avenir plus immédiat au danger que certains pays en développement soient incapables d'assurer le service de leur dette, ce qui pourrait évidemment entraîner la banqueroute d'institutions financières dans les pays occidentaux et provoquer par là une crise financière qui aurait de profondes répercussions macro-économiques à l'échelle mondiale. En outre, si le problème de la dette ne peut être réglé de façon satisfaisante, les pays en développement devront réduire considérablement leurs importations en provenance des pays développés. C'est là un autre exemple qui montre que les deux récessions mondiales qui se sont produites récemment ainsi que les politiques menées par la suite ont laissé d'importantes séquelles qui compromettent sérieusement les perspectives de croissance à moyen et à long terme de l'économie mondiale.

INTERRELATIONS ENTRE LES PAYS EN DEVELOPPEMENT ET LES PAYS SOCIALISTES DEVELOPPES

A l'exception de quelques cas précis, les liens d'interdépendance entre pays à économie planifiée et pays en développement ont été peu étroits jusqu'à maintenant. Cela s'applique aussi bien aux échanges qu'aux investissements, aux ressources financières et à la technologie.

Il est également intéressant de noter que les produits manufacturés n'occupent qu'une très petite place dans les exportations des pays en développement vers les pays à économie planifiée, alors qu'ils jouent un rôle relativement plus important dans les échanges qui se font dans l'autre sens (il en est d'ailleurs ainsi comme on l'a vu des échanges entre pays en développement et pays développés à économie de marché). En fait, la part des articles manufacturés exportés par les pays en développement vers les pays à économie planifiée et exprimée par rapport à leurs exportations totales a diminué, tombant d'environ 10 % en 1970 à environ 5 % en 1980. En revanche, les pays en développement ont absorbé environ 19 % des exportations totales d'articles manufacturés en provenance des pays à économie planifiée au cours de la période 1970-1980. Dans une optique

différente, les articles manufacturés représentaient environ 61 % des importations totales des pays membres du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM) en 1979, contre seulement 8 % des importations des pays en développement. Alors que les produits agricoles, l'énergie et les matières premières constituaient la plus grande part des exportations des pays en développement vers les pays à économie planifiée, ce sont les biens d'équipement qui l'emportent dans les échanges commerciaux en sens inverse.

Plusieurs raisons laissent à penser que les échanges commerciaux entre pays en développement et pays à économie planifiée iront en progressant. L'une est qu'il est plus probable que plusieurs de ces pays mettront davantage l'accent sur les produits de consommation, ce qui pourrait se traduire par une demande intérieure visant à diversifier le contenu du panier de la ménagère. Les pays en développement auront ainsi une chance d'accroître leurs exportations vers les pays à économie planifiée de produits tropicaux et semi-tropicaux mais aussi de divers types de produits agro-industriels transformés et d'autres articles manufacturés de consommation courante. Il est plus difficile de prévoir quels sont les types de biens qui entreront dans le volume accru des exportations des pays à économie planifiée vers les pays en développement. Il est toutefois probable qu'il s'agira de produits requérant des techniques de production à moyenne proportion de capital et des compétences techniques de niveau intermédiaire.

A mesure que leur capacité de production dans le secteur manufacturier augmentera, on peut s'attendre à ce que les pays en développement acquièrent une structure de production de plus en plus semblable à celle des pays à économie planifiée. Malgré la concurrence accrue qui en résultera sur divers marchés entre le secteur manufacturier de certains pays en développement et celui de certains pays à économie planifiée, cette même évolution pourrait également ouvrir la voie à une augmentation des échanges intrasectoriels entre ces deux groupes de pays qui serait stimulée par l'élévation du niveau des revenus et conduirait à une structure plus diversifiée de la demande.

Il est difficile de prévoir si l'on assistera ou non à un accroissement des flux financiers, des investissements directs et de la technologie entre les pays à économie planifiée et les pays en développement étant donné que cela dépend avant tout des politiques futures des pays concernés.

OPTIONS QUI S'OFFRENT AUX RELATIONS NORD-SUD

Pour plus de facilité, les principales options qui s'offrent aux pays en développement peuvent être classées en trois grandes catégories comme suit : les relations Nord-Sud; les possibilités d'accroître l'intégration et la coopération Sud-Sud; et les réformes internes dans les pays en développement.

Le problème des relations Nord-Sud porte sur les possibilités de créer et de maintenir un climat économique extérieur propice à la croissance économique des pays en développement. Comme il s'agit là d'un problème à multiples facettes, seules quelques-unes des plus importantes sont étudiées ci-après.

Premièrement, le succès à longue échéance d'un redéploiement à l'échelon international des capacités de production industrielles au profit des pays en développement exige que les pays développés maintiennent leurs marchés ouverts; c'est-à-dire qu'ils évitent de recourir à des mesures protectionnistes et limitent au maximum leurs interventions en faveur d'entreprises et de secteurs en difficulté. C'est peut-être là la contribution la plus importante que les pays à économie de marché peuvent apporter à long terme au processus d'industrialisation des pays en développement. Ce résultat implique non seulement des taux d'utilisation des capacités raisonnablement élevés et un taux de croissance économique relativement rapide mais présuppose également que les pays développés disposent d'une marge de manoeuvre considérable pour l'allocation des ressources qui pourrait d'ailleurs être améliorée grâce à l'adoption de mesures d'ajustement positives.

Les mesures protectionnistes appliquées par les pays développés à économie de marché ont tendance à être discriminatoires vis-à-vis des pays en développement en raison notamment du fait que les échanges commerciaux entre ces deux groupes de pays se font souvent sur une base intersectorielle plutôt que sur une base intrasectorielle. Or, l'expansion des échanges du premier type exige en général un processus de réaffectation des ressources beaucoup plus complexe que celui du deuxième type. En effet, alors que l'intensification du commerce intersectoriel implique un transfert de main-d'oeuvre et de capital dans d'autres usines, voire souvent dans d'autres régions, les réaffectations de ressources que suppose l'accroissement du commerce intrasectoriel peuvent souvent se faire au sein des entreprises. En outre, les secteurs de production des pays développés qui ressentent le dur effet de la concurrence des pays en développement sont souvent dominés par de grandes entreprises établies de longue date, si bien que les entreprises de même que leur personnel ont eu le temps de se constituer en groupes puissants pour défendre leurs intérêts, ce qui intensifie les pressions protectionnistes.

Les demandes instantes que les pays en développement adressent aux pays développés pour réclamer la suppression des mesures protectionnistes qui leur sont opposées reposent sur des arguments très solides : à long terme, en effet, les marchés ouverts dans les pays développés profitent aux pays en développement et au monde entier car ils permettent de réaffecter les ressources dans l'économie mondiale en fonction d'avantages comparatifs. La plupart des observateurs s'accordent à penser qu'une telle réaffectation doit notamment se traduire par la création rapide d'une capacité industrielle dans les pays en développement, ce qui implique que les pays développés à économie de marché doivent prélever des ressources dans plusieurs secteurs industriels traditionnels pour les transférer à des secteurs de production mieux adaptés à long terme aux pays en développement, tant dans les industries de transformation que dans les services. Bien souvent, les activités de production considérées exigeront des compétences extrêmement spécialisées et des installations de recherche-développement à proximité car, très souvent, ce sont de nouveaux types de biens et de services qui seront élaborés. Un comportement protectionniste marqué de la part des pays développés aura pour effet de bloquer le processus d'industrialisation des pays en développement et aussi de freiner l'amélioration des conditions de vie dans les pays développés eux-mêmes.

Il est donc de la plus haute importance que les pays en développement continuent à présenter des propositions et des revendications concrètes concernant l'accès aux marchés des pays développés. Ces revendications doivent viser notamment à obtenir l'élimination progressive selon un calendrier précis des mesures protectionnistes qui frappent leurs exportations, surtout dans le secteur manufacturier, en particulier des contingentements et des restrictions dites volontaires, y compris celles prévues dans le cadre du système généralisé de préférences. Une participation plus active des pays en développement aux travaux de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) pourrait être aussi un moyen pour ces pays d'insister efficacement à ce sujet auprès des représentants des pays développés.

Au cas où certains pays développés devraient néanmoins recourir, de façon temporaire ou permanente, à des mesures protectionnistes dans certains secteurs, il est de leur intérêt qu'ils annoncent à l'avance leur intention de le faire, afin que les pays en développement évitent de gaspiller les maigres ressources dont ils disposent pour investir. Il s'agit là d'un point particulièrement important pour les pays en développement nouvellement exportateurs, car ceux-ci sont souvent particulièrement affectés par ces mesures.

Deuxièmement, ce qui précède a fait ressortir l'importance qu'il y a à s'assurer que le taux d'utilisation et de croissance des capacités de production des pays développés ainsi que leurs politiques macro-économiques sont de nature à favoriser la réussite économique des pays en développement. En l'absence d'un taux relativement élevé et stable d'utilisation des capacités et d'un taux de croissance raisonnablement rapide, il est impossible de créer sur les marchés des conditions favorables aux exportations des pays en développement et notamment de garantir une certaine stabilité des cours des produits de base. Ce résultat ne pourra être atteint que si les pays développés mettent en oeuvre une politique active de stabilisation des cours. Toutefois, celle-ci provoque souvent des variations brutales des taux d'intérêt et des taux de change qui peuvent aussi avoir un effet perturbateur sur les pays en développement. Il est donc indispensable d'opérer un choix délicat entre le souci de stabiliser les variables clefs de la politique économique comme le taux de chômage et le taux d'inflation, d'une part, et celui de stabiliser les instruments de la politique mise en oeuvre, d'autre part. Les conditions de ce choix peuvent être améliorées en recourant à des moyens d'intervention appropriés. Bien qu'il ne s'agit là pour l'essentiel que d'un problème qui ne concerne que les pays développés, l'expérience récente montre qu'il importe, lorsque l'on définit les stratégies politiques à suivre dans chaque pays, de tenir compte de leurs répercussions dans les autres pays et en particulier dans les grands pays développés.

Troisièmement, nul ne conteste plus aujourd'hui la nécessité de réformer radicalement les relations Nord-Sud sur les marchés des capitaux, tant pour réduire le problème aigu de la dette que pour garantir des flux de capitaux suffisants à l'avenir. Dans l'immédiat, les dettes à court terme devront être converties en dettes à long terme afin de ne plus avoir à les reconduire constamment et d'éviter ainsi d'être à la merci des fluctuations des marchés des capitaux. Par ailleurs, les difficultés de certains pays ne se ramènent pas uniquement à un problème de liquidités imputable à un échéancier peu favorable de la dette et à des taux d'intérêt

temporairement élevés mais au simple fait qu'ils ont trop emprunté aux conditions du marché, compte tenu du rendement qu'ils ont obtenu des capitaux empruntés.

Il ne nous appartient pas dans le cadre du présent document d'examiner en détail la méthode à employer pour consolider la dette et garantir à l'avenir des flux de ressources financières suffisants. Il convient toutefois de souligner qu'il est possible de procéder à de nombreuses réformes pratiques et utiles dans ce domaine. Par exemple, les banques des pays de l'OCDE pourront transformer elles-mêmes une partie de la dette à court terme en dette à long terme, en coopération avec d'autres types d'établissements de crédit, ce qui, dans certains cas, nécessitera l'approbation et l'appui du gouvernement. Il pourra également apparaître indispensable d'apporter certaines réformes de structure pour éviter que les déposants aux banques occidentales ne subissent des pertes financières, sans pour autant venir nécessairement en aide aux actionnaires qui auraient dû surveiller de plus près les opérations de prêt.

Les gouvernements pourront également contribuer à créer de nouveaux établissements d'intermédiation entre les banques et leurs débiteurs dans les pays en développement. Ces établissements pourront ensuite prendre à leur charge une partie des créances sur les pays débiteurs et offrir en échange aux banques des créances sur eux-mêmes. Il appartiendra aux banques ainsi qu'aux pays débiteurs de veiller davantage à ce que les crédits fournis soient utilisés pour mettre sur pied une capacité de production efficace et non pour des investissements douteux ou des dépenses de consommation, mais il y a de fortes chances pour que certaines banques subissent des pertes. En l'état actuel des choses, il pourra également s'avérer parfois nécessaire de différer de plusieurs années les paiements au titre du service de la dette.

En outre, compte tenu de l'ampleur et du caractère international du problème, les institutions intergouvernementales comme le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale ont un rôle important à jouer en ce qui concerne la consolidation de la dette et l'octroi de capitaux à des conditions réalistes compte tenu notamment du fait que les banques privées sont devenues plus prudentes, donc moins libérales depuis les graves problèmes de remboursement de leurs dettes que connaissent des pays en développement et certains pays à économie planifiée. En conséquence, il ne faut pas s'attendre à ce que les banques internationales continuent à jouer à elles-seules un rôle aussi important dans le financement du déficit de la balance des paiements des pays en développement que celui qu'elles avaient eu pendant les années 70. Le FMI et la Banque mondiale risquent d'être ainsi contraints dans une certaine mesure d'assumer de nouvelles responsabilités et de modifier leurs critères en matière d'engagements financiers.

En revanche, il serait certainement contraire aux intérêts à long terme de l'économie mondiale que certains pays en développement décident unilatéralement de suspendre le remboursement de leur dette, car une telle initiative risquerait de désorganiser de façon durable les marchés financiers internationaux.

De toute évidence, pour résoudre le problème ardu de la dette et entretenir un flux régulier de capitaux vers les pays en développement, il faut que ces derniers puissent accéder facilement et aux marchés financiers

internationaux et aux marchés d'exportation des pays développés. Pour éviter que des problèmes financiers et économiques graves ne se posent dans les pays développés comme dans les pays en développement, il faut donc qu'il y ait une certaine adéquation entre le service de la dette, les mouvements de capitaux et les courants d'échange. Bien que cela soit évident, c'est là un point sur lequel on ne saurait trop insister.

La quatrième question importante qui se pose dans le contexte des relations Nord-Sud est celle des courants internationaux de technologie. Il est clair que ces courants contribuent de façon capitale au succès de l'industrialisation des pays en développement. Dans le cas des techniques classiques, plusieurs mécanismes permutablement ou complémentaires ont donné de bons résultats : achat de machines et d'apports intermédiaires, octroi de brevets et production sous licence, création de filiales de sociétés transnationales, coentreprises, études à l'étranger, etc. Dans la plupart des industries qui utilisent ces techniques, les perspectives relatives aux courants technologiques futurs sont probablement meilleures que jamais. Cela est important pour les pays en développement car la plupart de leurs investissements sont associés à la mise en oeuvre de ces techniques dans des secteurs caractérisés par leur "maturité technologique". Dans les nouveaux domaines, en revanche, il est fort possible que les pays développés renforcent leur protectionnisme en matière de technologie et que les pays en développement puissent difficilement obtenir nombre des nouvelles techniques qui leur sont d'une grande utilité. Les pays en développement ont de bonnes raisons pour demander que ce protectionnisme soit réduit au minimum.

Cinquièmement, il peut être utile que les pays en développement alignent leur position sur celle des consommateurs des pays développés afin de réduire l'influence importante que les groupes de pression représentant les intérêts des producteurs (entreprises ou organisations syndicales) exercent sur les politiques des pays développés. Il importe que les pays en développement examinent comment une telle union pourrait être réalisée*. Par exemple, les associations de fabricants de biens de consommation des pays en développement pourraient prendre contact avec les coopératives de consommateurs dans les pays de l'OCDE car celles-ci constituent dans une certaine mesure un groupe de pression qui défend les consommateurs de ces pays. L'instauration d'une coopération suivie avec des associations de détaillants dans les pays de l'OCDE pourrait être aussi un moyen utile de s'unir à des groupes de pression ayant des intérêts similaires à ceux des entreprises industrielles des pays en développement. On peut également envisager d'organiser des campagnes d'information et de publicité dans les pays développés en vue de convaincre les consommateurs dans ces pays qu'ils peuvent avoir intérêt à acheter des produits provenant de pays en développement.

* Le mandat adopté pour le système de consultations de l'ONUDI constitue un modeste progrès dans ce sens car il prévoit la participation de groupes de consommateurs aux consultations (ONUDI, Le système de consultations (PI/84), par. 23).

Toutes ces initiatives peuvent facilement engendrer des conflits d'intérêt avec certains producteurs et syndicats dans les pays développés, mais c'est là la rançon qu'il faudra parfois payer.

Sixièmement, il faudrait aussi de toute évidence inviter instamment les pays à économie planifiée à ouvrir leurs marchés aux produits des pays en développement. On ne voit pas, en effet, pourquoi ceux-ci seraient moins tenus de le faire que les pays de l'OCDE, d'autant plus, comme on l'a souligné plus haut, que les pays socialistes sont souvent et de plus en plus en concurrence avec les pays en développement sur les marchés tiers, c'est-à-dire dans les pays développés à économie de marché, auxquels ils offrent des produits à peu près similaires. Les pays à économie dirigée peuvent difficilement invoquer des raisons stratégiques d'autonomie et de défense nationale pour ne pas ouvrir leurs marchés aux pays en développement étant donné la faible part que les échanges avec ces pays représentent aujourd'hui; de plus, ceux-ci ne sont guère en mesure d'imposer des embargos, du moins de façon coordonnée.

En outre, l'instabilité des marchés et la multiplication des mesures protectionnistes appliquées dans les pays développés à économie de marché font que les pays en développement pourraient avoir plus d'intérêt que par le passé à diversifier leurs exportations. Cette diversification pourrait notamment avoir pour résultat d'accroître les exportations des pays en développement vers les pays à économie planifiée, ce qui pourrait avoir pour effet de réduire les risques du marché auxquels les exportations de chaque pays en développement sont exposées.

Selon toute probabilité, l'expansion future des échanges commerciaux entre pays à économie planifiée et pays en développement reposera surtout sur des accords à long terme. Des arrangements commerciaux plus souples, voire même relativement originaux, seront peut-être conclus à l'avenir, y compris avec des entreprises de pays développés à économie de marché. En fait, de tels arrangements existent déjà. On peut par exemple citer les accords tripartites intervenus entre des entreprises d'un pays socialiste, d'un pays en développement et d'un pays développé à économie de marché où l'entreprise occidentale joue souvent le rôle de sous-traitant et peut être payée dans la monnaie du pays en développement, le pays socialiste prélevant sur les avoirs qu'il détient du fait de son excédent commercial avec ce pays. On peut donc s'attendre à ce que les relations entre pays en développement et pays socialistes se renforcent et dépassent le cadre des échanges commerciaux, les pays socialistes fournissant par exemple non seulement du matériel mais assurant également la formation du personnel.

En principe donc, de solides raisons peuvent être invoquées en faveur d'un resserrement des relations économiques entre les pays en développement et les pays à économie planifiée. Toutefois, pour que ces relations présentent un intérêt réel pour les pays en développement, les pays socialistes doivent ouvrir beaucoup plus largement l'accès de leurs marchés aux exportations des pays en développement et en particulier à leurs produits manufacturés.

Enfin, indépendamment des changements d'orientation des politiques menées par les pays développés et dont il a été question plus haut, il est apparu de plus en plus clairement depuis quelques années que les règles fondamentales qui régissent les échanges commerciaux et les mécanismes des paiements à l'échelon international doivent être systématiquement révisées.

A de nombreux égards, les mécanismes mis en place à Bretton Woods et au sein du GATT ont bien servi l'économie mondiale, comme en témoigne l'expansion considérable du commerce mondial et des mouvements de capitaux pendant la période de l'après-guerre. Toutefois, la situation économique mondiale actuelle est manifestement très différente de ce qu'elle était à l'époque où ces mécanismes ont été mis en place, c'est-à-dire à la fin des années 40, comme le montrent à l'évidence les tensions croissantes qui se font jour entre un système économique dont le caractère international très poussé ne fait que s'accroître et les systèmes politiques nationaux. Les profonds changements qui se sont produits dans l'importance économique relative occupée par différents pays et groupes de pays dans l'économie mondiale sont un autre exemple qui peut être invoqué à ce propos.

Jusqu'à présent, les ajustements aux mécanismes de Bretton Woods et du GATT ont été apportés en réponse à des circonstances précises et non dans le cadre d'un projet ambitieux tel que celui qui a présidé à leur création. C'est ainsi que l'on peut citer en particulier la réglementation des taux de change (ou plutôt son absence), les principes d'ajustements des balances des paiements, les conditions dont sont assortis les prêts du FMI et de la Banque mondiale, l'offre de réserves internationales, la réglementation du crédit international et des flux de capitaux, la coordination des politiques macro-économiques des différents pays (ou mieux l'absence d'une telle coordination), ainsi que le rôle dévolu aux mécanismes protectionnistes et aux subventions accordées sur une base sélective. Dans tous ces domaines, une analyse approfondie des règles internationales régissant les échanges commerciaux et les paiements s'impose de toute évidence.

En résumé, une amélioration des relations économiques Nord-Sud suppose au préalable que des réformes interviendront dans les pays développés et que la réglementation internationale en matière commerciale et financière sera modifiée. Les principales réformes qui devront intervenir dans les pays développés sont probablement les suivantes : a) abrogation des mesures protectionnistes; b) mise en oeuvre d'une politique macro-économique plus efficace afin de maintenir le taux d'utilisation des capacités et le taux de croissance à des niveaux raisonnablement élevés; et c) renforcement de la stabilité des marchés financiers. Toutefois, ces réformes impliqueront aussi dans de nombreux cas un meilleur fonctionnement de certains mécanismes économiques fondamentaux dans les pays développés, y compris une marge de manoeuvre plus importante pour l'affectation des ressources (main-d'oeuvre et capital) grâce à un fonctionnement plus satisfaisant des marchés intérieurs, une réorientation des mesures d'incitation économique visant à encourager l'effort de production, une modification du système de fixation des salaires afin de réduire les poussées inflationnistes dans les pays développés, etc. En fait, à l'exception de celles qui visent à réformer la réglementation internationale en matière commerciale et financière, les mesures visant à améliorer l'environnement économique des pays en développement se ramènent pour l'essentiel aux changements qu'il serait souhaitable d'apporter aux mécanismes et aux politiques internes des pays développés.

OPTIONS QUI S'OFFRENT AUX RELATIONS SUD-SUD

Au cours de la première phase de leur modernisation intervenue au cours des années 50, 60 et 70, il était normal que les pays en développement soient fortement tributaires des pays développés sur le plan

commercial, financier, technologique et des investissements directs. Toutefois, à mesure que le temps passe, il faut s'attendre non seulement à ce que les relations entre les pays développés et les pays en développement changent de nature et tendent de plus en plus à se caractériser davantage par des rapports d'interdépendance mutuelle que par des rapports de dépendance à sens unique, mais également à ce que les possibilités d'interaction qui sont mutuellement bénéfiques pour les pays en développement s'accroissent à mesure que ceux-ci renforcent progressivement leur capacité de production et leur aptitude à participer activement aux échanges internationaux. A titre de comparaison, il convient de rappeler que lorsqu'il y a environ un siècle les pays développés à économie de marché étaient des pays en développement, leurs courants d'échanges commerciaux, financiers et technologiques étaient très importants. Ils n'avaient nul besoin pour leur développement de disposer de vastes et riches débouchés en dehors de ceux que constituaient le groupe de pays qui étaient alors des "pays en développement". En conséquence, même si, à l'avenir, les transactions économiques internationales entre pays développés et pays en développement sont hautement profitables pour les deux parties, il est évident qu'une intensification considérable des transactions économiques s'impose également entre pays en développement.

Les arguments en faveur d'une telle intensification ne manquent pas. En particulier, des filières encore inexploitées permettant de développer les échanges entre ces pays sur la base d'avantages comparatifs et d'économies d'échelle existent certainement et leur nombre augmentera probablement au fil des ans à mesure que les capacités de production de ces pays se renforceront. En fait, au cours des années 70, c'est-à-dire avant la grande récession qui a frappé tous les pays au début des années 80, les échanges entre pays en développement ont augmenté plus vite que leurs échanges avec le reste du monde. Si l'on examine à titre de comparaison les relations économiques entre pays développés, on constate que deux facteurs, la similitude des niveaux de revenu et la proximité géographique, semblent avoir fortement accru les transactions économiques internationales et surtout le commerce d'articles manufacturés. Cela vaut en particulier pour les échanges à l'intérieur de divers secteurs de la production, c'est-à-dire le commerce intrasectoriel. Ce type d'échange a également tendance à progresser rapidement en fonction de l'élévation du revenu national, ce qui permet aux différents pays de diversifier encore davantage la gamme des produits de consommation et des biens de production offerts sur le marché intérieur tout en bénéficiant des avantages inhérents à la division du travail et aux économies d'échelle. En d'autres termes, la croissance du commerce intrasectoriel tend à aller de pair avec celle du revenu par habitant, afin que la demande en augmentation de produits diversifiés puisse être satisfaite sans que le rendement diminue au stade de la production. On peut donc s'attendre à ce que ce type d'échange se développe rapidement entre les pays en développement à mesure que le revenu par habitant progressera. La spécialisation de plus en plus poussée de la main-d'oeuvre pourra s'accompagner d'une expansion rapide des échanges entre pays en développement dans le secteur des services, par exemple dans le domaine financier, des assurances et de l'information. Il est également probable que le commerce mondial des matières premières sera de plus en plus concentré dans les pays en développement étant donné que les industries de transformation, celles qui émettent de la fumée, viendront s'installer dans un grand nombre d'entre eux.

Toutefois, on sait d'expérience que le développement d'échanges internationaux fructueux dépend dans une large mesure de l'existence de règles, d'institutions et de mesures d'incitation complexes et bien conçues. En conséquence, pour tirer parti au maximum des possibilités qui s'offrent de développer les transactions économiques internationales entre pays en développement, il importera de faciliter la mise en place de règles et d'institutions appropriées. Les pays en développement ont tout intérêt à coopérer entre eux de façon cohérente en vue de mettre en place des règles et des institutions de ce genre et en particulier des institutions à vocation internationale. L'ONUDI devrait jouer un rôle important dans ce domaine. On trouvera ci-après quelques suggestions d'ordre général concernant les moyens d'établir avec succès une telle coopération.

La mise en place d'accords de libre échange, voire même de marchés communs entre pays en développement, est le meilleur exemple qui vient en premier lieu à l'esprit. Bien qu'ils n'aient sans aucun doute pas encore donné toute la mesure de leurs possibilités, plusieurs arrangements de ce type existent déjà comme par exemple le Marché commun andin, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), la Communauté des Caraïbes, etc. Il convient donc d'examiner de façon approfondie les moyens d'éliminer les difficultés qui font obstacle à ce type d'arrangement ainsi que l'intérêt qu'il y a à éviter que la libéralisation des échanges commerciaux entre les pays en développement se fasse sur une base régionale.

L'un des principaux avantages de la libéralisation des échanges commerciaux entre les pays en développement tient au surcroît de souplesse qu'elle confère aux marchés intérieurs. Il est intéressant de noter à ce propos que la libéralisation des échanges entre les pays de l'OCDE intervenue dans les années 50 a eu pour effet secondaire d'éliminer un grand nombre de facteurs de rigidité et de réglementations dans ces pays. Toutefois, après un certain temps, on court toujours le risque de voir se créer de nouveaux types de mécanismes protectionnistes, une fois que les effets de la libéralisation des échanges se sont fait sentir sur le processus interne d'affectation des ressources. Les mesures néomercantilistes adoptées par les pays développés dans les années 70, qui ont revêtu la forme d'aides sélectives visant notamment à établir une discrimination commerciale contre les pays en développement, en sont un exemple caractéristique.

Il convient également de souligner en deuxième lieu que l'expansion du commerce Sud-Sud suppose la création d'institutions de commercialisation spécialisées alors que de telles institutions existent déjà pour le commerce Nord-Sud. En fait, les gouvernements des pays en développement ont intérêt à éliminer les obstacles qui s'opposent actuellement à la création de telles institutions. Dans certains cas, il pourra même être nécessaire que les gouvernements créent des entreprises spécialisées dans le commerce Sud-Sud, sans pour autant que celles-ci soient obligatoirement contrôlées ou gérées par eux.

Le financement conjoint de travaux d'infrastructure par deux pays en développement ou davantage est une autre formule intéressante de coopération qui peut être envisagée à l'avenir. Cette coopération pourra ne pas se limiter uniquement à la réalisation de travaux d'infrastructure physique dans le cadre d'accords de coentreprise entre des pays géographiquement proches mais consister également à investir conjointement dans d'autres travaux d'infrastructure, dans la recherche technique,

l'éducation, l'information et la recherche-développement en particulier. En fait, il s'agit là sans aucun doute d'une solution d'avenir pour un grand nombre de pays en développement, et peut-être même pour la totalité d'entre eux. Dans de nombreux cas, il serait également essentiel de s'assurer la participation de pays développés ayant un très haut niveau de compétences dans les domaines considérés.

Le troisième point qui mérite d'être signalé est que la création de nouvelles sociétés transnationales appartenant à des intérêts situés dans des pays en développement stimulerait l'interaction économique Sud-Sud. En fait, des initiatives dans ce sens ont déjà été prises, par exemple en Inde et dans la zone de Hong-kong. Les gouvernements des pays développés devront, de toute évidence, adopter de nouveaux textes législatifs ainsi que de nouveaux accords bilatéraux ou multilatéraux pour tirer pleinement parti de cette formule. De leur côté, les règles et réglementations régissant les marchés du crédit et des changes devraient être modifiées.

Quatrièmement, des mesures législatives et des négociations internationales sont également nécessaires pour permettre d'intégrer divers marchés de services dans les pays en développement, notamment dans les domaines financiers et des assurances. L'expérience acquise par les pays développés en matière d'intégration des marchés de services devrait permettre à la fois d'en exploiter intégralement les possibilités de cette intégration, notamment pour lutter contre le protectionnisme sur les marchés de services, et pour éviter, autant qu'il se peut, ses effets secondaires. Pour que l'intégration des marchés financiers donne de bons résultats, il faudrait toutefois que les monnaies des pays en développement soient davantage convertibles et, par conséquent, que dans de nombreux cas des taux de change plus réalistes soient appliqués, ce qui serait également important pour d'autres raisons.

Cinquièmement, il importe également de prendre conscience du fait que les pays en développement ne peuvent atteindre un niveau d'intégration économique très élevé que si chacun d'entre eux s'abstient d'adopter des politiques ambitieuses de remplacement des importations. L'intégration plus étroite des économies des pays du Sud est contraire à toute politique ambitieuse de ce genre, quelle que soit sa forme, qui viendrait à être adoptée par un pays en développement. Toutefois, le fait de résister à la tentation d'adopter de nouvelles politiques en la matière ne devrait pas être considéré comme un sacrifice car les études économiques ont clairement montré les inconvénients que celles-ci présentaient lorsqu'elles étaient nettement caractérisées. Cela n'est guère surprenant quand on sait que la plupart des pays en développement constituent des unités économiques à peine plus importantes que les grandes villes occidentales. Or, bien que cette comparaison soit sans doute téméraire, il est néanmoins intéressant de noter qu'aucune personne sensée ne semble avoir proposé d'adopter pour ces villes des politiques de remplacement des importations.

Enfin, il faut souligner que le renforcement de la coopération et de l'interdépendance Sud-Sud ne doit pas se substituer mais simplement compléter les relations Nord-Sud.

OPTIONS QUI S'OFFRENT AUX PAYS EN DEVELOPPEMENT
SUR LE PLAN NATIONAL

On a vu que les stratégies examinées jusqu'à maintenant étaient surtout axées sur l'environnement économique international des pays en développement. Toutefois, la situation interne dans ces divers pays est tout aussi importante comme le montre, à des degrés divers, le succès ou l'échec obtenu par les pays en développement dans l'utilisation de l'environnement économique international existant pour assurer le développement de leur propre économie. On a également observé de telles disparités entre les résultats économiques des groupes de pays dont l'environnement externe a suivi une évolution similaire, comme par exemple les exportateurs et les importateurs de pétrole.

Un grand nombre de pays en développement ont parfaitement réussi à atteindre des taux d'épargne et d'investissement très élevés. En fait, la formation brute de capital et l'épargne brute dans ces pays auraient représenté environ 25 % du PNB au cours de la période 1976-1979. En outre, leur production industrielle a progressé de façon assez spectaculaire pendant les années 70. Il est toutefois maintenant temps de parvenir à une affectation et à une gestion plus rationnelles des investissements et de la production et d'accélérer le développement technologique afin d'accélérer le taux de croissance de la productivité. Par exemple, alors que la production manufacturière s'est accrue de 5 % par an de 1973 à 1980, le facteur travail n'a augmenté que de 4,2 %, ce qui signifie que la productivité de la main-d'oeuvre n'a progressé que de 0,8 %. C'est là un résultat très médiocre par rapport aux moyennes enregistrées par les pays développés au cours de l'après-guerre. Par exemple, dans les pays de l'OCDE, la productivité du travail s'est accrue de 5,8 % par an de 1960 à 1973, période marquée par une augmentation rapide de la production industrielle et de 3,4 % au cours de la période 1973-1978 qui a été caractérisée par une croissance plus faible de la production 3/. Dans de nombreux pays en développement, l'augmentation de la production et de la productivité du travail est donc trop faible par rapport aux investissements (les coefficients marginaux de capital sont excessivement élevés).

Il n'est pas possible et guère indiqué dans le présent rapport de prescrire aux différents pays en développement les mesures à prendre au niveau national. Chacun a non seulement un passé mais aussi des ressources humaines et naturelles, des principes, des idéologies et des limitations politiques qui lui sont propres. Il est tout aussi difficile de prescrire des principes généraux convenant à l'ensemble des pays en développement. En effet, l'hétérogénéité accrue de ces pays en tant que groupe a été l'une de leurs caractéristiques les plus marquantes au cours des dernières décennies. Toutefois, on dispose d'une expérience suffisante pour savoir que certains types de réformes politiques et institutionnelles pourraient se révéler utiles pour nombre de ces pays. Tel est l'objectif modeste des suggestions énoncées ci-après quant aux réformes qui pourraient être introduites à l'avenir sur le plan national.

L'importance relative des différentes mesures proposées varie considérablement selon qu'il s'agit de petits pays nouvellement industrialisés en expansion rapide (où l'amélioration de la qualité des produits est devenue capitale), de grands pays en développement (où la production destinée au marché intérieur revêt une plus grande importance),

des pays en développement exportateurs de pétrole (où des investissements précipités de ressources peu rationnellement affectées et gérées doivent être évités) et, enfin, aux pays les moins avancés (où la priorité la plus élevée doit être accordée à l'enseignement de base, à l'assainissement et au développement agricole ainsi qu'à la mobilisation de l'épargne intérieure et étrangère en vue d'assurer le décollage du processus de modernisation de l'économie). Il va également sans dire que des politiques internes très différentes doivent être préconisées pour les pays en développement à économie mixte de marché et pour les pays qui s'en remettent essentiellement à l'étatisation et à la planification centrale. Les réformes internes envisagées dans le présent rapport concernent principalement les types de pays énoncés en premier, bien que plusieurs des points évoqués présentent une importance certaine pour les pays dont l'économie est étatisée et planifiée.

Il importe, lorsqu'on envisage d'apporter des réformes aux politiques et aux institutions nationales, d'en préciser l'objectif, qui doit être de promouvoir l'industrialisation et la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier de façon à assurer le développement de l'économie nationale tout entière. On a mis l'accent sur l'industrialisation non seulement parce que l'ONUDI a pour mission d'encourager ce processus mais également parce que celui-ci joue tôt ou tard un rôle capital dans le développement économique, comme on a pu le constater depuis plusieurs siècles dans divers pays du monde.

Cela ne signifie pas pour autant qu'il faille oublier les autres secteurs, tels que les services et l'agriculture, car le fait de négliger l'agriculture peut facilement compromettre, voire même faire échouer, le processus d'industrialisation. Cela tient au fait que l'augmentation des revenus dans les secteurs non agricoles doit s'accompagner d'une augmentation de l'offre de produits alimentaires destinés à la consommation des salariés de ces secteurs et que l'agriculture est également un fournisseur important de produits intermédiaires pour l'industrie. Sauf dans certains des pays les moins avancés, pratiquement tous les produits agricoles sont utilisés dans l'industrie et, en particulier, bien sûr, dans les industries alimentaires. On sait également d'expérience que le secteur agricole constitue un débouché important pour les produits industriels, qu'il s'agisse de produits destinés à la consommation finale des personnes employées dans l'agriculture ou d'apports agricoles intermédiaires de différents types, les machines, les matériaux de construction et les engrais étant les plus courants. En effet, étant donné que l'agriculture continuera à employer la plus grande partie de la population pendant longtemps encore, il est crucial pour le développement de l'économie nationale de réussir à développer ce secteur. La modernisation de l'agriculture aura également un grand rôle à jouer pour faire en sorte que toutes les régions et l'ensemble de la population bénéficient de l'augmentation des revenus. Le but recherché est non seulement de donner à tous les groupes de population la possibilité de participer au processus de développement mais aussi d'éviter l'entassement, voire même le développement anarchique, de certaines grandes agglomérations urbaines. De toute évidence, les moyens d'action à utiliser pour parvenir à ce résultat sont, outre un développement dynamique de l'agriculture, la mise en place de réseaux de services publics, de régimes fiscaux et de mécanismes de transfert visant à redistribuer les revenus entre les régions et les groupes de population.

Il est par ailleurs notoire que la révolution industrielle qui s'est produite dans les pays actuellement développés aux XVIIIe et XIXe siècles a été précédée de longues périodes marquées par un accroissement de la productivité de l'agriculture. En outre, certains des pays en question, comme l'Australie, le Canada, le Danemark, la Nouvelle-Zélande et les Etats-Unis, sont depuis longtemps de gros exportateurs de produits agricoles. Quoi qu'il en soit, une augmentation considérable des revenus et une amélioration notable des conditions de vie ne pourront être obtenues sans qu'intervienne tôt ou tard un véritable processus d'industrialisation.

La principale question qui se pose est donc de déterminer les obstacles internes qui ont freiné le processus d'industrialisation dans les pays présentement en développement et les mesures qui peuvent être prises pour les éliminer et créer un climat aussi favorable que possible au déroulement de ce processus. Il convient de souligner à cet égard que les propositions figurant dans le présent rapport ne visent pas à privilégier l'industrie aux dépens des autres secteurs. En principe, toutes les activités productives, quelles qu'elles soient, dépendent dans une très large mesure de certaines caractéristiques fondamentales de l'environnement social, politique et économique auquel les entreprises et les particuliers doivent faire face. C'est pourquoi les mesures préconisées pour stimuler le développement de l'économie sont en général en même temps très favorables au secteur industriel et vice versa. Toutefois, on peut également considérer que certaines caractéristiques précises de la société présentent une importance particulière uniquement pour le secteur industriel. Si ces caractéristiques sont rendues plus favorables pour la production industrielle, plusieurs autres branches d'activités en bénéficieront également souvent en raison des relations qui existent entre les divers secteurs, comme on l'a montré plus haut dans le cas de l'agriculture et de l'industrie. En outre, si l'on parvient à accroître le taux de productivité totale dans l'industrie, c'est-à-dire à produire plus pour un même investissement, des ressources plus importantes seront rendues disponibles pour investir dans d'autres secteurs. C'est pourquoi ces derniers devraient accueillir avec satisfaction toute accélération de l'augmentation des taux de productivité dans l'industrie. De même, un accroissement rapide de la productivité du travail dans l'agriculture aura pour effet d'accroître les débouchés qui s'offrent aux produits manufacturés et contribuera aussi à susciter l'espoir parmi les dirigeants des entreprises industrielles, que les salaires réels augmenteront progressivement à l'avenir et qu'une rationalisation de la production (c'est-à-dire un accroissement de la productivité) sera en conséquence nécessaire.

C'est pourquoi il faudrait éviter dans la mesure du possible toute critique partielle du monde extérieur sans s'interroger simultanément sur la nécessité d'apporter certaines réformes aux mécanismes, institutions et politiques internes. En fait, moderniser l'économie ne revient pas simplement à augmenter la production et la productivité, mais également, et cela constitue dans une large mesure une condition préalable, à réformer et à modifier les institutions et les mécanismes économiques et sociaux. Faut de place, seules quelques-unes de ces réformes seront examinées dans le présent rapport.

Par exemple, il va sans dire que le développement de l'économie doit aller de pair avec la mise en place de lois, de règles et d'institutions publiques différentes de celles qui prévalent dans les sociétés traditionnelles ou de type colonial et qu'il est nécessaire notamment d'adopter des lois qui fixent les conditions des contrats et leur application dans tous les domaines de l'activité économique et protègent les droits de propriété; d'instaurer des relations entre patrons et salariés qui assurent une utilisation rationnelle de la population active tenant compte des intérêts de la collectivité; de mettre en place une infrastructure publique efficace dans des domaines tels que les transports, l'énergie, l'éducation, la recherche, la normalisation et l'information, et enfin de mettre au point des systèmes fiscaux permettant de financer un secteur public en expansion, de répartir les bienfaits de la croissance et de rendre les ressources dont disposent les gouvernements moins tributaires des recettes douanières.

En outre, il importe dans une très large mesure que les règles du jeu économique soient raisonnablement stables afin que les divers agents économiques puissent déterminer à l'avance la relation entre les résultats en matière de production et les rémunérations. Si elles devenaient plus stables, ces règles seraient mieux respectées, ce qui réduirait les risques de fraude et de corruption sous toutes leurs formes.

Cela étant, le présent rapport mettra en particulier en relief l'importance qu'il y a à donner libre essor aux initiatives sur une base décentralisée et à renforcer le patrimoine humain.

Les initiatives, les mesures d'incitation et le fonctionnement des marchés

Pour réaliser des réformes internes de nature à donner libre essor aux initiatives, il est indispensable de renforcer les mesures d'incitation économique visant à accroître la productivité et d'améliorer le fonctionnement des marchés de l'emploi, des capitaux, des biens et services. Dans certains pays en développement (et quelques pays développés), la réglementation imposée par le gouvernement en matière de production, d'investissements, d'échanges commerciaux, de prix et de salaires décourage souvent les personnes et les organisations qui ont des idées, de l'ambition et qui sont dynamiques de prendre des initiatives productives. On n'a pas toujours conscience du fait que l'adoption de réformes qui libèrent l'initiative individuelle a précédé et accompagné depuis deux siècles le processus d'industrialisation et de modernisation dans les pays présentement développés.

Un système d'incitation approprié est également nécessaire pour susciter des initiatives efficaces en matière de production. Dans de nombreux pays, décideurs et administrateurs ne semblent pas être pleinement conscients du fait que les systèmes d'incitation en vigueur dans leur pays ont souvent pour effet de décourager considérablement la modernisation de l'économie, l'accumulation de capital et la croissance de la productivité; bien que, ce point soit souvent considéré comme étant surtout important pour les pays à économie mixte, il présente également un grand intérêt pour les pays à économie planifiée. Les mesures d'incitation et les réglementations en vigueur ont souvent pour effet de détourner les ressources de secteurs hautement productifs au profit de secteurs qui ne le sont guère et

d'activités qui constituent des rentes de situation afin de bénéficier des rémunérations obtenues par la voie de négociations avec les pouvoirs publics. Un tel environnement engendre différentes formes de corruption. C'est surtout lorsque les pouvoirs publics ont quelque chose à offrir, par exemple des licences de fabrication, d'importation et d'exportation, des autorisations d'investissement, de crédit, etc., que ce problème devient sérieux. Il importe donc de remplacer les réglementations et les systèmes d'incitation qui restreignent la productivité par des mesures qui appellent et en fait encouragent des initiatives hautement productives et assurent une affectation des ressources souple et plus rationnelle tout en réduisant les possibilités de corruption.

La surévaluation excessive des taux de change, qui a pour effet de maintenir la rentabilité d'un grand nombre d'activités du secteur industriel à des niveaux qui sont trop faibles pour permettre l'expansion de la production, des investissements et de l'emploi, est un exemple typique de système d'incitations inappropriées. On n'ignore également pas que le barème des tarifs douaniers fausse souvent les avantages comparatifs et par là oriente les ressources dans des directions qui ne répondent pas toujours aux intérêts à long terme du pays. De plus, le faible niveau de rentabilité, qui souvent s'accompagne d'investissements agressifs (à motivation politique) de la part des entreprises d'Etat, a fréquemment pour effet d'évincer le secteur privé de certaines activités industrielles. En conséquence, les activités du secteur public ont souvent gagné en importance par rapport à celles du secteur privé, sans aucune raison économique apparente.

Dans de nombreux pays, le manque d'efficacité des investissements pose un problème sérieux pour les entreprises d'Etat car celles-ci ont souvent investi sans se préoccuper beaucoup de la rentabilité, simplement parce que les décideurs du secteur public n'ont pas pris la peine d'étudier avec soin les taux de rendement du capital investi. En fait, les exemples d'entreprises d'Etat qui ont emprunté et investi de façon irrationnelle au cours de la dernière décennie ne sont pas rares. Pour que dans de nombreux pays en développement ces entreprises obtiennent de meilleurs résultats à l'avenir, il est indispensable d'obliger leurs dirigeants à tenir compte des taux de rendement du capital et non d'objectifs de production arbitrairement fixés.

Il serait souvent possible de mieux affecter les investissements si les politiciens et les responsables de l'administration publique se souciaient davantage de la réglementation générale en matière d'incitations économiques et d'infrastructure publique (physique et autre) et s'ils intervenaient moins à l'échelon de l'entreprise. Toutefois, cela suppose que les dirigeants de ces entreprises, qu'elles appartiennent au secteur public ou non, soient fortement encouragés à surveiller le taux de rendement du capital social qu'ils administrent.

Ressources humaines

Il est désormais admis que l'un des principaux objectifs du processus de développement est de mettre en valeur les ressources humaines considérées au sens le plus large du terme, depuis l'éducation élémentaire jusqu'à la formation de spécialistes de haut niveau dans les domaines de la technique, de la gestion et de la recherche. Cependant, l'importance des cadres intermédiaires, y compris les ingénieurs et techniciens, ainsi que

les sociétés de conseil qui commercialisent leurs services, est un facteur qui n'a peut-être pas toujours été apprécié à sa juste valeur. Dans tous les pays en développement, le besoin d'améliorer le système d'enseignement professionnel se fait également considérablement sentir.

Il n'entre pas dans le cadre du présent rapport de définir de façon précise la marche à suivre pour développer le patrimoine en ressources humaines. Il s'agit là d'une question à la fois trop vaste et trop complexe comme le montre le fait suivant : alors que la majorité de la population des pays en développement vit dans les zones rurales où l'enseignement de type scolaire laisse beaucoup à désirer, il peut arriver dans certains cas que ces pays aient intérêt à rattraper leur retard dans des domaines technologiques nouveaux, comme la biotechnologie, le génie génétique, le traitement des données et les microprocesseurs. Des pays peuvent en outre avoir avantage à expérimenter des stratégies différentes, ce qui permet de mettre à l'essai une large gamme de possibilités et d'accroître ainsi le patrimoine commun de connaissances des pays en développement.

Pour que les efforts qu'il déploie en matière de formation professionnelle ne dépassent pas ses ressources, chaque pays en développement doit évidemment faire preuve de sélectivité. Sans trop généraliser, on peut affirmer que la répartition des ressources entre les divers domaines, aux niveaux élémentaire, intermédiaire et supérieur, devra changer radicalement dans la plupart des pays en développement. Par exemple, si l'on se place du point de vue du développement économique, on peut constater que, bien souvent, une place moins importante est accordée à la formation aux techniques et à la gestion qu'à la formation aux sciences humaines et sociales. Il semble également que l'on privilégie fréquemment l'infrastructure physique, c'est-à-dire les bâtiments nécessaires aux diverses institutions, au détriment d'aspects moins concrets tels que les programmes de formation, la formation des instructeurs, les bourses d'étude et de recherche, l'équipement de laboratoire, les instruments, la documentation et les matériels modernes d'enseignement.

Il importe également que, dans le cadre de leurs efforts dans le domaine de l'éducation et de la formation, les pouvoirs publics reconnaissent la nécessité de créer des compétences utiles au niveau micro-économique de la société, en particulier au sein des entreprises. C'est pourquoi il faudrait dans toute la mesure du possible faire participer ces dernières aux activités éducatives, de formation et de recherche-développement. Des avantages fiscaux pourraient être accordés aux entreprises qui contribuent à ces activités et accroître l'aide publique à la recherche-développement.

Il va sans dire que les pays en développement ne doivent pas se contenter d'imiter les pays développés à économie de marché en matière de formation et de recherche dans les domaines de la technique et de la gestion. En effet, c'est à eux qu'il incombe de faire progresser de nombreux secteurs de la technique et de la gestion, même si, bien souvent, ils doivent faire appel pour cela à la coopération d'institutions des pays développés. Tel est le cas notamment de l'agriculture tropicale, de l'analyse et de la gestion des sols dans les pays en développement, du développement intégré des zones arides, de l'aquaculture et de la médecine tropicale. En ce qui concerne l'industrie, il importe également d'encourager un développement technologique autochtone répondant aux

besoins spécifiques de ces pays. La mise au point de techniques à forte intensité de main-d'oeuvre est peut-être le premier exemple qui vient à l'esprit mais on peut également citer les activités de recherche et la formation visant à encourager la création de petites et moyennes entreprises industrielles sur le plan local, tout en tenant compte des conditions propres à chaque pays en développement.

Bien que l'assistance technique des pays développés ait un rôle important à jouer dans la formation de personnel compétent dans le domaine technique et de la gestion, l'essentiel de cette tâche incombe de toute évidence aux pays en développement. Il convient de rappeler à titre de comparaison que, parmi les pays développés à économie de marché, certains ont commencé à s'industrialiser tout à fait tardivement mais y sont néanmoins parvenus de façon exceptionnelle, comme la République fédérale d'Allemagne, le Japon et la Suède, en insistant dès le début de leur processus de modernisation sur la création d'écoles techniques à tous les niveaux. C'est également ce qu'ont fait plusieurs des nouveaux pays industrialisés qui ont enregistré les meilleurs résultats au cours des dernières décennies.

Bien que jouant un rôle important, la formation d'étudiants à l'étranger présente un intérêt limité si l'on tient compte de l'ampleur considérable des besoins en personnel compétent sur le plan technique et des ressources humaines en général. En outre, le recours intensif à cette méthode a pour effet d'accentuer l'exode des cerveaux. Quant à la formation pratique dans des entreprises occidentales, les milieux industriels des pays développés semblent de plus en plus réticents à accepter des stagiaires de haut niveau en raison de la nécessité de protéger des informations confidentielles.

C'est pourquoi les pays en développement pourraient avoir intérêt à donner la priorité à la formation de stagiaires au cours de leurs négociations visant à obtenir une aide et une assistance technique étrangères pour financer la mise en valeur de leurs ressources humaines aux fins de l'industrialisation.

Quelques pays en développement disposent déjà d'un nombre relativement important de scientifiques, d'ingénieurs et de techniciens hautement compétents. A condition de doter ces pays d'un dispositif institutionnel approprié, il devrait être possible de leur allouer à l'avenir une proportion beaucoup plus importante des crédits consacrés à la recherche-développement dans le monde par les entreprises leur appartenant et par les transnationales des pays développés. Le fait que les salaires des techniciens et des scientifiques de ces pays ne représentent qu'une petite fraction de ceux qui sont versés aux personnes ayant les mêmes compétences dans les pays développés devrait faciliter ce processus et également aider à freiner l'exode des cerveaux vers les pays développés, problème auquel il faudra faire face tôt ou tard et qui pourrait peut-être être résolu en partie en encourageant les sociétés transnationales à effectuer certaines de leurs activités de recherche-développement dans les pays en développement.

Abstraction faite du manque de techniciens compétents, la pénurie de cadres et de chefs d'entreprises constitue sans doute le goulet d'étranglement le plus important sur le plan des ressources humaines, tant dans le secteur privé que dans le secteur public.

La question des compétences en matière de gestion ne se pose pas uniquement pour les cadres supérieurs. Une attention particulière doit être accordée aux cadres moyens, au personnel de supervision et au personnel spécialisé de niveau intermédiaire chargé notamment des achats et de la gestion des stocks, de la gestion de la production, de la recherche et de la commercialisation, de l'entretien de l'outillage, des essais des matières premières et des produits, du montage des machines et de la maintenance du matériel, du recrutement du personnel, de la publicité et de l'élaboration des projets.

Renforcer les aptitudes des chefs d'entreprise est tout aussi important pour la modernisation de l'économie et l'industrialisation, comme le souligne le rapport sur le potentiel indispensable au développement industriel qui a été présenté à la réunion d'experts de haut niveau préparatoire à la quatrième Conférence générale de l'ONU qui a eu lieu à Yaoundé :

"Il importe d'insister sur le fait que c'est l'importance numérique des chefs d'entreprise dans le secteur privé et public ainsi que leurs orientations, leurs aptitudes, leur répartition sectorielle, etc., qui déterminent le déclenchement du processus d'industrialisation et son rythme. Ce sont également eux qui créent les emplois et la demande de main-d'oeuvre dans l'industrie et qui contribuent à façonner l'aspect technique de la culture locale en procédant à des innovations sur le plan social et matériel. En conséquence, les responsables de l'élaboration des politiques et de la planification doivent notamment se fixer comme priorité d'encourager toute action visant à accroître le nombre de chefs d'entreprise, à améliorer leurs compétences et à les inciter à abandonner les secteurs de la production déjà anciens ou encombrés pour de nouveaux secteurs où leur présence et leurs activités sont essentielles pour organiser la production de nouvelles gammes de produits, etc." (ID/WG.394/3, p. 5).

L'expérience acquise dans de nombreux pays au fil des ans montre que l'esprit d'entreprise joue un rôle considérable dans le processus de développement interne, en particulier à l'échelon des petites et moyennes entreprises et des entreprises nouvellement créées. Devant la difficulté de quantifier ce facteur, il est très facile de l'oublier dans les plans de développement interne ainsi que dans les débats politiques et administratifs, lesquels sont souvent axés sur les entreprises existantes et en particulier sur les grandes. Cela étant, il est vivement conseillé à tous les pays en développement qui veulent s'industrialiser et se moderniser d'encourager le développement de l'esprit d'entreprise dont le rôle est capital en appliquant des programmes d'enseignement et de formation appropriés ainsi qu'en stimulant l'initiative individuelle. C'est uniquement en donnant la possibilité à un grand nombre de personnes de se lancer dans les affaires que l'on parviendra à déceler celles qui ont les aptitudes requises. A quoi serviraient des chefs d'entreprise privée si leur marge de manoeuvre se trouvait considérablement réduite du fait de l'existence de réglementations gouvernementales rigides et explicites, et de systèmes fiscaux ou de subventions qui les inciteraient à se livrer à des spéculations financières à court terme ou à rechercher des activités équivalant à des rentes de situation, tout en négociant constamment avec les pouvoirs publics pour obtenir des avantages. Ce problème est évoqué en ces termes dans le rapport sur le potentiel indispensable au développement :

"Après avoir pris conscience de l'importance des entreprises autochtones, on a eu tendance à se préoccuper essentiellement de leurs besoins financiers (crédits) plutôt que des particularités locales susceptibles d'aider ou d'entraver l'esprit d'entreprise." (ibid.)

Il convient également d'encourager l'esprit d'entreprise autochtone afin d'éviter d'être trop tributaire des chefs d'entreprise et des sociétés transnationales étrangers, bien que ceux-ci, lorsqu'ils n'occupent pas une place prépondérante dans le pays, puissent stimuler les chefs d'entreprise locaux et les rendre plus ambitieux.

Incidences internes des relations extérieures

Il est bien connu, qu'au cours des années 60 et 70, plusieurs pays en développement ont enregistré des progrès économiques spectaculaires, grâce pour une part à l'adoption d'une stratégie de développement axée sur l'exportation. Toutefois, on sait également que ces pays se heurtent à de sérieuses difficultés touchant à leur accès aux marchés d'exportation et, parfois, à leur dette extérieure; or, certains de ces problèmes risquent de s'aggraver si davantage de pays en développement tentent de suivre la même stratégie. Indépendamment des efforts visant à convaincre les pays développés qu'il est de leur intérêt de développer leurs marchés et de les maintenir ouverts tout en contribuant à assurer un afflux régulier de crédits et de capitaux, un certain nombre d'initiatives peuvent être prises pour faciliter l'application des stratégies de développement axées sur l'exportation.

En premier lieu, les réformes des systèmes internes d'incitation à la production examinées plus haut, notamment l'élimination des réglementations qui freinent la productivité, de même que la stimulation des initiatives et de l'esprit d'entreprise sur une base décentralisée présentent une importance particulière du point de vue du développement des marchés d'exportation car ceux-ci exigent un système de production interne extrêmement souple. En fait, lorsqu'un plus grand nombre de pays en développement ayant des niveaux de salaires réels tout à fait différents entreront en concurrence sur les marchés mondiaux, il faudra que chacun d'entre eux fasse preuve d'une très grande souplesse pour réussir par suite de l'évolution constante des pressions concurrentielles.

Toutefois, les pays en développement auront aussi intérêt à éviter de se placer sur les mêmes créneaux d'exportation que la plupart des autres pays en développement pour ce qui est des types et de la qualité des produits. Dans toute la mesure du possible, ils devraient s'efforcer de diversifier à la fois leurs produits et leurs débouchés, afin de réduire la menace et les conséquences d'une adoption éventuelle de politiques protectionnistes dans les pays en développement. Car, bien souvent, ce n'est pas la valeur globale des importations en provenance des pays en développement qui déclenche l'adoption de telles politiques dans les pays développés mais l'apparition de perturbations dans des secteurs précis dans certains de ces pays.

Certes, une telle diversification a des limites. On oublie souvent que nombre de pays en développement ont le potentiel requis pour entreprendre une activité de production dans de nombreuses branches industrielles différentes avec une forte chance de succès. La définition classique des branches d'industrie ne doit pas constituer un frein à

l'imagination. En fait, ce n'est pas tant la branche d'industrie en soi qui importe lorsqu'on cherche à déterminer les avantages comparatifs d'une activité de production mais plutôt le type d'activité en tant que tel, quelle que soit la branche d'industrie à laquelle il appartient.

Le grand danger qu'il y a à emprunter pour développer la consommation ou pour renforcer des investissements mal répartis et mal gérés est un autre point important qui ne doit pas être perdu de vue par les pays en développement qui envisagent de mettre en oeuvre des politiques tournées vers l'extérieur. Il est donc capital que les pays qui empruntent massivement à l'étranger mettent l'accent à l'avenir non sur des emprunts destinés à développer la consommation mais sur des emprunts aux fins d'investissement et améliorent les mécanismes internes de répartition des investissements. L'enseignement que l'on peut tirer de la dernière décennie semblerait montrer que la principale erreur commise par les pays en développement a consisté davantage à investir de façon irrationnelle plutôt qu'à recourir à l'emprunt pour accroître la consommation. Par exemple, dans le cas des pays à revenu intermédiaire, la part du PIB consacrée à la consommation qui était d'environ 84,5 % en 1965 est tombée à 77,5 % en 1982, alors que le taux d'investissement a augmenté, passant de 21,6 à 26,5 %. En ce qui concerne les pays à revenu intermédiaire non exportateurs de pétrole, le pourcentage des importations par rapport au PIB est passé de 24,4 à 33,5 %. En réalité, l'aggravation du déficit de la balance des opérations courantes de ce groupe de pays, qui de 2,7 % en 1965 a atteint 6,8 % du PIB en 1982, tient davantage à une surabsorption et à une répartition peu efficace des investissements qu'à une surconsommation.

En outre, il importe que les pays en développement qui désirent accueillir des sociétés transnationales leur offrent un environnement relativement favorable en termes de taux de rendement des investissements, de sécurité concernant la continuité de leurs opérations et des garanties quant au respect des droits de propriété, y compris la possibilité de rapatrier les bénéfices dans le pays d'origine. L'attitude souvent négative des pays en développement vis-à-vis des sociétés transnationales observée au cours des dernières décennies fait que nombre d'entre elles hésitent à investir dans ces pays. Elles n'ont tout simplement plus confiance que les pays en développement leur offriront un environnement favorable - tout comme de nombreux pays en développement avaient précédemment perdu confiance dans les sociétés transnationales. Etant donné que plusieurs de ces pays estiment maintenant que les sociétés transnationales sont susceptibles de contribuer de façon importante à leur industrialisation, les pays en question devront adopter des attitudes et des politiques plus accueillantes pour retrouver la confiance de ces sociétés, soit qu'ils aient l'intention d'autoriser leurs filiales sous contrôle étranger à opérer chez eux ou au contraire de limiter leurs activités à des coentreprises. Il va sans dire que les relations entre gouvernements et sociétés transnationales devront reposer sur des règles de conduite mutuellement acceptables.

Il importe également de reconnaître que le type d'investissement direct de capitaux étrangers effectué dans un pays en développement dépend, dans une large mesure, du choix opéré entre les politiques de remplacement des importations et les incitations à l'exportation. Les mécanismes d'incitation à l'exportation ont tendance à encourager des investissements directs axés davantage sur les marchés mondiaux que sur les marchés intérieurs. Autrement dit, ces mécanismes suscitent souvent des

investissements directs de capitaux étrangers beaucoup plus intéressants d'un point de vue technologique que ceux qu'auraient permis d'obtenir des politiques de remplacement des importations. Ainsi, les pays qui ont adopté des stratégies axées sur l'exportation de produits manufacturés ont beaucoup plus de chances que ceux qui appliquent des stratégies de remplacement des importations de s'intégrer au cycle international des produits, dans lequel les nouveaux produits abandonnent progressivement les pays où les coûts salariaux sont élevés au profit de ceux où ces coûts sont faibles.

CONCLUSION

Le développement économique étant un processus qui intéresse l'ensemble de l'appareil de production national, il n'y a aucune raison valable de favoriser ou de défavoriser certains secteurs. Toutefois, même sans aller jusqu'à privilégier l'industrie, les pays en développement doivent s'attacher à faciliter l'industrialisation. Penser, comme on le fait parfois, que les pays en développement devraient freiner l'industrialisation, voire même l'éviter, participe d'un idéalisme dangereux.

Il convient également de réaffirmer ce qu'a déjà déclaré l'ONUDI, à savoir que l'industrialisation des pays en développement ne sera réalisée que lorsque la part de ces pays dans la production mondiale de produits manufacturés aura augmenté de façon spectaculaire. C'est précisément pour insister sur ce point que l'objectif de Lima, qui est de porter cette part à 25 % de la production industrielle mondiale en l'espace de quelques décennies, a été défini 1/. Toutefois, ce qu'il faut souligner avec bien plus de force qu'auparavant c'est la nécessité d'accélérer la croissance de la productivité dans les pays en développement car leurs résultats dans ce domaine ont été plutôt décevants jusqu'à présent, compte tenu en particulier des taux d'investissements élevés enregistrés (et de l'augmentation rapide et simultanée des biens d'équipement).

Pour qu'une telle évolution soit possible, il faut que l'environnement économique international et la conjoncture interne soient davantage propices à un processus d'industrialisation généralisé dans les pays en développement, s'accompagnant d'un renforcement rapide de leurs capacités industrielles et d'une redistribution de la production manufacturière dans l'économie mondiale, ainsi que d'un taux de croissance rapide de la productivité de ces pays. Il importe donc que les pays en développement se montrent exigeants non seulement à l'égard des mécanismes institutionnels internationaux et des politiques des pays développés mais également de leurs propres politiques et arrangements institutionnels. En conséquence, tout comme les interactions économiques Nord-Sud et Sud-Sud, les réformes externes et internes ne doivent pas s'exclure mutuellement mais bien au contraire être considérées comme complémentaires.

Il est plus facile de dresser des listes de facteurs susceptibles de favoriser l'industrialisation dans les pays en développement que de fixer des priorités. Bien que le présent rapport se soit efforcé délibérément de se borner à un choix limité de problèmes intéressant le processus de développement, un nombre considérable de questions a néanmoins été abordées. Il peut donc être utile de rappeler que les mesures les plus urgentes à prendre pour faciliter le processus d'industrialisation sont

probablement les suivantes : a) faire en sorte que les marchés d'exportation dans les pays développés se développent et restent ouverts; b) assurer un afflux suffisant de capitaux et de crédits dans les pays en développement; c) stimuler l'interaction économique Sud-Sud; d) réformer les institutions, les mécanismes et les politiques des pays en développement afin de pouvoir apprécier les possibilités de débouchés tant au plan national qu'à l'étranger. Outre les réformes concernant l'infrastructure physique, le rapport recommande l'introduction de nombreuses réformes internes importantes et insiste en particulier sur la nécessité de recourir à des incitations économiques plus efficaces, d'améliorer les compétences des techniciens, gestionnaires et chefs d'entreprise, et de procéder à des réformes institutionnelles et politiques de nature à donner leur plein essor à l'initiative, afin que ces compétences puissent être utilisées avec profit.

En résumé, l'idée maîtresse du présent rapport est que l'accroissement de la capacité de production et de la productivité de l'industrie dans les pays en développement est une condition préalable indispensable à une amélioration substantielle des conditions de vie à long terme. Cela suppose que l'on puisse en permanence adapter la structure de production et, par voie de conséquence, que l'on dispose d'une grande marge de manoeuvre en matière d'affectation des ressources tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Le redéploiement avec succès des capacités de production des pays développés à économie de marché au profit des pays en développement implique donc que les taux d'utilisation des capacités des pays développés soient raisonnablement élevés, que ces pays s'abstiennent de prendre des mesures protectionnistes et que les pays en développement bénéficient d'un afflux constant de ressources financières et de connaissances techniques. Telles sont les exigences fondamentales que des pays en développement peuvent et doivent adresser au monde extérieur.

Cela étant, les pays en développement doivent de leur côté améliorer leurs institutions et leurs mécanismes internes afin de rendre leurs marchés plus souples, leurs mécanismes d'incitations plus efficaces et accroître leur patrimoine en ressources humaines, notamment en formant des techniciens, des gestionnaires et des chefs d'entreprise. En d'autres termes, il est indispensable que les pays en développement s'efforcent davantage d'augmenter leur productivité interne. L'augmentation de la productivité du travail est en effet le seul moyen réaliste à long terme d'améliorer de façon substantielle les conditions de vie dans les pays en développement; de plus, elle conditionne l'expansion des marchés intérieurs, ce qui est crucial pour le développement économique étant donné que les marchés étrangers ne représenteront toujours qu'une modeste fraction des marchés intérieurs. En outre, si l'on parvenait à accroître la productivité dans l'ensemble de l'économie, c'est-à-dire aussi bien dans l'agriculture et dans les services que dans l'industrie, les responsables de tous les secteurs auraient l'espoir de voir les salaires réels augmenter et, par conséquent, se préoccuperaient davantage d'accroître la productivité.

Il convient de réaffirmer, en conclusion, que l'industrialisation des pays en développement est non seulement nécessaire mais également possible. Telle est l'idée qui se dégage du rapport intitulé "Développement de l'industrie mondiale : la coopération pour une croissance dynamique" qui a été présenté lors de la réunion d'experts de haut niveau préparatoire à la quatrième Conférence générale de l'ONUDI qui a eu lieu à Lima :

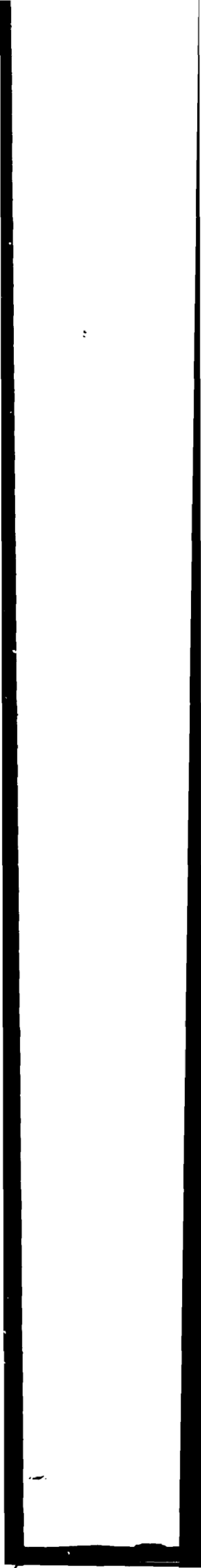
"Le Sud constitue une frontière de croissance pour l'économie du monde tout comme l'Ouest américain aux XVIIIe et XIXe siècles. Il offre d'énormes possibilités en ce qui concerne l'assimilation de la technologie et l'emploi de la main-d'oeuvre excédentaire. Il recèle des ressources naturelles et des possibilités d'investissement considérables ainsi que de vastes marchés potentiels de consommation et il est pétri de qualités d'initiative, d'attraits et d'esprit d'entreprise." (ID/WG.391/9, p. 3).

Notes

1/ Rapport de la deuxième Conférence générale de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Lima (Pérou), 12-26 mars 1975 (ID/CONF.3/31), chap. IV.

2/ Organisation de coopération et de développement économiques, Development Co-operation Review.

3/ A. Lindbeck, "The recent slowdown of productivity growth", Economic Journal, mars 1983.



LA REVOLUTION INDUSTRIELLE INTERROMPUE DU TIERS MONDE :
PERSPECTIVES ET POLITIQUES DE REPRISE

Ajit Singh*

A. La crise industrielle du tiers monde

Au cours des deux décennies écoulées entre 1960 et 1980, les pays du tiers monde ont enregistré des progrès industriels rapides; en Asie et en Amérique latine, nombre d'entre eux ont entamé une véritable révolution industrielle. Bien qu'elle demeure faible, la part du tiers monde dans la production industrielle mondiale a cependant augmenté de près de 50 % au cours de ces vingt années - passant d'un peu moins de 7 % en 1960 à plus de 10 % en 1980. Cette progression s'est accompagnée d'une impressionnante transformation des structures de production dans les pays en développement : la part de l'industrie dans la production nationale a sensiblement augmenté, passant en moyenne de 13 % en 1960 à près de 20 % en 1980. Tout aussi significatif est le fait que le progrès industriel ne s'est pas limité aux biens de consommation ou à l'industrie légère, mais qu'il a bénéficié à une large gamme de branches. Ainsi, la part de ces pays dans la production mondiale de l'industrie lourde est passée de 4,9 % en 1960 à 6,2 % en 1976, tandis que leur part dans l'industrie légère passait de 11,6 % à 12,4 % au cours de cette même période. Nombre de pays du tiers monde sont, de 1960 à 1980, devenus d'importants exportateurs d'articles manufacturés à destination des pays avancés**.

Ces progrès sont aujourd'hui sérieusement compromis par la récession que traverse l'économie mondiale depuis quatre ans. Comme il ressort du tableau 1, la croissance économique des pays en développement a, depuis 1980, connu une forte décélération, encore que la Chine, l'Inde et d'autres pays d'Asie aient continué d'enregistrer de bons résultats. En 1981 et 1982, dans le tiers monde, les augmentations du PIB par habitant ont été infimes ou nulles et, d'après les dernières estimations de la Banque mondiale, le PIB par habitant aurait, en 1983, diminué en moyenne de plus de 1% dans les pays en développement (Banque mondiale, [4]).

Le développement industriel du tiers monde a connu un recul analogue. D'après les statistiques de l'ONUDI, le taux moyen de croissance de la production manufacturière dans les pays en développement, qui s'est établi à 8 % par an entre 1963 et 1973, est tombé à 5,8 % pour la période 1973-1980. La production industrielle semble n'avoir que peu augmenté - ou même stagné - en 1981 et 1982 [5]. Si la Chine, l'Inde, la

* Faculté d'économie, Université de Cambridge.

** Les statistiques citées dans le présent paragraphe ont été compilées par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) [1, 2]. Il s'agit de moyennes calculées pour l'ensemble des pays en développement et qui, de ce fait, masquent les importantes disparités qui caractérisent le progrès industriel dans les différents pays du groupe.

Tableau 1. Croissance du PIB, par principaux groupements économiques, 1960-1982

Groupement de pays	PIB de 1980 (en milliers de dollars)	Croissance annuelle moyenne (en pourcentage)				
		1960-1973	1973-1979	1980	1981	1982 <u>a/</u>
Ensemble des pays en développement	2 231	6,0	5,1	3,0	2,0	1,9
Pays à faible revenu	544	4,5	5,1	6,1	3,7	3,7
Asie	492	4,6	5,6	6,6	4,1	3,9
Chine	283	5,5	6,3	6,8	3,0	4,0
Inde	159	3,6	4,4	6,6	5,6	2,8
Afrique	52	3,5	1,5	1,2	0,1	0,8
Pays à revenu moyen importateurs de pétrole	920	6,3	5,5	4,2	1,1	1,1
Asie de l'Est et Pacifique	204	8,2	8,5	3,6	6,9	4,2
Moyen-Orient et Afrique du Nord	28	5,2	2,9	4,7	0,1	2,7
Afrique au sud du Sahara <u>b/</u>	43	5,5	3,7	4,0	3,7	4,0
Europe méridionale	201	6,7	5,0	1,5	2,4	2,2
Amérique latine et Caraïbes	444	5,6	4,9	5,7	-2,4	-1,2
Pays à revenu moyen exportateurs de pétrole	687	7,0	4,8	-1,3	1,5	1,9
Pays à revenu élevé exportateurs de pétrole	221	10,7	7,5	7,5	-1,8	-11,7
Pays industriels	7 395	5,0	2,8	1,3	1,0	-0,2

Source : Banque mondiale [3].

a/ Valeur estimée.

b/ Ne comprend pas l'Afrique du Sud.

République de Corée et certains autres pays d'Asie de l'Est ont vu l'expansion de leur industrie se poursuivre ces derniers temps, on a observé, dans nombre de pays d'Afrique et d'Amérique latine, des baisses brutales de la production industrielle, voire des phénomènes de désindustrialisation. Ainsi, en République-Unie de Tanzanie, un représentant typique des pays à faible revenu d'Afrique subsaharienne, la production manufacturière a diminué de plus de 25 % par an ces deux dernières années. Aujourd'hui, dans l'industrie, l'utilisation des capacités est de l'ordre de 20 %. Rien ne garantit que la structure manufacturière du pays pourra un jour redevenir viable, même après une reprise éventuelle de l'économie mondiale. Dans les pays les plus avancés d'Amérique latine, à savoir le Brésil et le Mexique, on a noté au cours des deux dernières années une forte baisse de la production, de l'emploi et de l'utilisation des capacités dans l'industrie*. Ici encore, on peut douter de la viabilité à long terme des secteurs manufacturiers de ces pays, comme du bien-fondé des stratégies industrielles qu'ils ont suivies par le passé.

Ainsi, la quatrième Conférence générale de l'ONUDI aura comme toile de fond une évolution extrêmement inquiétante de l'industrie dans d'importantes parties du tiers monde. Du point de vue des pays en développement, la première tâche de la Conférence doit manifestement être d'examiner les politiques et mesures susceptibles d'arrêter et de renverser le processus de désindustrialisation qui touche nombre d'entre eux. Tout aussi importante est la deuxième grande tâche dont devrait se charger la Conférence, à savoir aborder les questions de politique économique à plus long terme que posent la reprise ou la poursuite de la révolution industrielle dans les pays du tiers monde, dans la perspective difficile mais néanmoins réaliste d'une décélération durable de la croissance de l'économie mondiale. Ainsi, la Conférence devrait avoir pour thème central la révolution industrielle du tiers monde, abordée sous les aspects suivants : a) les progrès indéniables que cette révolution a permis de réaliser; b) les graves difficultés auxquelles elle se heurte à présent; c) la nécessité absolue de la poursuivre; et d) les moyens à mettre en oeuvre pour la généraliser et l'approfondir dans un environnement économique qui risque fort d'être moins propice qu'entre 1950 et 1973.

B. La crise économique mondiale et le développement industriel du tiers monde

Les principales conséquences du ralentissement de l'activité économique mondiale intervenu depuis 1979 pour le développement industriel et économique du tiers monde ont été les suivantes : a) diminution de la demande des productions du tiers monde, et notamment de ses exportations de produits de base et de minerais; b) du fait de a), baisse des cours des produits de base qui a entraîné une détérioration des termes de l'échange; c) augmentation de la charge réelle imputable au paiement des intérêts et au service de la dette, due en partie à a) et b) et, en partie, à l'augmentation vertigineuse des taux d'intérêt; et d) réduction de l'aide et d'autres flux de capitaux.

* Au Mexique, la production manufacturière avait augmenté à un taux annuel de quelque 6 % entre 1977 et 1981. Elle a baissé de 2,5 % en 1982 et, d'après les estimations, de 5 % en 1983. Les salaires réels ont baissé de près de 25 % en 1983.

En 1981-1982, les prix des produits de base ont reculé de 25 %, en dollars des Etats-Unis, ce qui représente la baisse continue la plus importante enregistrée depuis plus de trente ans (voir tableau 2). En valeur réelle, c'est-à-dire corrigée par l'indice des prix des produits manufacturés exportés par les pays en développement, cette baisse s'est chiffrée à 20 % et a porté les prix des produits de base à leur niveau le plus bas depuis la seconde guerre mondiale - et de 16 % inférieur à leur étiage précédent, atteint en 1975 (Fonds monétaire international, [6]). Si les prix ont augmenté en 1983, ils demeurent encore très bas pour peu qu'on les resitue dans une perspective historique. Ainsi, les termes de l'échange des pays en développement non producteurs de pétrole ont baissé de 10 % de 1978 à 1980; ils ont enregistré une nouvelle baisse de 7 % de 1981 à 1982, en dépit de la stabilisation sensible des prix du pétrole. En ce qui concerne les taux d'intérêt, le taux moyen applicable à l'ensemble de l'encours de la dette des pays en développement non pétroliers - y compris les taux d'intérêt de faveur auxquels sont soumis les montants importants dus aux créanciers publics - est passé de 6 % pour la période 1976-1979 à 9,25 % en 1980 et à 10,75 % en 1981. En 1982, ce taux est retombé à 10 %. Les taux d'intérêt réels - c'est-à-dire les taux nominaux corrigés de l'inflation ou, ce qui convient mieux dans le cas des pays en développement, de l'indice des prix à l'exportation - ont cependant énormément augmenté depuis 1976-1979*.

Le jeu des trois facteurs a), b) et c) définis ci-dessus a complètement perturbé la situation de la balance des paiements des pays en développement non pétroliers. Leur déficit courant global a atteint 108 milliards de dollars en 1981 et 87 milliards en 1982, soit à peu près le double de la moyenne annuelle pour la période 1977-1980. Cependant, comme le souligne le rapport annuel du Fonds monétaire international pour 1983 :

"En ce qui concerne les pays en développement importateurs de pétrole, la détérioration de leur solde courant global entre 1978 et 1981 est, dans son intégralité, essentiellement attribuable aux trois facteurs que l'on vient d'évoquer. A vrai dire, si l'on tient compte non seulement de la détérioration de leur balance commerciale pétrolière et de leurs termes de l'échange non pétroliers, mais aussi du montant considérable par lequel l'augmentation de leurs paiements extérieurs au titre de l'intérêt a dépassé le produit de l'intérêt qu'ils ont perçu sur leurs réserves et leurs autres avoirs financiers à l'étranger, on obtient une dégradation totale de près de 80 milliards de dollars pour les trois années en question, alors que l'accroissement cumulé de leur déficit courant global pendant cette période n'a été que de 53 milliards de dollars." (Fonds monétaire international [7], souligné par l'auteur).

Du point de vue de l'analyse de la situation comme des politiques adoptées, les aspects suivants de la crise économique mondiale méritent, étant donné leurs incidences sur les pays en développement, une attention particulière.

* La Banque mondiale indique l'ampleur de cette augmentation [3]. Le taux réel des eurodollars - corrigé du prix des exportations des pays en développement - est passé d'environ - 5 % en 1976-1979 à + 20 % en 1981 et à environ + 18 % en 1982. (Banque mondiale [3], p. 9, figure 2.3).

Tableau 2. Prix des produits de base non pétroliers, en valeur nominale et réelle, 1957-1982
(1975 = 100)

Année	Valeur nominale (en dollars E.-U.)					Valeur réelle (corrigés du prix des produits manufacturés) a/				
	Tous produits	Produits alimentaires	Boissons	Matières pre-mières agricoles	Métaux	Tous produits	Produits alimentaires	Boissons	Matières pre-mières agricoles	Métaux
1957	57	40	77	74	59	127	90	171	163	131
1958	53	38	77	61	55	118	84	172	138	123
1959	52	38	65	68	53	117	85	147	154	121
1960	52	37	60	71	54	115	82	134	158	121
1961	50	36	57	66	54	109	79	124	145	119
1962	49	37	56	63	53	106	80	121	138	115
1963	52	44	54	65	52	113	95	118	142	114
1964	55	42	62	65	65	118	90	134	139	139
1965	54	39	57	63	71	113	82	118	132	149
1966	56	39	59	65	77	114	80	121	133	158
1967	52	40	59	59	65	106	81	119	119	132
1968	52	39	60	57	67	106	78	121	116	137
1969	56	42	62	61	74	110	82	121	119	145
1970	58	44	70	55	78	107	82	130	103	145
1971	55	45	65	55	67	96	78	113	96	118
1972	62	51	71	72	68	100	83	113	116	109
1973	95	79	87	129	99	132	109	121	178	136
1974	122	127	104	125	124	139	143	118	143	142
1975	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1976	113	82	192	124	106	112	81	189	123	105
1977	137	82	332	128	114	125	72	304	117	104
1978	130	90	241	138	120	103	71	192	109	95
1979	152	102	255	168	156	106	71	178	117	109
1980	166	137	224	175	172	105	86	141	110	108
1981	142	118	174	158	148	94	78	115	105	98
1982	125	93	178	136	135	84	63	121	92	91

Source : Fonds monétaire international [6].

a/ D'après l'indice des prix des produits manufacturés exportés par les pays développés (Organisation des Nations Unies).

En premier lieu, la détérioration de la balance des paiements des pays en développement qui, comme on l'a vu plus haut, est principalement due à des facteurs extérieurs, a des répercussions profondes sur toutes les sphères de l'économie, tant réelle que financière. Le fardeau des paiements extérieurs peut devenir si astreignant que le pays concerné doit réduire non seulement ses importations d'articles de luxe et d'autres biens de consommation, mais aussi les importations indispensables au maintien des niveaux atteints par la production nationale. Faute de pouvoir importer des facteurs de production complémentaires dont ils ont besoin (matières premières industrielles, pièces de rechange, etc.), des pays comme le Brésil, le Mexique ou la République-Unie de Tanzanie ont vu baisser sensiblement le taux d'utilisation de leurs capacités industrielles et fléchir leur production industrielle. La valeur en dollars des importations du Mexique a diminué de près de 40 % en 1982 et de 70 % entre le premier trimestre de 1982 et le premier trimestre de 1983. Pour ces mêmes périodes, la baisse de la valeur en dollars des importations du Brésil s'est chiffrée à 12 % et à 23 % (Banque mondiale [4]). Parallèlement, en République-Unie de Tanzanie, on estime que le niveau des importations est aujourd'hui de 25 % inférieur à ce qu'il était en 1970.

Le recul de la production industrielle a des effets néfastes sur d'autres secteurs de l'économie. Ainsi, la production agricole se trouve handicapée, aussi bien directement qu'indirectement, par la raréfaction des facteurs de production industriels étrangers et nationaux (les engrais, par exemple), des moyens de transport ou des biens pouvant servir de stimulants économiques pour les agriculteurs (biens qui sont eux aussi principalement d'origine industrielle). La baisse de la production agricole et industrielle provoque à son tour de l'inflation et un déséquilibre des finances publiques. Comme la taxe sur le chiffre d'affaires et les droits de consommation applicables à la production industrielle sont, avec les droits d'entrée, l'une des principales sources de recettes publiques dans nombre de pays en développement, les difficultés afférentes à la balance des paiements y sont souvent directement et indirectement responsables de l'augmentation énorme des déficits budgétaires ou des besoins de financement du secteur public. Pour en revenir à l'exemple de la République Unie de Tanzanie, on a estimé que si son industrie fonctionnait à un niveau normal d'utilisation des capacités - et non pas à son faible niveau actuel - le produit de l'impôt sur le chiffre d'affaires et des droits de consommation s'en trouverait doublé, ce qui aurait pour résultat non seulement de supprimer l'actuel déficit budgétaire, mais aussi d'apporter une contribution non négligeable au compte de capital (voir JASPA/ILO [3]).

En deuxième lieu, il importe de comprendre que la crise actuelle de l'économie mondiale n'est pas un phénomène accidentel mais s'explique par les caractéristiques structurelles du système mondial des échanges et des paiements ainsi que par les politiques économiques des pays avancés. Les politiques de grande austérité monétaire adoptées depuis 1979 par le Royaume Uni de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord, les Etats-Unis d'Amérique et d'autres pays avancés sont directement responsables de l'extraordinaire récession économique observée ces dernières années. Il est en outre significatif que la principale cause de la récession ne soit pas le protectionnisme mais bien plutôt ce que l'on pourrait nommer un système de déflation concurrentielle fondé sur "l'égoïsme sacré". Dans la situation commerciale et financière actuelle, tout pays qui s'efforce d'équilibrer ses comptes extérieurs ou de réduire son inflation en adoptant

des mesures déflationnistes, même sans ériger de barrières commerciales, contraint d'autres pays au déficit, ce qui ne peut que relancer la déflation. C'est de cela que souffre l'économie mondiale aujourd'hui, plutôt que d'un protectionnisme forcené*. C'est l'absence de barrières aux mouvements de capitaux dans les pays avancés, et plus particulièrement d'obstacles aux placements à court terme, qui a joué un rôle déterminant dans le processus de déflation concurrentielle.

En troisième lieu, il ressort de l'analyse qui précède que si l'économie mondiale connaît une reprise, les pays en développement en profiteront, dans l'ensemble, par le jeu même des mécanismes qui, aujourd'hui, tendent à les léser, à savoir par un enchérissement des produits de base, une augmentation de la demande d'exportations et, on peut l'espérer, par une intensification des flux d'aide et de capitaux. Cependant, seuls les Etats-Unis et d'autres pays avancés sont aujourd'hui à même de prendre l'initiative d'amorcer cette reprise. Les pays en développement (parce que leur part dans l'activité économique mondiale est très réduite) ne peuvent malheureusement pas faire grand-chose pour relancer la croissance mondiale.

Il est de bon ton aujourd'hui de souligner les liens d'interdépendance entre pays du tiers monde et pays industrialisés. A certains égards, cette interdépendance est incontestable : ainsi, en 1982, les pays en développement ont absorbé 27 % des exportations totales des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et quelque 40 % des exportations des Etats-Unis d'Amérique. Pendant la deuxième moitié des années 70, le Sud a été pour les pays membres de l'OCDE un stimulant net : en effet, le taux de croissance de sa production était supérieur au leur et, de ce fait, sa demande d'importations en provenance de ces pays, financée pour l'essentiel par des emprunts étrangers, était en expansion rapide. Cependant, en 1982, de nombreux pays en développement ayant réduit leurs importations, la contribution nette du Sud à l'activité économique de la zone OCDE est devenue globalement négative. Ces pays ont été contraints de limiter leurs importations en raison de l'insuffisance de leurs recettes en devises, insuffisance due dans une large mesure aux politiques économiques adoptées précédemment par les principaux pays de l'OCDE.

Il y a une asymétrie fondamentale dans les rapports entre les pays développés et les pays en développement, qui tient à ce que ces derniers doivent importer des biens d'équipement et de la technologie et ont, de ce fait, besoin de recettes en devises fortes. Mais le volume de ces recettes est pour l'essentiel déterminé par le taux de croissance des pays membres de l'OCDE, qui dépend quant à lui principalement des politiques économiques adoptées par les pays de la zone, ainsi qu'à la manière dont ces politiques réagissent les unes sur les autres. Comme l'ont noté Larsen, Llewellyn et Potter, économistes de l'OCDE :

"A court terme, il peut arriver que les débouchés hors de la zone OCDE connaissent une croissance soutenue, légèrement en marge de la situation d'ensemble de l'économie mondiale. Les exemples récents les

* Cette argumentation a été développée par Singh [9]. Voir également Larsen, Llewellyn et Potter [10].

plus marquants sont les années consécutives aux deux chocs pétroliers : les pays de l'OPEP adaptaient assez rapidement le niveau de leurs dépenses à celui qu'atteignaient désormais leurs recettes, allant même jusqu'à réduire leurs réserves en 1978 et à partir de 1981, tandis que la demande des pays en développement non pétroliers se maintenait grâce à d'importants emprunts contractés sur les marchés internationaux. Mais l'activité de l'OCDE cesse de bénéficier de cette stimulation extérieure à partir du moment où les pays tiers atteignent les limites de leurs possibilités de financement, que ce soit à l'aide de leurs réserves ou d'un accroissement de leur endettement : sur une période de plusieurs années. Les importations des pays extérieurs à l'OCDE sont limitées par leurs recettes d'exportation. En outre, la croissance en valeur des exportations des pays non-OCDE est déterminée dans une large mesure par celle des importations correspondantes des pays de l'OCDE, composées essentiellement de produits primaires. En première approximation, le volume des produits primaires importés par l'OCDE augmente ou diminue en gros comme celui du PNB de la zone." [10]*

La crise économique actuelle présente un quatrième aspect qui mérite attention : les événements de ces dernières années pourraient bien ne pas être un simple phénomène temporaire mais au contraire annoncer une décélération durable de l'expansion de l'activité économique mondiale. Si tel était le cas, les conséquences en seraient des plus graves pour les politiques industrielles et économiques à long terme des pays en développement. Ces questions seront examinées à la section E.

C. La nécessité de poursuivre la révolution industrielle dans le tiers monde

En dépit de la situation peu satisfaisante de l'économie mondiale, le tiers monde doit, pour des raisons impérieuses d'ordre économique et social, continuer de développer rapidement son industrie et poursuivre sa révolution industrielle. Devant la crise qui frappe actuellement cette industrie, ainsi que les échecs qu'elle aurait enregistrés, nombre d'observateurs hésiteront peut-être à admettre le bien-fondé de cette affirmation. Il serait donc utile de préciser rapidement les arguments qui plaident en sa faveur.

Il y a, au départ, le problème énorme que pose dans les pays du tiers monde le fait que la population, et notamment la population active, continue de s'accroître alors que les possibilités d'emploi font défaut. Ainsi, on estime qu'au Mexique, en dépit d'un ralentissement récent de la croissance démographique, la population active continuera, au cours de la prochaine décennie, de croître à un taux annuel de 3,5 % (en raison de la poussée démographique antérieure). Au cours de la période 1950-1973, la productivité de l'économie mexicaine dans son ensemble a, elle aussi, progressé de 3,5 % environ par an (Brailovsky [13]). Il s'ensuit que l'économie mexicaine devrait croître à un taux annuel d'environ 7 % aux seules fins d'assurer un emploi aux personnes qui arrivent sur le marché du

* Voir également la conférence prononcée par M. Arthur Lewis devant l'Académie Nobel [11] et la communication de Taylor [12].

travail; or, il y a de surcroît la masse des chômeurs et des personnes sous-employées. On estime que l'économie brésilienne devrait progresser d'au moins 6 % par an pour assurer l'emploi des jeunes arrivant sur le marché du travail [14].

S'agissant de ces besoins élémentaires que sont la nourriture, le logement, les vêtements, etc., il importe de souligner que leur satisfaction durable exige une croissance comprise comme développement du potentiel productif de l'économie. Certes, une société peut, à tout moment, redistribuer la production nationale de façon à mieux satisfaire les besoins fondamentaux de la population mais, à long terme, ces besoins ne peuvent être couverts que s'il y a expansion de l'économie nationale. La croissance économique entraîne une augmentation de l'emploi et du revenu des ménages; de même, ce qui est tout aussi important, elle accroît les recettes publiques, qui peuvent être consacrées à des dépenses de santé, d'éducation, d'adduction d'eau, ainsi qu'à la satisfaction d'autres besoins fondamentaux*. L'Organisation internationale du Travail (OIT), qui a été la première à formuler le concept de "besoins fondamentaux", a estimé en 1976 que pour satisfaire d'ici à la fin du siècle les besoins élémentaires des 20 % les plus pauvres de la population du tiers monde, il faudrait que le revenu national de ces pays augmente en moyenne de 7 à 8 % par an**.

On a soutenu que la croissance ne devrait pas être l'objectif primordial des pays en développement, en faisant valoir qu'elle n'était pas une garantie de progrès économique. Cela est sans nul doute vrai, mais on aurait tort de supposer qu'il peut y avoir développement économique sans croissance économique. C'est précisément parce que les fruits de la croissance économique ne parviennent pas automatiquement, par le jeu des mécanismes du marché, jusqu'aux groupes défavorisés de la population que l'Etat doit intervenir en leur nom, en adoptant les politiques voulues, budgétaires et autres. Or, la capacité d'intervention de l'Etat dépend de la croissance des recettes publiques, qui est elle-même fonction de l'expansion de l'économie, car dans le cas inverse, on n'aboutirait qu'à l'inflation.

Ainsi, s'ils veulent créer des emplois en nombre suffisant pour les nouveaux arrivés sur le marché du travail et satisfaire les besoins fondamentaux incompressibles de la population, les pays du tiers monde doivent absolument assurer une croissance de 6 à 7 % par an***. Nombre

* Pour une étude plus approfondie de ces questions, voir Singh [15].

** Ce calcul prévoyait en fait une certaine redistribution des revenus entre pays en développement. Voir Organisation internationale du Travail [16].

*** C'est essentiellement pour ces raisons que, d'après la Stratégie internationale du développement pour la troisième Décennie des Nations Unies pour le développement, "il faudrait que, pour les pays en développement dans leur ensemble, le taux moyen de croissance annuelle du produit intérieur brut pendant la Décennie soit de 7 %" (résolution 35/56 de l'Assemblée générale des Nations Unies, 5 décembre 1980, par. 20).

d'études empiriques confirment toutefois l'existence de rapports étroits entre la croissance économique à long terme et l'industrialisation. Cette constatation est appuyée par un ensemble de théories économiques qui, outre qu'elles expliquent pourquoi le secteur manufacturier devrait connaître, au cours du développement économique, une expansion plus rapide que le reste de l'économie, tendent à assigner une importance stratégique à l'industrie dans l'accélération des progrès globaux de la productivité. D'après cette analyse du processus de croissance, il faudrait aussi qu'au sein du secteur manufacturier la construction des biens d'équipement croisse plus rapidement que la production des biens de consommation, à mesure que progresse l'expansion de l'économie*.

Il ressort de divers travaux de recherche que, dans les pays du tiers monde, aux niveaux moyens du PIB par habitant, une augmentation de 1 % du PIB entraîne normalement un accroissement de 1,5 % de la production manufacturière**. Donc, si les pays du tiers monde veulent que leur économie se développe à un taux annuel de 6 à 7 %, leurs industries manufacturières devront croître d'environ 10 % par an. En d'autres termes, la révolution industrielle dans ces pays doit se poursuivre.

En 1975, la deuxième Conférence générale de l'ONUDI a adopté la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels***. La Déclaration de Lima, relevant que les pays en développement, qui comptaient 70 % de la population mondiale, assuraient moins de 7 % de la production industrielle mondiale, préconisait un développement industriel accéléré, de manière que la part des pays en développement dans cette production soit portée à au moins 25 % d'ici à l'an 2000. La quatrième Conférence générale de l'ONUDI devrait non seulement réaffirmer cet engagement mais, comme l'indique l'analyse qui précède, aller au-delà. En effet, dans l'hypothèse d'une décélération durable de la croissance économique et industrielle des pays avancés, les pays en développement pourraient atteindre l'objectif de Lima moyennant un taux d'industrialisation bien inférieur à 10 % par an****. Toutefois, même dans l'hypothèse où l'objectif de Lima serait atteint, les besoins fondamentaux incompressibles des populations du tiers monde ne seraient pas satisfaits pour autant, fût-ce pour la génération à venir, et les possibilités d'emploi de la population active, toujours plus nombreuse, demeureraient insuffisantes.

* Pour une analyse plus poussée des références bibliographiques, le lecteur est prié de se reporter à Singh [17].

** Voir par exemple ONUDI [18]; Chenery et Syrquin [19].

*** Rapport de la deuxième Conférence générale de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ID/CONF.3/31), chap. IV.

**** L'ONUDI a indiqué que si, au cours de la période 1975-2000, l'industrie des pays en développement croissait à un taux annuel de 10 %, contre 5 % par an dans les pays développés, l'objectif de Lima pourrait être atteint [18]. Entre 1970 et 1980, le taux effectif d'augmentation de la valeur ajoutée manufacturière dans les pays en développement a été de 8 % par an, contre 3,7 % par an dans les pays développés.

D. Caractéristiques structurelles du développement industriel du tiers monde

On a noté à la section A que les résultats tendanciels du développement industriel du tiers monde au cours des deux dernières décennies avaient été très encourageants. Dans les années 70, la production manufacturière des pays en développement a augmenté à un taux annuel de 8 %, soit un peu plus rapidement qu'au cours des années 60 (voir tableau 3). Il n'en a pas du tout été de même dans les pays développés où, au cours de la dernière décennie, la croissance de la production manufacturière s'est sensiblement ralentie. Les progrès industriels du tiers monde ont été très inégaux suivant les pays - ce qui n'a rien d'étonnant vu la grande disparité de leurs niveaux de développement social, politique et économique au début de la période considérée. Cependant, nombre de pays en développement, y compris les plus grands, où vit l'essentiel de la population du tiers monde, ont réussi à former une main-d'oeuvre industrielle et à se doter d'une infrastructure scientifique, technique et industrielle, ce qui donne à penser qu'ils devraient aujourd'hui en principe être capables de poursuivre leur révolution industrielle. De fait, dans une perspective à long terme, des pays tels que le Brésil, la Chine, l'Inde, le Mexique ou la République de Corée ont pu parfois atteindre un niveau de développement industriel équivalent, voire supérieur (sous certains rapports importants) à celui du Japon au milieu des années 50. A long terme, la question qui se pose à ces pays est de savoir pourquoi ils ne pourraient pas, au cours des trois décennies à venir, refaire à leur tour le chemin parcouru par l'industrie du Japon pendant les trente dernières années.

Tableau 3. Croissance annuelle moyenne de la production manufacturière, par grand groupement économique, 1960-1980 (en pourcentage)

	1960-1970	1970-1980
Pays en développement	7,6	8,0
Pays développés à économie de marché	5,9	3,7
Pays à économie planifiée	9,0	7,3
Moyenne mondiale	6,6	4,9

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement [1].

Le tableau 4 indique, pour divers groupes de pays, un certain nombre de caractéristiques structurelles importantes du développement industriel à long terme du tiers monde entre 1960 et 1975. Il en ressort que, dans les pays en développement, ce n'est pas seulement la production industrielle mais aussi l'emploi industriel qui a connu une expansion très rapide. Cet emploi a augmenté de 5 % par an au cours de la période 1960-1975. C'est là un taux sensiblement supérieur à celui de la croissance démographique des pays en développement, quoique légèrement inférieur au taux d'urbanisation. Le tableau 4 montre également que dans les pays développés à économie de marché, contrairement aux pays en développement, la croissance de l'emploi industriel s'est ralentie depuis le milieu des années 60. Phénomène plus important encore, divers indices permettent de

conclure à une transformation marquée des rapports antérieurs entre croissance de la production et emploi dans les pays développés à économie de marché. Si, jusque vers le milieu des années 60, l'élasticité de l'emploi dans le secteur manufacturier par rapport à la production de ce secteur était d'environ 0,5, depuis lors cette élasticité a nettement baissé*. Dans les pays en développement, en revanche, les rapports entre ces deux variables n'ont subi semble-t-il aucune évolution structurelle notable. Dans ces pays, une augmentation de 1 % de la production industrielle correspond toujours en moyenne à une croissance de 0,7 à 0,8 % de l'emploi industriel.

Tableau 4. Taux de croissance annuels moyens a/ de la production manufacturière (en volume), de l'emploi et de la productivité dans les pays en développement, les pays développés à économie de marché et les pays à économie planifiée, 1960-1975 et 1958-1975 (en pourcentage)

	1960-1975			1958-1975		
	Production	Emploi	Productivité	Production	Emploi	Productivité
Pays en développement	7,4	4,9	2,4	9,1	7,0	2,0
Pays développés à économie de marché	5,7	0,9	4,8	4,1	0,4	3,7
Pays à économie planifiée	10,0	3,4	6,4	10,7	2,6	7,9
Moyenne mondiale b/	7,1	2,8	4,2	6,5	2,9	3,5

Source : [18].

a/ Calculés par régression sur la variable temps.

b/ Calculée à partir de statistiques concernant 85 pays en développement et 35 pays développés (dont 28 pays développés à économie de marché et 7 à économie planifiée), et compte non tenu de l'Albanie, de la Chine, de la République démocratique populaire de Corée, de la Mongolie et du Viet Nam.

Comme l'élasticité de l'emploi est plus importante dans les pays en développement, les pays avancés à économie de marché ont enregistré des taux de croissance de la productivité plus élevés, même si le taux d'expansion de leur production manufacturière a été inférieur à celui des pays du tiers monde. Ce phénomène ne peut que creuser encore l'écart entre les niveaux de productivité industrielle des deux groupes de pays. Néanmoins, comme la main-d'oeuvre des pays du tiers monde est souvent sous-utilisée et qu'un écart assez large s'y est creusé entre la productivité du secteur manufacturier et celle des autres secteurs, le développement industriel aurait contribué à atténuer les différences entre le PIB par habitant des pays en développement et des pays développés.

* Voir également Kaldor [20], Singh [21].

Ainsi, le fait que la productivité industrielle progresse plus lentement dans les économies du tiers monde à main-d'oeuvre excédentaire que dans les pays avancés ne constitue pas en soi un indicateur d'un emploi "inefficace" des ressources dans les pays en développement. Etant donné l'importante augmentation du chômage et la sous-utilisation croissante de la main-d'oeuvre dans les pays avancés au cours de la dernière décennie, il est intéressant de comparer les résultats obtenus à cet égard aux Etats-Unis d'Amérique et en Europe occidentale. Entre 1973 et 1983, l'économie des Etats-Unis a connu une croissance de 2,2 % par an contre 2 % par an pour la Communauté économique européenne (CEE). Dans les pays de la CEE, cependant, où l'emploi a stagné (c'est-à-dire où l'on n'a enregistré aucun recul du chômage), la productivité a également augmenté de 2 % par an. Aux Etats-Unis, en revanche, la croissance de l'emploi a été impressionnante, mais celle de la productivité ne s'est chiffrée qu'à un modeste 0,3 % par an. Il serait cependant difficile d'en inférer que, au cours de la dernière décennie, les Etats-Unis ont fait de leurs ressources une utilisation moins efficace que les pays de la CEE*.

Il faudrait pouvoir disposer de données plus détaillées ou micro-économiques, ou procéder à un examen de l'évolution de la productivité, et notamment de celle du capital, pour déterminer si l'utilisation des ressources industrielles dans le tiers monde tend ou non à devenir plus inefficace. Si l'on décide de ne retenir qu'un seul indicateur agrégé, la variation du coefficient marginal de capital pourrait se révéler une mesure utile. Son interprétation ne sera toutefois correcte que si l'on tient soigneusement compte de deux facteurs : tout d'abord, les mutations structurelles car une augmentation de ce coefficient pourrait simplement traduire des transformations de structure dans l'économie favorisant peut-être l'industrie lourde; ensuite, et surtout, les effets de la crise économique mondiale sur les balances des paiements et, partant, sur l'utilisation des capacités. Les éléments dont on dispose ne semblent pas corroborer la thèse selon laquelle l'utilisation des ressources serait, dans l'ensemble des pays en développement, devenue moins efficace au fil des années et serait ainsi à l'origine de la crise industrielle que ces pays traversent aujourd'hui. Ces éléments tendent au contraire à ajouter de la force à l'hypothèse d'après laquelle la sous-utilisation des capacités et la crise industrielle du tiers monde sont une conséquence des profondes transformations de l'économie mondiale, qu'on a décrites plus haut**.

* Les statistiques citées dans le présent paragraphe sont tirées du Financial Times du 13 février 1984. Entre 1973 et 1981, le nombre de chômeurs dans les pays membres de la CEE s'est accru de 6 millions (passant de 2,6 à 8,8 % de la population active), principalement sous l'effet d'une augmentation de la population active. Pour plus de détails, voir Cambridge Economic Policy Review [22].

** Pour des indications touchant les transformations à long terme de l'efficacité de l'utilisation des ressources dans un certain nombre de pays en développement, voir par exemple [18]. Il existe en outre un certain nombre d'études par pays. Pour le Mexique, voir par exemple Brailovsky [13]; pour la République-Unie de Tanzanie, voir JASPA/ILO [8].

Cette question revêt une importance particulière dans le cas du Brésil, du Mexique et de nombreux autres nouveaux pays industriels qui sont aujourd'hui lourdement endettés. Les difficultés économiques extrêmement graves que connaissent ces pays ne peuvent raisonnablement être imputées à une utilisation inefficace de leurs ressources. Ils ont beaucoup emprunté dans les années 70, lorsque les taux d'intérêt réels étaient négatifs. L'économie réelle des nouveaux pays industriels et emprunteurs s'est très bien comportée tant du point de vue de la production industrielle et de la production totale qu'en ce qui concerne la croissance des exportations, de l'investissement et de l'épargne intérieure*. Comme le remarque justement Avramovic : "... ces pays ont montré qu'ils pouvaient, à quelques exceptions près, absorber une technologie moderne, organiser une production efficace, pénétrer sur les marchés internationaux à une vitesse extraordinaire et gérer leur économie de manière satisfaisante..." [23]. L'extraordinaire augmentation des taux d'intérêt intervenue depuis 1979 et les facteurs évoqués à la section B ci-dessus sont directement responsables de la crise industrielle des pays en développement, bien plus que les inefficacités intrinsèques liées à l'offre dont ces pays ont pu faire preuve dans l'utilisation de leurs ressources industrielles**. La crise économique dont souffrent aujourd'hui la plupart des pays en développement est due à des problèmes de liquidités bien plus que de solvabilité; à plus long terme, et si les conditions économiques mondiales se font plus favorables, les pays en développement devraient pouvoir rembourser leurs dettes***.

Enfin, il importe de souligner que si la crise industrielle du tiers monde n'est pas attribuable à un emploi inefficace des ressources, une meilleure utilisation de ces dernières serait sans nul doute bénéfique. Cette question sera évoquée à nouveau dans les sections suivantes.

E. Perspectives industrielles pour les années 80 et 90 : éléments d'une stratégie

Le quart de siècle qui a précédé l'effondrement du système de Bretton Woods et le renchérissement du pétrole au début des années 70 a été un âge d'or pour les pays industriels occidentaux et, à bien des égards, pour

* Les exportations totales de produits manufacturés des pays en développement ont augmenté plus rapidement au cours des années 70 qu'au cours des années 60, progressant à un taux annuel moyen de 12 % (en prix constants de 1978), contre 8,5 % pour les échanges mondiaux totaux de produits manufacturés dans les années 70. Le taux d'accumulation des pays en développement, en part du PIB, est passé de 19 % à 25 %. Voir Avramovic [23].

** Cela ne signifie aucunement que les pays en développement n'ont pas commis, en matière de politique économique, des erreurs qu'ils auraient pu éviter, notamment en ce qui concerne les importations ou les taux de change. Les erreurs de ce type apparaissent particulièrement flagrantes a posteriori, mais elles ne diffèrent guère de celles commises par les responsables macro-économiques des pays avancés. Pour une analyse de ces questions dans le cas du Mexique, voir Singh [24, 25], Taylor [26].

*** Voir, par exemple, le Economic Report of the President, United States Council of Economic Advisers, 1983.

l'économie mondiale dans son ensemble*. Entre 1950 et 1973, le taux annuel moyen de croissance du PNB dans les pays de l'OCDE s'est chiffré à 4,9 %, contre 1,9 % entre 1913 et 1950 et 2,5 % entre 1870 et 1913 (Reynolds [27]). Jusqu'en 1973, et pendant plus de deux décennies, des pays comme la France, la République fédérale d'Allemagne et le Royaume-Uni ont pratiquement échappé au chômage, phénomène inhabituel dans les pays développés à économie de marché. De fait, ces pays ont réussi à employer non seulement leur propre population active mais aussi un nombre non négligeable de travailleurs étrangers. Dans les années 60, les travailleurs immigrés représentaient en France et en République fédérale d'Allemagne environ 10 % des actifs employés. Pendant cet "âge d'or", un certain nombre de pays du tiers monde ont aussi accompli d'importants progrès industriels.

Ces taux de croissance record, à long terme, de la production, de la consommation et de l'emploi enregistrés dans les pays avancés pendant les années 50 et 60 se sont accompagnés d'une expansion énorme des échanges mondiaux. Les exportations mondiales de produits manufacturés ont crû à un taux à long terme sans précédent, de plus de 10 % par an - marquant une expansion à laquelle ont également participé des pays du tiers monde.

Cependant, au cours de la dernière décennie, le taux d'expansion des échanges mondiaux comme de l'activité économique mondiale a diminué d'au moins 50 %. La formulation de politiques économiques et industrielles pour les pays du tiers monde dépend d'un paramètre essentiel qu'il convient de déterminer : le taux de croissance à long terme probable de l'économie mondiale. Ce taux va-t-il retrouver son niveau de la période 1950-1973 ou est-il plus vraisemblable qu'il se maintienne à celui, considérablement réduit, de la dernière décennie (ce qui serait beaucoup plus conforme à son évolution d'ensemble entre 1850 et 1950) ? Si aucune réponse définitive ne peut être apportée à cette question, divers facteurs importants donnent à penser que l'économie mondiale croîtra beaucoup plus lentement qu'elle ne l'a fait à l'âge d'or**. Ainsi, les pays du tiers monde doivent se faire à l'idée que le taux de croissance de l'économie mondiale au cours de la décennie à venir pourrait ne pas être sensiblement supérieur à ce qu'il a été entre 1973 et 1983.

Pour le tiers monde, la principale conséquence de cette décélération probable de la croissance économique mondiale à long terme serait une expansion beaucoup plus lente des échanges mondiaux que celle enregistrée pendant l'âge d'or. On a noté à la section C que les pays du tiers monde ont besoin d'un taux annuel de croissance économique de 6 à 7 % et d'un taux de croissance industriel d'environ 10 % s'ils veulent satisfaire à un double impératif économique et social : réduire la pauvreté absolue et multiplier les possibilités d'emploi offertes à une population croissante et de plus en plus citadine. Si les échanges globaux n'augmentent que très lentement, les pays du tiers monde, même si leurs exportations de produits manufacturés ne se heurtent pas à des barrières tarifaires ou non

* Nous ne voulons pas dire que ce sont ces deux événements qui ont provoqué la disparition de l'"âge d'or" en question - ils constituent seulement des jalons importants dans l'histoire économique de la période qui a suivi la seconde guerre mondiale.

** Voir par exemple Reynolds [27], Olsen [28], Kindleberger [29].

tarifaires dressées par les pays avancés, ne pourront probablement pas développer ces exportations à un rythme qui leur permettrait d'atteindre les taux d'expansion économique socialement nécessaires. De plus, le ralentissement de l'activité économique mondiale pourrait rendre irréversible la détérioration des termes de l'échange dont les pays en développement ont pâti au cours de la dernière décennie.

Il ressort de cette analyse que les pays du Sud, s'ils veulent continuer leur révolution industrielle au cours des 10 années à venir, devront compter bien plus que par le passé sur leur dynamisme interne - c'est-à-dire sur la croissance de la demande intérieure plutôt que sur les mécanismes du marché mondial - pour assurer leur expansion économique. Il leur faudra intensifier le remplacement des importations et le développement technologique national et coopérer davantage sur les plans économique et technologique.

Pareille transformation d'une stratégie économique pose toute une série de problèmes, dont certains vont être évoqués dans la section suivante. On conviendra, cependant, dès l'abord que les programmes économiques sont plus faciles à appliquer dans les grands pays semi-industriels, comme le Brésil, l'Inde ou le Mexique, que dans des pays plus petits ou moins développés. Cela tient à deux éléments. En premier lieu, du fait de leur grande taille, les premiers nommés sont en principe mieux à même de s'isoler des effets de l'économie mondiale; les échanges extérieurs représentent normalement une part relativement moindre de leur PIB parce que leurs marchés nationaux sont suffisamment importants pour permettre des économies d'échelle. En principe, le taux de croissance de ces économies est donc nettement moins tributaire de la croissance de l'économie mondiale. En second lieu, les pays semi-industriels possèdent déjà des industries relativement diversifiées, avec une main-d'oeuvre qualifiée et des compétences en matière de gestion et d'organisation, de sorte que, sur le plan de l'offre, ils sont bien mieux placés pour réaliser une croissance autonome que les pays n'ayant pas encore atteint ce niveau d'industrialisation.

On remarquera toutefois que privilégier la croissance intérieure dans les grands pays en développement ne signifie aucunement que ceux-ci devraient négliger les possibilités d'exportation existantes ou renoncer à tout effort en ce domaine. Ainsi, nombre de pays semi-industriels disposent d'un énorme potentiel d'exportation vers les marchés du Moyen-Orient (où ils sont en concurrence avec les pays avancés) ainsi que dans d'autres pays en développement. Certains d'entre eux (tels que la Chine, l'Inde et la République de Corée) peuvent aussi augmenter leurs recettes en devises en exportant de la main-d'oeuvre vers les pays pétroliers du Moyen-Orient. Compte tenu du déficit extérieur que nombre de pays semi-industriels vont connaître pendant de longues années encore, et qui s'explique notamment par l'accumulation antérieure de leurs dettes - il leur faudra manifestement tirer tout le parti possible des occasions qui pourraient leur être favorables et dont les producteurs de pétrole du Moyen-Orient pourraient eux aussi tirer profit. Parallèlement, ces pays devraient s'efforcer de développer, dans toute la mesure du possible, leurs exportations à destination des pays avancés (voir aussi section F). La présente analyse tend surtout à montrer que les nouveaux pays industriels, s'ils veulent continuer de se développer rapidement dans une économie mondiale en faible croissance, devront s'appuyer toujours davantage sur leurs ressources.

Les problèmes qu'affrontent les petits pays placés dans la même situation sont beaucoup plus ardues, voire, parfois, insolubles. Le développement industriel de ces pays passe nécessairement par les échanges et la spécialisation*. Diverses formules ont donc été élaborées en vue de créer des marchés communs de pays contigus qui assurent la promotion de ces objectifs. Cependant, jusqu'ici, les projets d'intégration de pays en développement n'ont pas été très fructueux, surtout en raison des inégalités marquées dans les niveaux de développement des pays en cause; dans une situation de libre-échange, les régions ou pays les plus avancés ont tendance à se développer davantage encore, sans que les régions les moins développées progressent de manière comparable (Kaldor, [31]). Ainsi, on peut certainement soutenir que le développement industriel de la République Unie de Tanzanie a été favorisé par le retrait de ce pays de la Communauté d'Afrique orientale, qui l'a mis à l'abri de la concurrence de l'industrie manufacturière kényenne plus avancée. Néanmoins, l'industrialisation des petits pays en développement exige une intensification sensible des échanges entre pays du tiers monde; ces échanges ont de meilleures chances de renforcer et de favoriser le développement de tous les pays concernés s'ils sont planifiés que s'ils obéissent au simple jeu des mécanismes du marché. Les institutions internationales d'aide au développement comme l'ONUDI peuvent jouer un rôle important en contribuant à créer et à mettre en place de tels dispositifs. (Les échanges Sud-Sud seront examinés plus avant, à la section F.)

La stratégie évoquée ici est assez différente de celle préconisée par nombre d'économistes orthodoxes et par des organisations internationales telles que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, qui voient dans la stimulation de la croissance par les exportations la réponse aux problèmes économiques des pays en développement. Il n'est peut-être pas inutile de présenter ici quelques rapides observations sur cette approche orthodoxe. Pour justifier la stimulation de la croissance par les exportations, on a souvent évoqué l'expérience de la "bande des quatre" en

* On a parfois prétendu que, le niveau d'activité économique des grands pays semi-industriels n'étant pas plus important que celui de certaines grandes villes du Nord, il était assez vain d'y rechercher une croissance fondée sur les marchés intérieurs. Cependant, le PIB de nombre de grands pays semi-industriels est aujourd'hui comparable à celui de certains pays européens de taille moyenne; il est en outre beaucoup plus important que ne l'étaient ceux de l'Allemagne ou des Etats-Unis, pendant le dernier quart du XIXe siècle, époque à laquelle ces pays recouraient au protectionnisme pour favoriser leur croissance industrielle. Surtout, cette thèse ne tient aucun compte des puissantes objections théoriques et empiriques au libre-échange avancées par les spécialistes de l'industrialisation tardive depuis Frederick List. (Voir, par exemple, Singh [21]; Kaldor [30]). Ainsi, dans un petit pays sans libre échange, la croissance industrielle sera peut-être inefficace; cependant, dans une situation de libre échange, ce petit pays pourrait fort bien ne connaître aucune croissance industrielle, voire, de fait, se désindustrialiser. Il convient cependant de souligner que s'opposer, dans le cas des pays en développement, au libre-échange ne signifie pas préférer l'autarcie ou l'absence d'échanges; il s'agit bien plutôt de favoriser des échanges planifiés et mutuellement bénéfiques, caractéristiques que ne possède que bien rarement le libre-échange. Voir aussi l'analyse qui suit, dans le corps du texte.

Asie de l'Est (à savoir, la République de Corée, Singapour, Hong-kong et la province de Taïwan), dont les exportations de produits manufacturés et l'économie tout entière ont connu une expansion extraordinaire au cours des deux dernières décennies. En 1975, ces quatre pays n'étaient à l'origine que de 9,5 % de la valeur ajoutée manufacturière des pays en développement, mais de 45 % de leurs exportations totales (Nayyar [32]) : leur population totale ne représentait que 2 % de la population des pays et territoires en développement. Quel que soit le taux de croissance de l'économie mondiale, tout pays ou territoire peut, en principe, parvenir à imiter l'exemple de ces brillants exportateurs, encore que la tâche risque d'être bien plus difficile pour les nouveaux arrivés sur le marché. Mais il est manifestement erroné de penser que cette stratégie peut réussir pour tous les nouveaux pays industriels, voire pour les principaux d'entre eux, dans une période de croissance lente de l'économie mondiale. Les études effectuées par Nayyar [32] et Cline [33] donnent à penser que, même dans l'hypothèse d'une croissance très limitée des exportations d'un petit nombre d'autres nouveaux pays industriels et d'une expansion satisfaisante des échanges mondiaux, les exportations d'articles manufacturés des pays en développement vers les pays avancés atteindraient rapidement les seuils de tolérance de ces derniers dans de nombreux secteurs et pourraient ainsi provoquer des représailles ou une protection généralisée. Comme le fait observer Cline : "Les vendeurs d'ascenseurs sont censés apposer à leurs produits un avis mettant les utilisateurs en garde contre les risques de surcharge : ceux qui préconisent le modèle d'exportation de l'Asie de l'Est feraient bien d'adjoindre à leurs conseils un avertissement analogue." [33].

Enfin, lorsque l'on examine les éléments d'une stratégie que les pays en développement pourraient suivre au cours des 10 années à venir, dans un environnement économique assez incertain, il est indispensable de prendre en compte une autre question théorique importante : la notion de vulnérabilité d'une économie aux forces économiques mondiales. Pendant la grande crise, Keynes avait observé :

"Nous ne souhaitons pas ... être à la merci des forces mondiales qui établissent, ou tentent d'établir, un type ou un autre d'équilibre uniforme, conforme aux principes idéaux, si on peut les appeler ainsi, du capitalisme du laissez-faire ... J'estime ... qu'il nous faut, par-dessus tout, subir le moins possible les transformations économiques qui se produisent ailleurs, de manière à pouvoir nous livrer aux expériences de notre choix ... et qu'un effort délibéré vers un élargissement de l'autonomie nationale ne peut que nous rendre la tâche plus aisée." [34]

Keynes met ici en lumière un aspect négatif important de la division internationale du travail et de la spécialisation. Plus un pays se spécialise, plus sa croissance sera tributaire de l'augmentation de ses exportations - et pourra donc se heurter aux limites d'une demande qui, contrairement à ce qui se passe dans le cas de la demande intérieure, ne sont pas de celles que la politique économique nationale permet de surmonter, du fait précisément de la spécialisation. A cet égard, la vulnérabilité d'un pays n'est pas seulement fonction de son degré de spécialisation (c'est-à-dire de la teneur en importations de sa production) mais dépend aussi de son niveau de développement industriel et de la nature de sa spécialisation. Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, sa vulnérabilité sera plus forte si sa production d'excédents exportables comprend des marchandises subissant une concurrence étrangère serrée ou

dépend des fluctuations du niveau ou de la composition de la demande finale d'autres pays. Un pays sera également plus vulnérable si ses excédents exportables servent à financer des importations de biens salariaux indispensables ou des moyens de produire ces biens. Il est plus facile de protéger la croissance d'une économie contre les effets d'une augmentation insuffisante de sa capacité d'importation si ses importations consistent principalement en biens de luxe ou en moyens de production de ces biens. La théorie orthodoxe des échanges ne parvient à ignorer ce problème de vulnérabilité qu'en supposant qu'il y aura toujours une pleine utilisation des ressources : or, si l'intégration de l'économie mondiale conduit à des niveaux moindres d'utilisation globale des capacités, l'argument traditionnel de l'efficacité dans l'utilisation des ressources n'est plus nécessairement valable*.

Dans le contexte qui est le nôtre ici, il est intéressant de réfléchir aux expériences diamétralement opposées qu'ont faites, au cours de l'actuel marasme économique mondial, la Chine et l'Inde, d'une part, et le Brésil et le Mexique, de l'autre. On a noté à la section A (voir tableau 1) que les deux principaux pays en développement non exportateurs de pétrole, la Chine et l'Inde, ont, en dépit de la crise économique mondiale, obtenu des résultats relativement satisfaisants ces dernières années. Ce succès tient principalement à ce que, depuis leur accession à l'indépendance, ces deux pays ont délibérément adopté des politiques d'autosuffisance, fondées sur le remplacement des importations et sur des stratégies industrielles introverties. Au cours des 30 dernières années, ces pays se sont dotés d'une infrastructure scientifique et technique nationale et ont développé diverses industries dans le domaine des biens d'équipement et de la défense nationale**. Aussi le taux de croissance économique de la Chine comme de l'Inde est-il désormais plus ou moins indépendant de la croissance économique mondiale. Les facteurs exogènes - les conditions climatiques ou la croissance de l'agriculture, par exemple - jouent un rôle beaucoup plus important dans l'expansion de ces économies que la situation économique mondiale. A cet égard - c'est l'une des ironies de la structure actuelle de l'économie mondiale - ces deux pays pauvres sont beaucoup mieux placés que ne l'est un pays industriel riche comme la France. En effet, au cours des deux dernières décennies, la France a enregistré des taux de croissance industrielle à long terme parmi les plus élevés d'Europe occidentale; elle possède en outre de très importantes réserves d'or. Son président socialiste s'est engagé à assurer l'expansion de l'emploi et de la production. Et pourtant, la croissance économique de la France est presque entièrement déterminée par les politiques économiques d'autres pays industriels de l'Ouest.

On peut soutenir que c'est en raison de leur taille que la Chine et l'Inde ont réussi à se doter d'une économie autosuffisante. Il y a là une part de vérité, mais qui n'explique pas tout. La France est aussi un grand pays. Tout comme le Brésil et le Mexique, qui sont l'un et l'autre beaucoup plus riches que la Chine ou l'Inde. Or, le Brésil et le Mexique

* Pour plus de détails, se reporter à Keynes [34], De Vivo et Pivetti [35] et Crotty [36].

** L'Inde est de fait devenue le principal exportateur de technologie du tiers monde (Lall [37]).

traversent aujourd'hui une profonde crise économique et à moins que l'économie mondiale ne connaisse une reprise spectaculaire ou que ne soient négociés de nouveaux arrangements entre emprunteurs et prêteurs, ces deux pays risquent fort d'être condamnés à une croissance économique soit négative, soit très faible, pour l'essentiel de la décennie en cours. Les différences économiques qui opposent le Brésil et le Mexique, d'une part, à la Chine et à l'Inde, de l'autre, tiennent principalement à ce qu'au cours des 15 dernières années les premiers nommés ont choisi d'appliquer des stratégies industrielles extraverties, orientées vers l'exportation, stratégies financées par des investissements multinationaux et un endettement extérieur. Par voie de conséquence, le Brésil et le Mexique ont créé des structures industrielles largement tributaires des importations et mis à profit leur intégration plus poussée dans l'économie mondiale. Cependant, ces structures industrielles, qui étaient adaptées aux conditions de l'âge d'or, les ont par ailleurs rendus vulnérables à des perturbations durables de l'économie lorsque l'expansion mondiale a pris fin.

F. L'ONUDI et les politiques industrielles des pays en développement

Pour traduire les orientations générales esquissées à la section E en politiques industrielles précises et adaptées à un pays donné, il est indispensable d'analyser au préalable la situation concrète de ce pays. Procéder à cette analyse pour chacun des cent et quelques pays du tiers monde sort manifestement du champ de notre étude. On peut cependant faire quelques observations générales concernant certains groupes de pays et certains problèmes particuliers de politique industrielle. Nous avons retenu ici les groupes de pays ci-après, qui ne s'excluent pas mutuellement : a) les pays d'Afrique au sud du Sahara; b) les pays débiteurs d'Amérique latine; c) les grands pays semi-industriels; enfin, d) les petits pays et la question des échanges Sud-Sud. Pour chacun de ces groupes, nous évoquerons des questions de politique industrielle à court et à long terme, en nous attachant plus particulièrement au rôle que l'ONUDI pourrait jouer actuellement, compte tenu du stade de développement industriel des pays en question.

Pays d'Afrique au sud du Sahara

C'est ce groupe qui, entre tous, connaît les difficultés industrielles les plus graves. Nombre des pays qui le composent connaissent un "déséquilibre structurel fondamental", en ce sens qu'ils sont incapables de produire suffisamment pour l'exportation pour payer les importations indispensables, même à un taux de croissance économique qui laisserait le revenu par habitant inchangé*. Ce déséquilibre n'est pas un simple problème de liquidités ou de financement à court terme, mais un problème qui exige des transformations radicales de l'économie réelle et de la structure de la production nationale, aussi bien agricole qu'industrielle. A court terme, l'industrie, largement tributaire des importations, a été dévastée. La production, l'emploi et l'utilisation des capacités dans l'industrie ont baissé brutalement et l'on a enregistré une désindustrialisation massive. La crise économique mondiale a contraint les

* Pour une analyse plus détaillée de ce concept, voir Singh [25].

gouvernements des pays en question à abandonner plus ou moins les jeunes industries qu'ils avaient péniblement constituées et à concentrer une fois de plus les ressources sur les cultures permettant d'augmenter les recettes d'exportation.

Les gouvernements africains ont sans nul doute eu raison, lorsqu'ils ont, au cours des deux dernières décennies, tenté de transformer la structure de leurs économies pour les rendre moins tributaires de l'exportation de produits de base et les industrialiser. Cependant, les industries qu'ils ont créées, si elles étaient peut-être appropriées aux conditions de l'âge d'or, se sont révélées totalement inadaptées à la nouvelle conjoncture économique mondiale. Ces économies se sont diversifiées, passant de la production de produits de base minéraux ou agricoles à celle d'un certain nombre de biens manufacturés. Cette transformation n'a pas, contrairement à ce qui était prévu, réduit leur dépendance vis-à-vis de l'économie mondiale; au contraire, cette dépendance s'est considérablement accrue dans la mesure où les industries créées étaient à forte intensité d'importations (Wangwe [38]).

Les tâches qui reviennent aujourd'hui aux ministres de l'industrie des pays africains ne sont guère enviables. Faut-il répartir les rares ressources en devises allouées à l'industrie entre tous les secteurs existants, de telle sorte que chacun puisse fonctionner à un degré très faible d'utilisation des capacités, ou serait-il plus conforme à l'intérêt national de fermer certaines entreprises et d'en laisser d'autres fonctionner à un taux d'utilisation des capacités nettement plus élevé, qui permette de réaliser des économies d'échelle et de réduire les coûts? A plus long terme, l'industrie africaine ne pourra être viable que si a) sa propension à importer est réduite et b) sa capacité à importer est stimulée par une augmentation des exportations. Il convient de mettre en oeuvre simultanément ces deux stratégies, encore que b) puisse se révéler d'une pratique extrêmement difficile dans la conjoncture actuelle.

L'ONUDI peut jouer ici un rôle de premier plan en aidant chaque pays concerné à analyser les choix à court et long terme évoqués ci-dessus, ainsi qu'à formuler les politiques industrielles correspondantes. La restructuration industrielle serait manifestement plus aisée si la communauté internationale pouvait apporter une aide à la fois accrue et mieux appropriée. Dans nombre de pays d'Afrique, alors même que les capacités sont largement sous-utilisées, une aide étrangère continue d'être apportée à des projets à long terme de création de nouvelles capacités. Or, non seulement les projets nouveaux entraînent inévitablement des frais indirects qui doivent être réglés en devises mais, de plus, ils occupent les rares cadres publics et privés qui pourraient être affectés avec plus de profit à d'autres tâches. Il est clair que si l'aide étrangère allouée à la création de nouvelles capacités industrielles était, ne serait-ce qu'en partie, affectée à l'accroissement de la production et à l'utilisation des capacités existantes, son effet, dans la conjoncture actuelle, serait nettement plus bénéfique.

Ici encore, l'ONUDI peut jouer un rôle utile en contribuant à modifier les attitudes et les politiques des pays donateurs dans ce domaine. L'aide destinée à accroître l'utilisation des capacités n'a pas à être inconditionnelle; elle peut être accordée à des industries bien déterminées et son utilisation peut être contrôlée. Cependant, que l'ONUDI parvienne ou non à convaincre les pays avancés de changer leurs politiques d'aide ou

d'accroître les concours qu'ils prêtent, sa contribution à l'analyse des problèmes de restructuration industrielle à court, moyen et long termes dans les pays d'Afrique au sud du Sahara, ainsi qu'à la mise en oeuvre des nouvelles politiques industrielles qui s'imposent, serait des plus utiles.

Pays latino-américains lourdement endettés et autres nouveaux pays industriels

Si leur détresse actuelle n'est pas sans rappeler celle de l'Afrique (notamment pour ce qui est de la sous-utilisation massive des capacités due à des difficultés pour équilibrer la balance des paiements), la situation industrielle des pays latino-américains lourdement endettés est différente de celle des pays d'Afrique. Les pays débiteurs d'Amérique latine, et notamment le Brésil et le Mexique, se trouvent à un stade beaucoup plus avancé de développement industriel et technologique et, à long terme, sont pleinement à même de poursuivre leur progrès industriel. Cependant, en raison de leur endettement, leur situation économique à court et à moyen terme est très grave; elle deviendra intolérable si l'économie mondiale ne connaît pas une période de croissance soutenue. Le fardeau de la dette de ces pays est aujourd'hui si lourd que même dans l'hypothèse où les taux d'intérêt ne s'écarteraient guère de leur niveau actuel et la croissance économique mondiale n'atteindrait en moyenne que 2 % par an au cours des quelques années à venir, à moyen terme le revenu par habitant stagnerait ou baisserait; on observerait de plus une augmentation énorme du chômage. D'un point de vue social, cette situation n'est pas tenable, et si les circonstances ne changent pas rapidement, les débiteurs risquent fort d'être acculés au défaut de paiement ou contraints de rééchelonner unilatéralement leur dette, comme cela s'est déjà produit en Amérique latine et ailleurs, dans les années 30. Les conséquences en seraient extrêmement graves pour le système financier des pays avancés. Il est donc indispensable que prêteurs et emprunteurs négocient une solution collective au problème de la dette, qui permette à ces derniers de restructurer leurs économies, tout en maintenant un taux de croissance économique raisonnable*.

En ce qui concerne les problèmes de restructuration industrielle, ces pays n'ont pas, à court terme, d'autre alternative que de réduire sensiblement leurs importations et d'appliquer des politiques rigoureuses de remplacement des importations, de manière à maintenir le plus haut niveau d'activité économique possible. Cependant, même à moyen ou à long terme, des pays comme le Brésil ou le Mexique devront réduire l'intensité en importations de leur production industrielle et diminuer leur propension à importer des produits industriels, s'ils veulent retrouver les taux de croissance à long terme qu'ils ont enregistrés par le passé. Au Mexique, tout au long des années 60, l'industrie manufacturière a crû à un taux annuel de 10 %, tandis que l'élasticité brute des importations par rapport à la production manufacturière n'était que de 0,8. Avec l'exploitation du pétrole et la libéralisation des importations intervenues sous le dernier gouvernement, cette élasticité avait, en 1981, côtoyé 5. Dans l'état actuel ou prévisible de l'économie mexicaine, des taux élevés de croissance à long terme ne seront possibles que si l'élasticité des importations retombe en deçà de son niveau des années 60. (Voir Brailovsky [13], Casar et Ros [39], Singh [25].)

* Pour une analyse de ces questions dans le cas du Mexique, voir Singh [24].

La reconversion à court et à long terme des pays débiteurs sera facilitée si les pays avancés réduisent les barrières qu'ils opposent à leurs exportations. Mais, pour faciliter la reconversion et permettre aux pays débiteurs de régler leurs dettes, cette réduction des barrières devra se faire de façon non réciproque.

L'analyse qui précède donne à penser que les nouveaux pays industriels lourdement endettés devront restructurer profondément leur industrie d'ici la fin de la décennie en cours. Manifestement, l'ONUDI devrait les aider à atteindre cet objectif. Elle devrait aussi contribuer à la recherche d'une solution au problème de la dette qui soit collective, avantageuse pour tous et internationale, de façon à atténuer le coût de cette restructuration industrielle.

Les grands pays semi-industriels

A bien des égards, la situation industrielle des grands pays semi-industriels qui ne sont pas lourdement endettés - notamment la Chine et l'Inde - est beaucoup plus facile que celle des deux groupes que nous venons d'évoquer. Cependant, vu le niveau actuel d'industrialisation de ces pays et la décélération durable que connaîtra probablement la croissance économique mondiale, ils devront eux aussi repenser radicalement leurs politiques économiques s'ils veulent poursuivre leur révolution industrielle. Les politiques de la demande comme de l'offre devront être réexaminées, et quelques questions importantes analysées de près :

a) Les grands pays semi-industriels, s'ils veulent atteindre durablement, en comptant sur leurs propres ressources, les taux de croissance voulus de la demande, devront accorder une attention particulière à la répartition des revenus. Ils devront ce faire non seulement pour assurer l'harmonie sociale à mesure que progresse l'industrialisation, mais aussi pour des raisons strictement économiques. A mesure que les économies du tiers monde croissent et parviennent à un degré plus élevé d'intégration interne, les arguments des théories de la sous-consommation acquerront pour nombre d'entre elles une pertinence beaucoup plus grande. Aujourd'hui déjà, une école de pensée influente en Inde estime que la décélération du taux de croissance industrielle à long terme du pays est due aux inégalités dans la répartition des revenus (Nayyar [40], Dutt [41]);

b) En ce qui concerne l'offre, l'atténuation de la concurrence internationale a fait passer au premier plan les problèmes d'efficacité micro-économique. Il est deux éléments qu'il convient toutefois de noter à cet égard. En premier lieu, l'efficacité micro-économique envisagée dynamiquement (c'est-à-dire le taux de croissance de la productivité) est essentiellement une fonction du taux de croissance de la production des entreprises ou des industries considérées (malgré le respect que mérite la loi de Verdoon). En second lieu, dans la mesure où l'on convient que, dans les grands pays semi-industriels, l'inefficacité peut être réduite par la concurrence ou peut en principe oeuvrer à remplacer la concurrence internationale par la concurrence intérieure;

c) En adoptant le scénario de croissance interne, les pays semi-industriels doivent aussi tirer les enseignements des échecs comme des succès des politiques de remplacement des importations mises en oeuvre jusqu'ici (l'expérience du pays qui a obtenu le plus de succès en ce domaine, à savoir le Japon, est brièvement examinée dans l'appendice au présent article).

L'ONUDI peut aider le groupe des grands pays semi-industriels à formuler et mettre en oeuvre les politiques voulues dans tous les domaines évoqués ci-dessus.

Les petits pays et les échanges Sud-Sud

L'industrialisation des petits pays en développement est nécessairement tributaire des échanges et de la spécialisation. On a évoqué à la section E les facteurs structurels de développement inégal qui entravent la croissance de marchés communs regroupant de petits pays contigus. Cependant, en dépit des difficultés immenses qu'elle rencontre, l'ONUDI doit poursuivre le travail important qu'elle effectue en matière d'aide aux projets d'intégration*.

Toutefois, la question des échanges Sud-Sud déborde largement ces projets. Lorsque l'industrie des principaux pays du tiers monde aura retrouvé son rythme de croissance, ils pourront intensifier des échanges mutuellement avantageux aussi bien entre eux qu'avec des pays moins développés. Afin de promouvoir les échanges, il faut mettre en place les moyens institutionnels et financiers voulus, et planifier les échanges de manière qu'ils profitent réellement à toutes les parties concernées et contribuent vraiment au développement industriel, même dans les pays les moins avancés. La plupart des pays en développement n'ont ni les devises convertibles ni l'infrastructure nécessaires aux échanges. L'ONUDI devrait participer activement, aux côtés d'autres institutions internationales (telles que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)), à la mise en oeuvre de grands projets à long terme destinés à promouvoir les échanges, projets qui seront d'autant plus importants pour les pays en développement que la croissance de l'économie mondiale sera lente.

En conclusion, les tâches qui incombent aujourd'hui à l'ONUDI en matière d'aide au développement industriel des pays en développement sont beaucoup plus complexes qu'elles ne l'ont été par le passé. Cela tient en partie à la crise économique mondiale et en partie à la diversité des scénarios industriels suivis et des niveaux de développement industriel atteints par les pays du tiers monde au cours des deux dernières décennies. L'une des thèses principales de la présente étude est que ces tâches, si elles sont plus complexes, sont néanmoins loin d'être désespérées, et ce en dépit de la crise économique mondiale et de la décélération durable de la croissance économique.

Appendice**

ORGANISATION DE LA PRODUCTION : L'EXPERIENCE DU JAPON

Pour diverses raisons, l'histoire du Japon depuis la seconde guerre mondiale est particulièrement riche d'enseignements pour les pays en développement, et notamment pour les grands pays semi-industriels. Tout d'abord, au début des années 50, le Japon élaborait moins d'acier que n'en

* Pour un compte rendu des divers projets d'intégration de pays en développement et des activités de l'ONUDI dans ce domaine, voir [42].

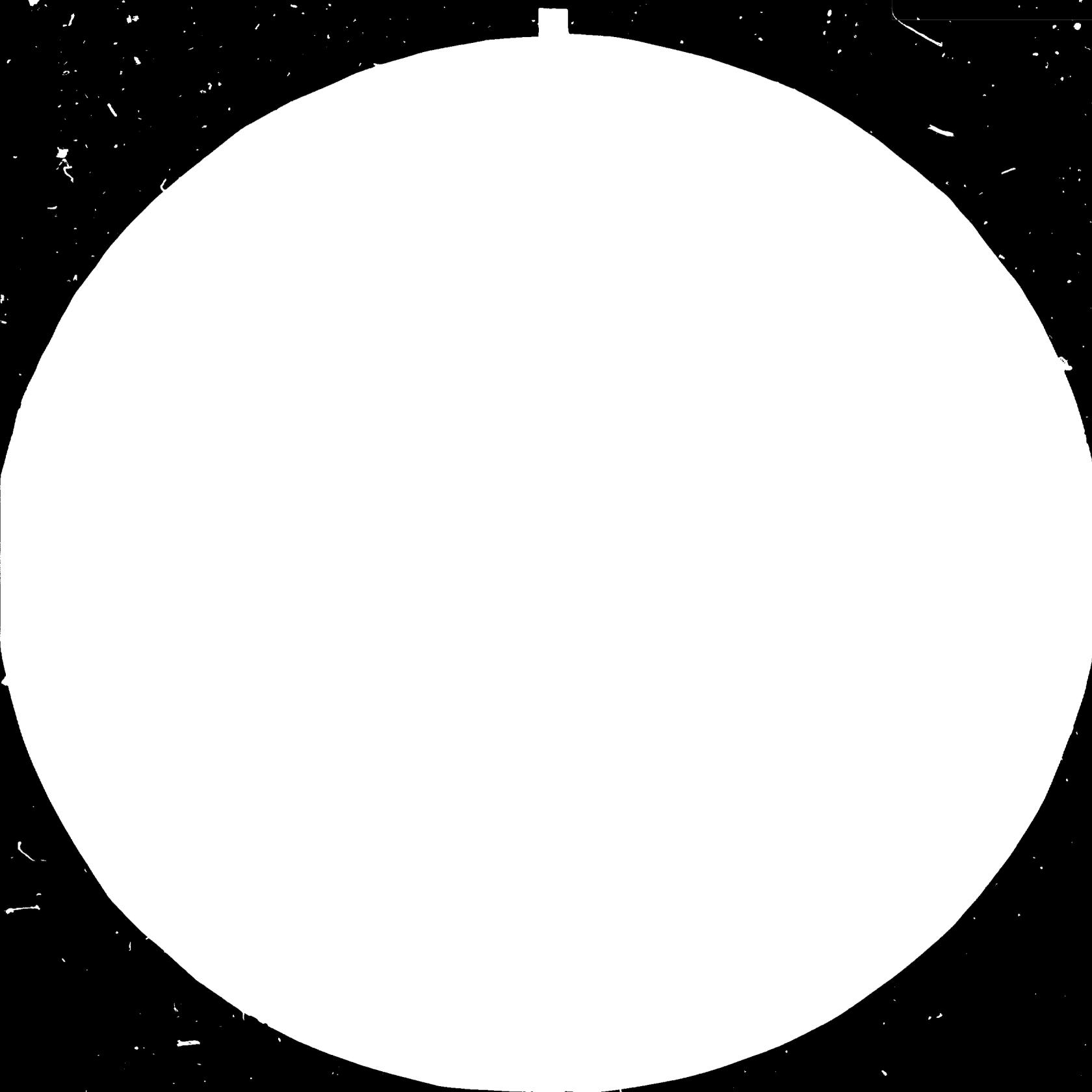
** Le présent appendice se fonde sur la section III de Singh [43].

produisent aujourd'hui des pays comme le Brésil, l'Inde ou le Mexique, et il était essentiellement exportateur de produits à forte intensité de main-d'oeuvre. Or, moins de deux décennies plus tard, le Japon produisait plus de 100 millions de tonnes d'acier, et les travailleurs japonais, dont les salaires étaient au départ semblables à ceux d'autres pays d'Asie, étaient en passe d'atteindre des taux réels comparables aux normes européennes.

Ensuite, l'exemple du Japon est extrêmement important à un autre égard : à savoir, en ce qui concerne l'opportunité de recourir aux prix mondiaux et d'affecter les ressources nationales conformément à la doctrine économique orthodoxe de l'avantage comparatif. Au début des années 50, le Japon, pays relativement très peuplé et à économie de main-d'oeuvre excédentaire, s'est vu conseiller par des économistes orthodoxes de se spécialiser dans la production manufacturière à forte intensité de main-d'oeuvre, en raison de son avantage comparatif en la matière. Comme, à l'époque, le prix de revient de l'acier au Japon était le double du prix mondial, on lui a conseillé de se spécialiser dans la fabrication et l'exportation d'autres produits, des textiles par exemple. Les Japonais n'ont toutefois tenu aucun compte de cet avis et ont, bien au contraire, adopté une politique structurelle dont le principe premier était le développement rapide de la métallurgie, de l'industrie chimique, des constructions mécaniques et d'autres industries lourdes, indépendamment des coûts comparés à court terme pour le pays. M. Ojimi, vice-ministre au Ministère japonais du commerce extérieur et de l'industrie (MITI), a justifié comme suit cette politique industrielle :

"Le Ministère du commerce extérieur et de l'industrie a décidé de créer au Japon des industries qui exigent un emploi intensif de capitaux et de technologie et qui, par leur prix de revient relatif, semblaient fort peu appropriées au Japon. Il s'agit des industries comme la sidérurgie, le raffinage du pétrole, la pétrochimie, la construction automobile et aéronautique, tous les types d'équipement industriel, l'électronique, y compris les ordinateurs. D'un point de vue statique et à court terme, encourager ces industries semblait aller à l'encontre du rationalisme économique. Mais, à long terme, ces industries sont précisément celles pour lesquelles l'élasticité de la demande par rapport aux revenus est très forte, où le progrès technologique et l'amélioration de la productivité du travail sont les plus rapides. Il était évident que, sans ces industries, il serait difficile d'employer une population de 100 millions d'habitants et que des industries légères ne permettraient pas aux Japonais d'atteindre un niveau de vie comparable à celui de l'Europe et de l'Amérique. A tort ou à raison, le Japon voulait avoir ses industries lourdes et chimiques. Selon Napoléon et Clausewitz, la concentration de la puissance sur les principaux champs de bataille est le secret de la réussite en matière de stratégie. Heureusement, la chance et la sagesse née du besoin nous ont permis de concentrer nos rares capitaux dans des industries stratégiques." (Organisation de coopération et de développement économiques [44]).

Si, dans les années 50 et au début des années 60, cette politique structurelle pouvait peut-être se justifier par des arguments tirés de la conception orthodoxe de l'industrie naissante, les Japonais ne l'ont jamais abandonnée. De récentes analyses de la structure industrielle qui conviendrait au Japon à long terme envisagent pour les années 80 une





3.2

3.6

4



MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

NATIONAL BUREAU OF STANDARDS

STANDARD REFERENCE MATERIAL 1010A

ANSI and ISO TEST CHART No. 2

réorientation vers les industries à forte intensité de connaissances, telles que l'informatique, les automobiles électriques, les nouvelles matières synthétiques, le matériel de communication, des produits plus élaborés de l'industrie lourde et de l'industrie chimique et la production de logiciels (Singh [45]).

Comment le système industriel japonais fonctionne-t-il dans la pratique ? Sa prémisses fondamentale est un consensus national et des relations étroites entre les pouvoirs publics et les entreprises privées. C'est un système hautement interventionniste, qui hérissierait tout économiste orthodoxe. MM. Caves (Harvard University) et Ukeusa l'ont décrit dans les termes suivants :

"Tous les secteurs de l'économie japonaise entretiennent des relations de tutelle avec un ministère ou un établissement public. Le ministère outre les divers moyens réglementaires dont il dispose pour intervenir dans l'économie, assume implicitement une responsabilité et une autorité administratives générales qui vont bien au-delà de ce qui est la règle aux Etats-Unis et dans d'autres pays occidentaux. Si le Ministère du commerce international et de l'industrie (MITI) tient le devant de la scène, ses activités n'ont rien de rigide. Les bureaux industriels du MITI élaborent sans cesse des objectifs et des plans sectoriels; ils se consultent, ils bricolent, ils exhortent. Cette gestion de l'économie à coups de remontrances atteint des degrés inconcevables à Washington ou à Londres. Le secteur privé ne prend que rarement des décisions importantes sans consulter les autorités publiques compétentes; mais l'inverse est également vrai." (Caves et Ukeusa [46], page 149.)

Il est intéressant de voir comment l'analyse économique traditionnelle apprécie le fonctionnement de ce système industriel. Ici encore, Caves et Ukeusa notent :

"La politique industrielle du Japon semble dans certains cas avoir servi les intérêts économiques de la nation, dans d'autres, avoir freiné son développement. La politique antitrust du Japon est une copie maladroite et limitée de celle qu'ont depuis longtemps adoptée les Etats-Unis. Elle a été mise en pratique bien plus mollement que son modèle - dont il serait pourtant difficile de dire qu'il a toujours été appliqué avec rigueur. Ses échecs se sont traduits par des frais importants pour l'économie japonaise, qu'il s'agisse d'inefficacités dans la répartition des ressources ou de détournements de la concurrence vers des formes non marchandes coûteuses. Nous n'avons pu déceler de gains compensatoires." (Caves et Ukeusa [46], page 157.)

Ce jugement porté par des économistes néo-classiques orthodoxes - et M. Caves est certainement l'un des meilleurs du genre - est tout simplement stupéfiant. On observera en effet que a) la transformation et l'expansion de l'industrie japonaise au cours des trois dernières décennies a non seulement été plus rapide que celle de tout autre pays industriel, mais qu'elle est de plus parmi les plus spectaculaires de toute l'histoire de l'industrialisation et b) que tout au long de cette période, les pouvoirs publics japonais ont suivi une politique interventionniste active. C'est pourquoi la conclusion de Caves et Ukeusa en dit moins sur les avantages ou inconvénients de cette politique industrielle que sur l'état de

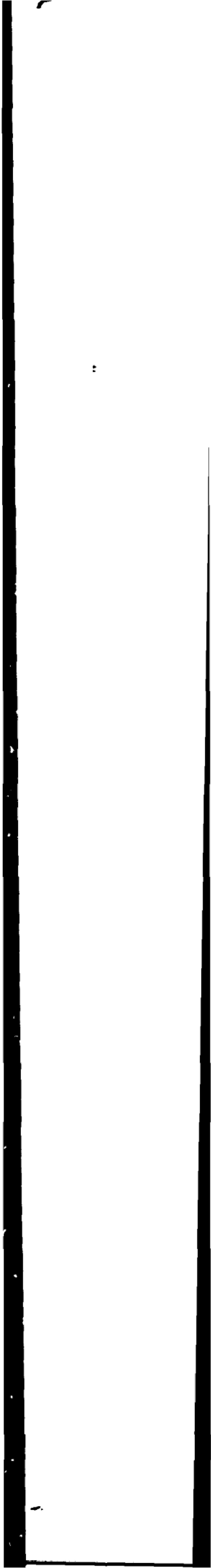
dégénérescence du paradigme néo-classique : un système d'analyse qui est incapable de prendre en compte des situations concrètes, telles que les réalités du développement industriel de pays comme le Japon. Ainsi, quoi qu'il en soit de la répartition défectueuse des ressources au Japon diagnostiquée par l'économie orthodoxe, les pays en développement ont beaucoup à apprendre de son expérience, qu'il s'agisse de l'analyse de l'offre ou de l'organisation de la production.

Références

1. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Rapport sur le commerce et le développement (Genève, 1981).
2. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Rapport sur le commerce et le développement (Genève, 1982).
3. Banque mondiale, World Development Report 1983 (Washington D.C., 1983).
4. Banque mondiale, World Debt Tables (Washington D.C., 1984).
5. "Selected statistical indicators" (ID/WG.391/1, 24 février 1983).
6. Fonds monétaire international, Perspectives de l'économie mondiale (Washington D.C., 1983).
7. Fonds monétaire international, Bulletin du FMI, 22 août 1983.
8. JASPA/ILO, Tanzania: Basic Needs in Danger (Addis Abeba, 1982).
9. A. Singh, "Investment, economic recovery and structural change" (Cambridge, Department of Applied Economics, 1983).
10. F. Larson, J. Llewellyn et S. Potter, "Liaisons économiques internationales, Revue économique de l'OCDE, automne 1983.
11. W. Arthur Lewis, "The slowing down of the engine of growth", American Economic Review, septembre 1980.
12. L. Taylor, "Back to basics, theory for rhetoric in the North South round", World Development, vol. 10, 1982.
13. V. Brailovsky, "Industrialisation and oil in Mexico: a long term perspective" Oil or Industry?, T. Barker et V. Brailovsky, rédacteurs en chef (Londres, Academic Press, 1981).
14. Financial Times, 8 avril 1983.
15. A. Singh, "The basic needs approach to development versus the new international economic order: the significance of third world industrialisation", World Development, juin 1979.
16. Organisation internationale du Travail, L'emploi, la croissance et les besoins essentiels : problème mondial (Genève, 1976).

17. A. Singh, "Third world industrialization and the structure of the world economy", Microeconomic Analysis: Essays in Microeconomics and Economic Development, D. Currie, D. Peeli et W. Peters, rédacteurs en chef (Londres, Croom Helm, 1981).
18. L'industrie dans le monde depuis 1960 : Progrès et perspectives (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.79.II.B.3).
19. H. Chenery et M. Syrquin, Patterns of Development 1950-1970 (Oxford, Oxford University Press, 1975).
20. N. Kaldor, "The causes of the slow rate of growth of the U.K. economy", Conférence inaugurale (Cambridge, 1966).
21. A. Singh, "UK industry and the world economy: a case of de-industrialisation?", Cambridge Journal of Economics, vol. 1, No 2 (juin 1977).
22. Cambridge Economic Policy Review (Cambridge, Department of Applied Economics, 1982).
23. D. Avramovic, "The international debt problem", déclaration faite à Aussenwirtschaftliche Tagung 1982, Zurich (Genève, mai 1982).
24. A. Singh, "The present crisis of the Mexican economy from a Mexican perspective", The South, octobre 1982.
25. A. Singh, "Employment and output in a semi-industrial economy: Modelling alternative policy options in Mexico", Communication préparée pour le Séminaire technique sur les modèles de prévision et le problème de l'emploi, Organisation internationale du Travail, Genève, septembre 1983.
26. L. Taylor, "The crisis and thereafter: Macro economic policy problems in Mexico", communication rédigée pour une conférence sur les problèmes économiques communs du Mexique et des Etats-Unis, University of California at Santa Cruz, novembre 1983.
27. L.G. Reynolds, "The spread of economic growth to the third world: 1850-1980", Journal of Economic Literature, vol. 21, No 3 (septembre 1983).
28. M. Olsen, The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities (Londres, Yale University Press, 1982).
29. C.P. Kindleberger, The world economic slowdown since the 1970s, Seminar Paper No. 229 (Stockholm, Institute for International Economic Studies, novembre 1982).
30. N. Kaldor, "The foundations of free trade theory and their implications for the current world recession", J. Los et divers collaborateurs, Studies in Economic Theory and Practice (Amsterdam, North Holland Publishing, 1981).
31. N. Kaldor, "The case for regional policies", The Scottish Journal of Political Economy, novembre 1970.

32. D. Nayyar, "International relocation of production and industrialisation in LCDs", Economic and Political Weekly, juillet 1983.
33. W.R. Cline, "Can the East Asian model of development be generalized", World Development, vol. 10, 1982
34. J.M. Keynes, "National self-sufficiency", Yale Review, juin 1933.
35. G. De Vivo et M. Pivetti, "International integration and the balance-of-payments constraint: the case of Italy", Cambridge Journal of Economics, mars 1980.
36. J.R. Crotty, "On Keynes and capital flight", Journal of Economic Literature, vol. XXI, mars 1983.
37. S. Lall, "Exports of technology by newly-industrialising countries: An overview", World Development, à paraître.
38. S.A. Wangwe, "Industrial development strategies for Africa", World Development, vol. 11, No 10, 1983.
39. J.I. Casar et J. Ros, "Trade and capital accumulation in a process of import substitution", Cambridge Journal of Economics, vol. 7, No 3/4, 1983.
40. D. Nayyar, "Industrial development in India: some reflections on growth and stagnation", Economic and Political Weekly, août 1978.
41. A. Dutt, "Stagnation, income distribution and monopoly power" (Massachusetts Institute of Technology, Department of Economics, 1982).
42. "Regional integration among developing countries" (UNIDO/IS.405, 9 septembre 1983).
43. A. Singh, "Latin America and the world economy in the 1980's: reflections on issues of economic policy" (Quito, Latin American Institute of Social Science Research, 1982).
44. Organisation de coopération et de développement économiques, La politique industrielle du Japon (Paris, 1972).
45. A. Singh, "North Sea oil and the reconstruction of U.K. Industry", De-industrialization, F. Blackaby, rédacteur (Londres, Heinemann, 1980).
46. R.E. Caves et M. Ukeusa, Industrial Organisation in Japan (Washington D.C., Brookings Institutions, 1976).



LE DEUXIEME CHAPITRE DES RELATIONS NORD-SUD

Goran Ohlin*

Les rapports Nord-Sud dans l'après-colonialisme

La vague d'émancipation des pays colonisés qui a atteint son point culminant aux environs de 1960 a transformé la carte politique du monde. La situation des nouveaux pays s'est souvent montrée précaire. Le Nord a manifesté des préoccupations parfois ouvertement égoïstes, à court ou à long terme, parfois humanitaires et compatissantes, parfois aussi baignant dans un clair-obscur où se mêlaient des notions de solidarité et des soucis d'intérêt personnel bien compris. Tout cela a abouti à conclure que les nouveaux pays avaient besoin d'aide. Les pays d'Amérique latine eux-mêmes, pourtant indépendants depuis plus d'un siècle, se sont trouvés insérés dans un nouveau contexte politique mondial où les objectifs les plus valables, après la seconde guerre mondiale, paraissaient être le développement et l'affranchissement des servitudes de la misère et de l'oppression.

Dans le Sud aussi, on a vu peu à peu se manifester des attitudes très diverses. Certains n'ont voulu voir dans l'aide venue du Nord qu'une légitime réparation; d'autres, plus hésitants, ont jugé qu'il était nécessaire de rechercher et d'accepter cette aide étrangère afin de pouvoir atteindre des objectifs de développement raisonnables. On a fini par voir s'élaborer une idéologie de l'auto-assistance et de l'autosuffisance collective, sans que diminuent pour autant le besoin et la demande d'assistance extérieure.

A mesure que se constituait le réseau international d'aide bilatérale et multilatérale au développement, les secrétariats des organisations internationales : Nations Unies, Organisation de coopération et de développement économiques, Banque mondiale, ont mis au point des modèles macro économiques à l'échelle mondiale. Tous ces modèles semblablement conçus se sont comme fondus dans un scénario comportant, dans le Nord, la poursuite d'une croissance rapide capable d'assurer celle à laquelle le Sud pouvait raisonnablement aspirer et qu'il a d'ailleurs atteinte au cours de cette décennie. C'était en somme la solution à 5 % du développement international. Elle équilibrait sommairement les échanges Nord-Sud sans s'écarter par trop des tendances et des élasticités consacrées par l'histoire. D'autre part, elle ne permettait guère d'espérer aboutir à une juste égalité. Une croissance de 5 % du produit national brut (PNB) laissait, compte tenu de la croissance démographique, près de 4 % au Nord et 2,5 % seulement au Sud. L'écart allait donc s'élargissant.

L'aide accordée consistait en partie en prêts accordés à des conditions particulièrement avantageuses et comportait aussi une bonne part de prêts à des taux commerciaux normaux. Il serait faux de dire qu'on ne se rendait pas compte de l'importance du problème de l'endettement; bien au

* Université d'Uppsala (Suède).

contraire on l'avait étudié de près dès le début, non sans se préoccuper sérieusement des risques d'explosion qu'entraînait l'accumulation des intérêts composés (Avramovic 1/, Ohlin 2/). Mais les circonstances étaient telles que les taux d'intérêt réels étaient bas, même sur le marché commercial, et très en retard sur la croissance du commerce et de l'économie dans le monde, et c'est vingt ans après seulement que le problème allait éclater sur la scène mondiale, et ce d'une façon que l'on n'avait guère prévue auparavant, car la croissance était en déclin au Nord et non au Sud.

En gros, d'après les idées sur les rapports Nord-Sud régnantes dans les années 60, ce que l'on aurait voulu que le Nord partage avec le Sud, c'était non sa richesse mais sa croissance. En matière d'aide extérieure, les objectifs accordés avec tant de réticences puis ignorés par tous les pays industrialisés à l'exception des plus petits, étaient dérisoires par rapport aux taux de croissance alors en vigueur. Une aide correspondant à 1 % du PNB était jugée inadmissible. La Commission Pearson étudia alors la question et proposa 0,7 %, chiffre qui finit par être généralement accepté 3/. Ceci équivalait à accorder aux pays en développement moins d'un tiers de l'augmentation annuelle du PNB. S'ajoutant au commerce, on pensait aussi qu'une part des marchés du Nord en expansion devrait revenir aux nouveaux producteurs des pays en développement, ne fût-ce que dans l'intérêt des consommateurs des pays industrialisés eux-mêmes; que, grâce au maintien de la croissance, les problèmes d'adaptation ne risqueraient pas de s'aggraver.

Les bouleversements des années 70 allaient démentir ces perspectives sur l'économie mondiale. Mais on était très enclin à considérer la stagnation prolongée du monde industrialisé comme un effet des chocs pétroliers et de la lutte déclarée à l'inflation, comme un phénomène représentant seulement une perturbation momentanée d'un processus normal de croissance qui pouvait, devait et allait reprendre.

Aujourd'hui encore, de nombreux commentateurs paraissent penser que seuls des dirigeants malavisés empêchent la reprise mondiale qui remettrait sur les rails le commerce et la production dans le monde. D'autre part, les gens qui voient plus loins et se laissent moins fasciner par les détours et les retournements à court terme des politiques ont tendance à penser que la croissance dans le monde industrialisé sera probablement beaucoup plus faible que pendant les années 60. S'ils ont raison, cela aura probablement de profondes conséquences sur le développement et sur les relations Nord-Sud.

Un malaise structurel ?

Aucun des pronostiqueurs sérieux ne s'attend à un retour de l'âge d'or, mais ils ne donnent pas tous les mêmes raisons. Chose plus grave, les prévisions ont un accent différent selon la langue et ne sont pas faciles à bien traduire.

De toute évidence, les crises structurelles des vieux pays industrialisés ne sont pas celles que connaît la théorie structuraliste de l'Amérique latine. Lorsqu'il a pour la première fois été question de rationalisation des structures en Allemagne dans les années 1920, il s'agissait de la nécessité de réorganiser des industries dotées de capacités excédentaires, et c'est aujourd'hui la situation dans laquelle se trouvent une série d'industries de base. Les raisons apparentes en sont nombreuses et diverses : substitution de procédés et de produits nouveaux,

modifications de la compétitivité internationale, etc. Les politiques industrielles appliquées depuis dix ans ont largement contribué à différer les adaptations nécessaires. La concentration industrielle s'est intensifiée : de petites entreprises ont été absorbées par d'autres plus grandes, et ce parfois pour être simplement fermées. Lorsque les grandes compagnies finissent par être obligées de subir de graves opérations chirurgicales, les problèmes de structure qui se posent sont plus politiques qu'économiques car la perte subite des emplois, parfois dans une localité où il n'y a qu'une seule usine, a des conséquences qui dépassent les préoccupations des propriétaires et entraîne des problèmes politiques et sociaux.

Cette asymétrie entre croissance et contraction est un élément essentiel du développement industriel. Or, l'apparition de nouvelles entreprises et de nouvelles industries n'est pas considérée comme un problème structurel, bien qu'elle puisse modifier profondément la structure industrielle. Contraction et fermetures, d'autre part, entraînent la perte d'emplois, d'argent et de recettes fiscales. Mais sans contraction, il ne peut y avoir d'expansion dans d'autres branches de la production.

Dans certains cas, la compétitivité internationale joue un rôle décisif; les problèmes atteignent alors beaucoup plus rapidement un niveau politique. Ouvriers, capitalistes et autorités locales exercent une pression concertée pour obtenir l'aide de la collectivité. On peut donc assez bien définir les problèmes de structure comme les crises industrielles que subissent des entreprises importantes et connues lorsqu'elles arrivent au bout de leur rouleau.

Mais il y a aussi d'autres idées sur ce qu'est la structure. On parle beaucoup aujourd'hui de l'élément structurel des énormes déficits des finances publiques des pays industrialisés. A ce sujet, il faudrait faire une distinction entre les effets qui s'exercent automatiquement et du fait de la récession sur la matière imposable et les recettes fiscales, d'une part, et de l'autre, les effets dus à la décision de modifier les taux ou de faire de nouvelles dépenses. S'agissant de la politique budgétaire des pays industrialisés, il y a plusieurs écoles. L'importance des déficits a effrayé de nombreux anciens Keynesiens au point de leur faire penser qu'il faut au moins réduire les déficits structurels. Mais alors, parler de structure c'est rappeler les réalités politiques sous-jacentes à la politique budgétaire, qui amène à douter de plus en plus de la possibilité de faire une politique fiscale rationnelle dans des démocraties modernes. Un des aspects de ce problème est celui du pouvoir d'obstruction que possèdent les groupes d'intérêts qui peuvent paralyser l'ensemble de la politique d'un gouvernement, comme l'expose Lester Thurow dans Zero-sum Society (1980) 4/.

Dans un sens plus large encore, on classe dans les problèmes de structure le mauvais fonctionnement du mécanisme du marché, voire de l'ensemble du système économique, qu'entraînent les rigidités croissantes du marché du travail et les distorsions dues aux impôts et aux subventions, aux réglementations malavisées et à la puissance des grandes sociétés. On peut étendre cette vue générale de la nature institutionnelle de l'économie à l'ensemble du système social, attitudes et valeurs de référence comprises, comme le fait le rapport original et ingénieux Interfutures publié par l'OCDE en 1977 5/. La mentalité d'ayant droit, le rejet de l'autorité, l'importance donnée à la qualité de la vie et à la protection de l'environnement peuvent alors être considérés comme des paramètres structurels.

Toutes ces conceptions des modifications de structure des sociétés industrielles ont un point commun; elles concluent que la croissance ne sera pas ce qu'elle a été. A la lumière de l'expérience historique, il ne serait guère surprenant qu'une période de croissance exceptionnellement rapide soit suivie d'un certain ralentissement. On s'avise fréquemment aussi après coup de dire que la croissance dans l'immédiat après guerre a été anormalement rapide. Elle a reposé sur un concours de circonstances favorables, à savoir : avant tout la reconstruction en Europe et au Japon, le rattrapage de la technique des Etats-Unis et l'adoption d'un style de vie comportant l'emploi de biens de consommation durables.

Tous ces arguments n'aboutissent à aucune conclusion et ne sont guère que des paris plus ou moins plausibles. Il n'est pas surprenant qu'ils ne convainquent pas tout le monde et de nombreux économistes ne voient malgré tout aucune raison pour qu'il n'y ait pas demain autant de croissance qu'hier à condition que l'on fasse de la bonne politique.

Les ondes longues

La stagnation récente a provoqué un regain d'intérêt pour les théories des ondes longues. Elles ont été pendant longtemps démodées et les économistes de renom, à l'exception de ceux qui s'intéressent surtout à l'histoire, les ont rejetées avec dédain. Chez les adeptes anciens et nouveaux de la théorie des cycles de Kondratiev* et autres on constate une diversité affolante d'approches et d'interprétations, dont certaines sont parfaitement fumeuses. L'ouvrage original de Kondratiev lui-même 6/ publié en Union soviétique en 1925, s'était laissé aller à des spéculations fantaisistes sur la nature du capitalisme, et les économistes marxistes de l'Occident les avaient adoptées.

Le personnage qui domine ce paysage est Schumpeter. On ne saurait le récuser en lui reprochant d'alimenter la science-fiction. Bien au contraire, on a mille raisons de revenir aux idées de Schumpeter sur les ressorts essentiels de la croissance dans la société industrielle, à savoir la transformation et l'innovation techniques au sens large du mot. Schumpeter n'avait pas plaidé la cause des ondes longues à la légère. Il avait publié son premier volume sur la croissance et les cycles en 1911 sans aucunement penser aux ondes longues mais Kondratiev a acquis une grande célébrité avec sa grande oeuvre sur les cycles économiques 1/. Schumpeter voyait dans les ondes longues un effet des grandes innovations qui exercent sur l'économie une influence profonde qui se prolonge pendant plusieurs décennies. En un style simplificateur, il a assigné des thèmes aux longues évolutions du passé : la vapeur pour la révolution industrielle de la première moitié du XIXe siècle en Angleterre, la construction des chemins de fer qui s'est achevée vers 1900, enfin la croissance due à l'électricité et à l'automobile dans la première moitié de notre siècle.

Dans le no man's land où aujourd'hui encore ne règne aucune théorie rigoureuse de l'innovation et de la croissance, Schumpeter a élaboré l'hypothèse la plus sophistiquée de l'interaction entre les forces économiques et sociales qui déterminent le changement et la résistance au changement.

* Schumpeter a écrit "Kondratieff" comme le voulait l'usage à l'époque, mais les règles récentes de la transcription des noms russes prescrivent la graphie "Kondratiev".

Certains de ceux qui condamnent les cycles longs de Schumpeter paraissent ne pas l'avoir lu. Edwin Mansfield lui-même, qui s'est pourtant distingué dans la recherche sur le changement technique, paraît penser qu'il s'agit de savoir si l'on peut grouper les innovations 8/. On a laborieusement classé les innovations depuis le XVIIIe siècle jusqu'à nos jours. On a constaté certains groupages qui pourraient à l'occasion venir à l'appui de Schumpeter, mais cette approche ne paraît guère heureuse. Avant tout, il faut dire que les efforts faits pour quantifier le changement et l'innovation en énumérant des idées reçues comme si elles avaient toutes la même importance n'apprend pas grand chose sur le changement technique et notamment sur la différence entre innovations majeures et mineures qui joue un grand rôle dans la conception de Schumpeter. Mansfield se montre sceptique en ce qui concerne les ondes longues mais souligne lui-même qu'il serait absurde de s'évertuer à dresser une carte du courant d'innovations (Mensch, 9/) comprenant la fermeture à glissière mais non l'ordinateur. Rosenberg et Frischtak 10/ qui critiquent eux aussi l'idée des ondes longues, ne s'intéressent nullement à savoir si l'on peut constater de telles ondes ou s'il faut les expliquer, mais uniquement aux efforts faits pour les expliquer. D'après eux, il n'est pas prouvé que la diffusion des innovations soit soumise aux influences que Schumpeter décrit si éloquemment, mais il faut dire aussi qu'ils déforment ses idées au point de les rendre méconnaissables. Ils ont raison de souligner la faiblesse de nos connaissances dans ce domaine, mais ils sous-estiment leur adversaire. Voici ce qu'en dit Arthur Lewis :

"Schumpeter a été un de nos plus grands économistes, un esprit extrêmement subtil, riche de données historiques, et on ne peut pas, en un demi-paragraphe rendre justice à son raisonnement ni à la richesse de la documentation qui l'illustre au long de deux gros volumes" 11/.

On ne peut pas non plus se donner l'air, dans un court article, de réfuter la largeur et la vigueur des idées de Schumpeter. Comme l'a dit Eliasson :

"Si Schumpeter n'a pas reçu l'enveloppement analytique dont a bénéficié Walras, c'est parce que la formalisation est intrinsèquement plus difficile, et parce que la profession n'a pas fait de grands efforts dans ce sens. Elle devrait s'y résoudre, et au plus tôt" 12/.

Ceux qui n'ont fait aucun effort paraissent penser que le mouvement descendant de Kondratiev est dû à une raréfaction fortuite de l'innovation, d'où la préoccupation relative au groupage. On a tendance à identifier innovation et croissance. Mais l'idée fondamentale de Schumpeter était que la croissance elle-même s'effectue par bonds et exerce aussi un impact destructeur. Dans la première phase du cycle, les innovateurs enlèvent des ressources aux autres producteurs, on les imite et la demande qui en résulte crée un climat d'affaires animé comportant des booms vigoureux et de légères récessions. Mais l'élaboration de la technologie nouvelle et tout ce qui l'accompagne inévitablement finissent par aboutir à la deuxième phase, où l'augmentation de la productivité entraîne l'élimination des producteurs démodés ainsi que celle des nouveaux venus les plus faibles. Il se produit une crise de structure : les booms sont plus brefs et plus faibles et les déclin plus longs et plus profonds.

Arthur Lewis résume la situation en la définissant comme 25 ans d'investissement vorace suivis de vingt-cinq ans de digestion somnolante. Pourquoi 25 ans ? C'est le chiffre que suggère l'histoire. Bien des choses ont peut-être changé maintenant. Il y a l'économie japonaise qui accorde une importance particulière à l'innovation et plusieurs autres économies dynamiques dans le tiers monde.

On n'a pas besoin de croire aux ondes longues, quel que soit le sens qu'on donne à cette expression, pour constater que les idées de Schumpeter correspondent bien à la situation actuelle. Tous ceux qui ont vécu l'ascension de la nouvelle industrie électronique depuis la naissance du transistor en 1949 jusqu'au succès actuels des "puces" et de l'ordinateur doivent nécessairement y voir une magnifique manifestation de la formule de Schumpeter. Les ressemblances entre la situation actuelle et celles des années 1920 et 1930 sont elles aussi assez frappantes.

Tout cela tendrait plutôt à confirmer que l'ensemble des pays industrialisés ne retrouvera pas de sitôt les taux de croissance des années 60.

L'incertitude et le marché pétrolier

Cette conclusion s'impose encore plus lorsque l'on envisage le marché pétrolier, qui est devenu un pivot essentiel de l'économie mondiale. A l'époque du premier choc pétrolier des années 1970, de nombreux hommes politiques du tiers monde y ont vu la preuve du pouvoir que pouvaient donner les matières premières. On leur a répliqué que le pétrole constituait un cas très particulier et il n'a pas tardé à être jugé comme tel. En fait, les exportateurs de pétrole constituaient une catégorie si aberrante qu'il fallait les classer à part dans les analyses statistiques de l'économie mondiale. Et c'était la chose regrettable. Car c'est précisément parce que les pays industrialisés dépendent pour beaucoup du pétrole, surtout à court terme, que ce qui est arrivé au marché pétrolier illustre fort bien la nécessité d'établir de nouveaux ordres économiques internationaux dans le monde postcolonial.

On n'a pas besoin d'argumentations géopolitiques pour montrer que lorsque des pays sont devenus à tel point dépendants de fournitures ininterrompues que le sont les pays industriels, ils s'efforceront de les garantir. Dès le début du siècle, les pays européens qui n'ont pas de pétrole ont essayé de garantir leurs approvisionnements en exerçant une domination politique cependant que l'énorme avantage offert par les sources du Moyen-Orient et d'ailleurs en matière de prix attirait aussi les compagnies pétrolières américaines.

On a beaucoup vilipendé les compagnies pétrolières internationales et leur cartel en les accusant notamment de corruption et de pratiques sans scrupules. Ces accusations et aussi l'idée selon laquelle le pouvoir exercé sur le marché est toujours un abus de pouvoir, ont détourné l'attention d'une réalité dont on se rend peut-être mieux compte après coup, à savoir que l'intégration verticale et la coopération horizontale entre compagnies pétrolières avaient créé un système complexe et subtil assurant au monde une remarquable stabilité des prix et des approvisionnements.

Lorsque les gouvernements du Moyen Orient et leur cartel sont devenus maîtres du pétrole du Golfe, la structure du marché a changé. Les hausses de prix appliquées par l'OPEP pendant les années 70 n'ont peut-être rien fait de plus que rapprocher les prix du pétrole brut de celui des autres sources possibles d'énergie, conférant ainsi une rente pseudo Ricardienne aux propriétaires. Mais la paix et l'harmonie entre les membres du cartel sont loin d'être évidentes. Une incertitude au sujet des prix de l'énergie plane sur l'économie mondiale; les risques de bouleversements politiques,

la vulnérabilité de la plupart des pays consommateurs à l'interruption des approvisionnements sont plus grands que jamais, bien que la hausse des prix ait entraîné une baisse de la consommation d'énergie. La cause d'un nouvel ordre énergétique international est une bonne cause. Il y a beaucoup à dire en faveur d'un nouvel ordre énergétique international, mais il paraît intéresser davantage les importateurs que les exportateurs de pétrole et, pour le moment, il ne démarre pas.

On a beaucoup discuté du rôle exact que les chocs pétroliers ont joué. Leur influence sur les ruptures de tendance survenues dans les années 70 a été très controversée, mais il est incontestable qu'ils ont fortement bouleversé le système monétaire et financier international. L'incertitude monétaire est un des facteurs qui détournent de l'investissement. Aujourd'hui, le pétrole étant à la baisse, on est tenté de penser que l'orage est passé mais il est très probable qu'il risque de revenir ce qui ne peut manquer de freiner la croissance.

Le développement dans le Sud sans croissance dans le Nord

Si l'on admet que le taux de croissance du Nord pour la prochaine décennie sera plus près de 2 que de 5 %, que faut-il en conclure ? Tout d'abord, un grand nombre de dettes importantes deviendront insupportables. En gros, l'endettement extérieur est supportable tant que le taux d'intérêt est inférieur au taux de croissance des gains à l'exportation. Cela n'a pas été le cas depuis quelques années et c'est ce qui a donné lieu à plusieurs opérations sensationnelles de sauvetage comportant le plus souvent des reports d'échéance aux mêmes taux d'intérêt, ce qui ne fait que différer le problème.

La plus grande partie de l'endettement actuel a été contractée dans l'hypothèse d'une croissance raisonnable du commerce mondial mais si les revenus et les importations du Nord restent plus longtemps à la traîne, il s'agit de savoir si les emprunteurs devront être les seuls à faire les frais de cette erreur de calcul, et s'ils le feront. En Amérique latine, où de nombreux pays ont déjà besoin d'un gros excédent d'exportations pour assurer le service de leur dette, un moratorium ou une réduction unilatérale des versements d'intérêts sont déjà à l'ordre du jour. Les banques hésitent naturellement à annuler les dettes d'un client de peur de provoquer une cascade de demandes, mais elles commencent déjà à réaménager leurs dettes réciproques en y apportant des réductions qui montrent qu'elles envisagent l'avenir avec réalisme.

Les scénarios sensationnels de krach et d'effondrement du système financier international paraissent de moins en moins plausibles. Ce système s'est montré assez robuste pour absorber des chocs que l'on aurait jugés mortels il y a quelques années encore. Mais le peu d'intérêt manifesté par les gouvernements et les banques du Nord fait qu'il est impossible de dire quand on pourra ramener vers les pays en développement un courant de financement suffisant pour alimenter les grands investissements nécessaires dans les domaines de l'énergie et de l'infrastructure.

Il faut en conclure que les pays en développement ne seront probablement pas en mesure de compenser la faiblesse de leurs recettes d'exportation en empruntant davantage. Le financement du développement va peut être entrer dans une phase de croissance plus limitée.

Commerce et coopération Sud-Sud

Il est bien naturel qu'on soit découragé au sujet des perspectives du commerce Sud-Sud. Bien qu'on en parle depuis des dizaines d'années, les résultats sont maigres, et le protectionnisme reste aussi fort contre les exportations des autres pays en développement que contre celles du Nord, cependant que les contraintes financières restent tout aussi sévères. Mais vu le recul de la croissance dans le Nord et l'absence des mêmes courants de financement, il faudra peut être accepter des taux de croissance suffisants en moyenne tout juste à tenir compte de la croissance démographique ou s'occuper sérieusement des occasions offertes par le Sud lui-même. Les marchés en expansion des pays exportateurs de pétrole ont déjà pris une grande importance pour les pays récemment industrialisés mais ces derniers auront de bonnes raisons de vouloir se créer des débouchés dans des régions plus peuplées mais moins prospères. Il y faudra des dispositions financières mais depuis 10 ans le développement financier ou Sud est remarquable et la création par et pour le Sud d'institutions financières internationales n'est plus du domaine de l'utopie.

Il ne faut probablement pas fonder de trop grands espoirs sur la diplomatie multilatérale pour la promotion des échanges entre pays en développement. Les contacts bilatéraux donneront probablement de meilleurs résultats pour l'exploitation de cet immense potentiel. Le tiers monde est aujourd'hui si diversifié qu'il pourra tôt ou tard dégager sa croissance de l'emprise de la stagnation temporaire du Nord. Le développement récent des échanges compensés, cette forme moderne de troc, est un symptôme de l'échec du système financier et monétaire, mais il atteste aussi les possibilités et la nécessité du commerce international, dont une bonne part a pris la forme d'échanges Sud-Sud.

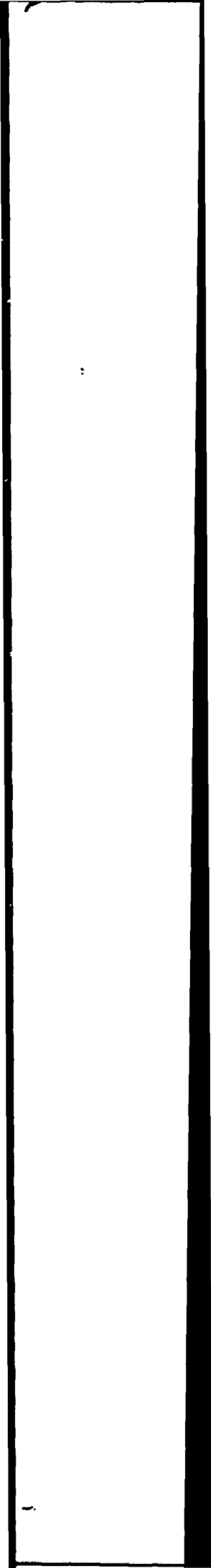
La dichotomie Nord-Sud

La distinction entre pays en développement et développés est née de l'effort entrepris pour organiser le monde postcolonial à un moment où le Nord avait beaucoup à offrir et où le Sud paraissait avoir beaucoup à gagner à la solidarité et à l'adoption d'une attitude commune. Mais les forces qui ont jusqu'à présent réuni pays en développement et développés lors de négociations internationales de caractère très divers continueront-elles à les réunir maintenant que les intérêts ne sont plus répartis de la même façon ? Les entretiens Nord-Sud sont de plus en plus stériles et sans issue et la différenciation qui se poursuit entre pays en développement devrait permettre des formes de coopération autres qu'une opposition commune au Nord. De même, les conflits d'intérêts entre pays du Nord sont aggravés par les crises structurelles de leurs économies. D'autre part, ils seront attirés par ceux des pays du tiers monde où la croissance peut se maintenir ou bien dont ils ont besoin pour obtenir des approvisionnements essentiels.

Cela sera-t-il bon ou mauvais ? Voilà qui dépendra de la question de savoir si cette évolution renforcera et stabilisera le commerce et la finance ou au contraire aggravera les tensions et les conflits. La présente étude n'entend pas présenter des spéculations hardies mais souligner que, si vigoureuse que puisse paraître la reprise économique actuelle aux Etats Unis, il y a bien des raisons de s'attendre à ce que la croissance dans les vieux centres industriels reste étouffée pendant dix ans ou plus et qu'il est peut-être plus sage de repenser les stratégies internationales en fonction de cette prévision plutôt que de s'attendre à des miracles. Les gouvernements peuvent lancer des appels aux ondes de croissance et l'homme le peut aussi mais viendront-elles ?

Références

1. Dragoslav Avramovic et autres, Economic Growth and External Debt, (Baltimore, Johns Hopkins Press, 1964).
2. Goran Ohlin, Aid and Indebtedness, Paris, Organisation de coopération et de développement économiques, 1966).
3. Lester B. Pearson, Partners in Development : Report of the Commission on International Development (New York, Praeger, 1969).
4. Lester C. Thurow, The Zero-Sum Society (New York, Basic Books, 1980).
5. Organisation de coopération et de développement économiques, Interfuturs : A Comparative Evaluation fo World Models (Paris, 1979).
6. N.D. Kondratiev "Les grands cycles économiques" (en russe). Voprosy Konjunktury, vol. I, 1925, p. 28 à 79. Une version abrégée de cet article, publiée en allemand l'année suivante, a attiré l'attention de Schumpeter et autres chercheurs occidentaux. "Die langen Wellen der Konjunktur", Archiv für Sozialwissenschaft, 1926. Il a paru en anglais sous le titre de "The long waves in economic life", Review of Economic Statistics, vol. 17, 1935, p. 105 à 115 et a été fréquemment réimprimé, notamment dans Lloyds Bank Review, juillet 1978. Accompagné d'un autre article il est réapparu en allemand dans Die langen Wellen der Konjunktur : Beiträge zur Marxistischen Konjunktur und Krisentheorie (Berlin, Edition Prinkipo, 1972). Il y a probablement eu beaucoup d'autres traductions.
7. Joseph A. Schumpeter, Business Cycles (New York, McGraw-Hill, 1939).
8. Edwin Mansfield, "Long waves and technical innovation", American Economic Review, vol. 73, 1983, p. 141 à 145
9. Gerhard Mensch, Stalemate in Technology (Cambridge, Ballinger, 1979).
10. Nathan Rosenberg & C.R. Frischtak, "Long waves and economic growth : a critical appraisal", American Economic Review, vol. 73, 1983, p. 146 à 151.
11. W. Arthur Lewis, Growth and Fluctuations 1870-1913 (Londres, George Allen & Unwin, 1978).
12. Gunnar Eliasson et autres, Policy making in a Disorderly World Economy (Stockholm, Industrial Institute for Economic and Social Research, 1983).



L'INDUSTRIALISATION : OU EN SOMMES-NOUS, OU ALLONS-NOUS ?

H.W. Singer*

Il paraît de moins en moins probable que l'on puisse atteindre l'objectif de Lima**, à savoir : porter la part des pays en développement à au moins 27 % du total de la production industrielle mondiale d'ici à l'an 2000. De 1966 à 1980, la part des pays en développement dans la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier du monde n'a cessé d'augmenter, mais pas assez vite pour que l'objectif des 25 % puisse être atteint en l'an 2000. On a passé de 8,1 % en 1966 à 11 % en 1980, ce qui donnerait une projection linéaire "naïve" de 15 à 16 % en 2000 et l'objectif atteint en 2020 plutôt qu'en 2000. De plus, depuis 1980, le taux de croissance est resté stagnant à 11 %, ce qui retarde encore le résultat espéré. La part des économies de marché développés a suffisamment baissé pour mettre l'objectif de Lima à bonne portée mais la part du lion de cette diminution est revenue aux pays à économie centralisée plutôt qu'aux pays en développement***. De 1966 à 1980, les premiers ont bénéficié de 8,8 % et les seconds de 2,9 % seulement. Depuis 1980 la part perdue par les économies de marché développées est allée en totalité aux économies à planification centralisée et les pays en développement n'en ont rien eu. On peut donc résumer les tendances récentes de la façon suivante :

a) Le redressement en faveur des pays en développement de la répartition de l'industrie mondiale a fait des progrès limités, mais moins rapides qu'on l'avait envisagé à Lima et moins rapides encore que l'augmentation de la part des pays en développement dans la population mondiale;

b) La nouvelle répartition de l'industrie s'est produite davantage entre pays industrialisés qu'entre pays industrialisés et pays en développement;

c) La dépression mondiale aggravée de 1980-1982 a stoppé ce processus de redistribution. On avait constaté le même phénomène lors de la récession moins accentuée de 1975-1977, ce qui donne à penser que la redistribution en faveur des pays en développement est fonction de la croissance de l'économie à l'échelle mondiale. Une stagnation globale frappe plus durement les pays en développement et stoppe le processus de redistribution.

* The Institute of Development Studies, Université du Sussex, Brighton.

** Adopté par la deuxième Conférence générale de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, tenue à Lima, (Pérou) du 12 au 26 mars 1975 et entériné ensuite par l'Assemblée générale des Nations Unies.

*** La Chine ne figure pas dans le total en raison de difficultés statistiques.

Cette dernière constatation présente une importance particulière dans le contexte actuel d'une récession grave, alors qu'il est abondamment prouvé que la récession dans les pays industrialisés exerce un effet multiplicateur sur les difficultés des pays en développement 1/. L'effet multiplicateur d'un ralentissement dans les pays industrialisés sur les exportations de produits manufacturés a été estimé à non moins de 8,4:1 2/. Il paraît plus facile aux pays en développement, tout au moins dans le cadre du système international actuel et à la lumière de l'expérience des dix dernières années, de maintenir l'écart* de 4 à 5 points de pourcentage de leur taux de croissance de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier au-dessus de celui des pays industrialisés lorsque l'ensemble de l'économie mondiale connaît la saine croissance des années 60 et 70. En d'autres termes, un scénario où l'industrie des pays en développement croît de 8 à 9 % par an pendant que celle des pays industrialisés croît à 3-4 % est plus plausible qu'une croissance de 4-5 % chez les pays en développement pendant que celle des pays industrialisés est égale à zéro. Si l'on se souvient que l'objectif de Lima a précisément été proclamé à la fin d'une suite d'années de bonne croissance de l'économie mondiale, on se rend compte qu'il a dû paraître tout à fait plausible à l'époque.

Au rapport entre croissance mondiale et restructuration industrielle dans le sens de l'objectif de Lima correspond un élément national précis. La stratégie de développement national de la "redistribution avec croissance" recommandée d'abord par la Mission sur l'emploi au Kenya de l'Organisation internationale du Travail 3/ et ensuite dans un livre 4/ publié conjointement par la Banque mondiale et l'Institute of Development Studies repose sur le même principe, à savoir que la redistribution, qu'il s'agisse d'en faire bénéficier des groupes de population ou des pays plus pauvres, est plus facile dans le contexte d'une croissance généralisée car il s'agit alors de répartir des augmentations ou des améliorations et l'on ne porte pas préjudice aux uns pour favoriser les autres.

Le meilleur scénario est donc celui d'une restructuration harmonieuse dans un contexte d'interdépendance au sein d'une économie mondiale vigoureusement croissante. Mais peut-on y parvenir ? Tout le monde pense que non dans l'état présent de désordre des relations économiques internationales depuis l'effondrement du système de Bretton Woods qui a commencé en 1971**. Là où l'on n'est plus d'accord, c'est sur la question de savoir s'il est possible, grâce à des réformes et en revenant partout à des politiques "raisonnables", de retrouver un scénario parfait dans quelque chose du genre d'un système de Bretton Woods restauré ou bien si l'on a besoin d'une nouvelle option telle que celle du nouvel ordre économique international, qui présente une ressemblance frappante avec les idées keynésiennes qui ont précédé la Conférence de Bretton Woods. Et quelle pourrait être la meilleure voie à suivre, faute de mieux, si aucune de ces deux voies vers l'interdépendance universelle dans une économie mondiale dynamique ne paraît praticable ? En bref, où allons-nous ?

* Nécessaire en 1975 pour atteindre l'objectif de Lima; cet écart serait aujourd'hui plus grand.

** Le 13 août 1971, le président Nixon a suspendu la convertibilité du dollar en or au taux de change fixe sur lequel repose le système de Bretton Woods.

Les rapports Brandt

Croire à une telle solution optimale, ou en rêver, c'est toujours ce qu'on a trouvé de mieux, encore que les propositions faites dans ce sens fassent de plus en plus état de solutions de rec'ange complémentaires ou éventuelles dont la plus remarquable porte sur le resserrement des liens Sud-Sud ou sur d'autres méthodes d'intégration plus partielle que globale ainsi que sur des stratégies de développement et d'industrialisation plus égocentriques. Les rapports Brandt, avec leur idée d'avantages mutuels, symbolisent cette tentative de prendre la "meilleure" route vers l'intégration universelle tout en manifestant quelque éclectisme, voire quelque ambiguïté en ce qui concerne le choix entre retour à Bretton Woods et nouvel ordre économique international, ou la préférence à donner à l'intégration Sud-Sud sur des politiques plus égocentriques et plus soucieuses de satisfaire les besoins nationaux. Il y a là un peu de tout pour tout le monde comme on pouvait peut-être s'y attendre de la part d'un organe collectif tel que la Commission Brandt. Mais cet éclectisme même, et l'introduction d'éléments autres que l'intégration totale dans l'économie mondiale "telle qu'elle", fait que les rapports Brandt refusent d'adhérer sans réserve à une orientation exportatrice et à une industrialisation tournée vers l'extérieur, et aussi de condamner sans réserve l'industrialisation de substitution aux importations qui ont caractérisé la dernière décennie du système de Bretton Woods avant sa chute définitive, mettons entre 1964 et 1974.

Deux facteurs non intégrationnistes soulignés dans les rapports Brandt qui sont aujourd'hui généralement acceptés même dans les pays industrialisés portent sur le besoin d'augmenter la capacité technologique autonome des pays en développement pour leur donner accès à une meilleure adaptation technologique, à des modes d'investissement plus efficaces, et à des transferts de technologie plus profitables; besoin qui s'accompagne de celui d'une position de négociation plus forte et mieux informée vis à vis des sociétés transnationales qui ont joué un rôle décisif dans l'industrialisation récente des pays en développement. A ces deux égards, la tendance actuelle représente un retour à certaines des sources des recommandations primitives sur l'industrialisation de substitution aux importations, processus d'industrialisation qui prend pour point de départ le potentiel du marché intérieur.

Le premier des deux rapports Brandt (Nord-Sud) 5/ écrit en 1979 avant la nouvelle grande dépression de 1980-1982 est naturellement plus intégrationniste et plus optimiste en ce qui concerne la voie réformatrice vers l'intégration. Le second (Common Crisis) 6/ écrit en 1983 est, naturellement lui aussi, moins soucieux de politiques d'industrialisation qui sont par nature à long terme, que de secours, de protection et de mesures d'urgence.

La substitution aux importations : ancien et nouveau style

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les désavantages de la position de pays en développement dans un système d'intégration au système global "tel quel" ont été soulignés, d'abord par des économistes attachés aux Nations Unies, et l'on a préconisé des méthodes de désolidarisation

* ISI : industrialisation de substitution aux importations.

partielle telles que l'ISI*. A l'époque, on paraissait penser que la promotion des exportations des pays en développement devait porter avant tout sur les matières premières. On était très loin d'envisager des exportations de produits manufacturés. Vers 1950, la part des pays en développement dans ces dernières était peut-être de l'ordre de 2 ou 3 %. Aussi les arguments en faveur d'une politique égocentrique étaient-ils inextricablement liés à ceux qui préconisaient l'industrialisation de préférence au maintien dans le rôle de producteurs de matières premières. Sur ce point, les gens qui devaient plus tard préconiser une industrialisation orientée vers l'exportation étaient d'accord avec les premiers partisans de l'ISI.

Sur le problème clé, celui des désavantages que subissent en matière de prix et de volume les pays qui se spécialisent dans l'exportation des matières premières, l'évolution ultérieure a incontestablement justifié le "pessimisme des termes de l'échange". Un doute pouvait encore planer pendant la période euphorique de l'économie mondiale (disons de 1955 à 1973) encore que dès lors les prévisions antérieures se trouvaient justifiées, et ce incontestablement si l'on tient compte des gains réels à l'exportation (capacité d'importation) ainsi que des seuls prix relatifs. Aujourd'hui, au début de 1984, il est incontestable que la catastrophe des termes de l'échange prévue s'est produite. A la fin de 1982, les prix des matières premières autres que les combustibles étaient tombés, en valeur réelle par rapport aux produits fabriqués, à 45 % au dessous du niveau de 1951, année de pointe, et la demande de la plupart de ces matières était en baisse ou stagnante sur les marchés des pays industrialisés. Le pétrole constitue l'exception qui confirme la règle : la rupture des prix a été réalisée par un cartel de producteurs et non par les forces du marché. Keynes avait soutenu qu'il fallait déterminer les processus du marché avant de pouvoir espérer que les pays joueraient un rôle de fournisseurs satisfaits et fiables de matières premières et cette idée avait été acceptée à Bretton Woods. Elle était sous-jacente aux négociations de l'OIC (Organisation internationale du commerce) en 1947 mais on l'a oubliée en ne ratifiant pas la Charte de l'OIC. C'est seulement après l'échec de l'OIC qu'on a prêché le pessimisme des termes de l'échange.

La préférence accordée à l'industrialisation sur la production des matières premières, qui en 1949-1950 devait inévitablement reposer sur la substitution aux importations, n'a jamais été entièrement ni même principalement due à un pessimisme en matière de prix. L'industrialisation, cela voulait dire des liens plus étroits, des effets plus dynamiques, des économies d'échelle, la formation sur le tas et le développement des aptitudes. Il est vrai qu'en l'absence de données sur les entrées et sorties, cette vue reposait plutôt sur l'intuition et sur l'expérience d'autres pays tard venus à l'industrialisation comme les Etats-Unis et la République fédérale d'Allemagne dont traitent les écrits de Hamilton et List puis le Japon. Le fait que cette idée n'ait eu que trop de succès dans de nombreux pays en développement où elle a souvent abouti à négliger l'agriculture et les liens entre agriculture et industrie n'en infirme pas la validité, mais montre qu'elle risquait, plus que le croyaient ses partisans, d'être mal comprise et mal employée. En se fiant aux marchés d'exportation et en acceptant de s'endetter en conséquence, les pays en développement ont fait fausse route tout autant que les doctrines de l'ISI. La leçon à en tirer paraît être qu'aucune doctrine, qu'il s'agisse d'ISI ou d'industrialisation orientée vers l'exportation (IOE) ne peut remplacer de bonnes stratégies d'investissement basées sur les réalités et

sur la connaissance des ressources de chaque pays, ni surtout de meilleures efficacités X* reposant sur de plus fortes capacités technologiques et sur la mise en valeur du capital humain.

On constate a posteriori que les possibilités de substitution aux exportations ont été sous estimées en partie parce qu'on n'a pas prévu la vigoureuse croissance mondiale de 1950-1973. Il n'aurait fallu proposer l'ISI qu'à titre de stratégie temporaire et transitoire; on aurait dû s'intéresser davantage aux séquences dans le temps et aux liens qui unissent la croissance du marché intérieur à l'expansion des exportations. Il aurait fallu étudier de plus près les cycles de la production manufacturière et plus à fond, de ce point de vue, l'histoire économique des tard venus, tels que les Etats Unis et l'Allemagne à la fin du XIXe siècle. Mais rien de tout cela n'infirme la pertinence de l'ISI en ce qui concerne le rôle des pays en développement dans l'immédiat après-guerre, en 1948-1950, tel qu'il apparaissait aux contemporains obnubilés par le souvenir de la grande dépression des années 30, alors que l'âge d'or de Bretton Woods était encore à venir.

La substitution aux importations est maintenant revenue au premier plan des économies de développement et ce de trois façons :

a) Comme les pays en développement sont devenus collectivement des importateurs nets de produits alimentaires, et comme leurs déficits s'aggravent, il est à la mode de leur prêcher partout de remplacer ces importations en produisant eux-mêmes davantage de nourriture. Dans ce domaine, l'autosuffisance n'est pas seulement devenue acceptable : on la préconise partout. Mais n'est-ce pas là contester l'industrialisation et non la substitution aux importations ? Une meilleure autosuffisance alimentaire libère des devises étrangères, ce qui permet d'importer davantage de produits manufacturés (pour les pays en développement, il s'agit de biens d'équipement et d'autres éléments indispensables au développement); c'est pourquoi l'ISI alimentaire est beaucoup plus respectable aux yeux des analystes conservateurs du Nord que l'ISI industrielle qui produit un effet contraire, celui de réduire les importations de produits manufacturés, tout au moins quand elle réussit. Encore une fois, il faut se souvenir de ce qui se passait en 1948-1950 : les pays en développement étaient encore collectivement exportateurs de produits alimentaires, et l'alimentation et l'agriculture ne pouvaient pas encore revendiquer la priorité en matière de substitution aux importations.

b) La substitution aux importations est aussi redevenue à la mode d'une autre façon : du fait de la prise de conscience du "grand trou" de l'économie mondiale, à savoir l'absence de commerce Sud-Sud. En vertu de tous les raisonnements traditionnels, le commerce Sud-Sud devrait être plus intense que le commerce Nord-Nord; car les complémentarités y sont plus prononcées qu'entre les pays industrialisés. Ce nonobstant, le commerce Sud-Sud est resté une fraction minime du commerce mondial et du commerce Nord-Nord. En 1980, le commerce Sud-Sud des produits manufacturés s'est élevé à 38,6 milliards de dollars** alors que celui des seules économies de marché développées s'élevait à 622,6 milliards. C'est déjà une disparité

* La combinaison et la gestion efficace des apports à des installations ou entreprises données.

** Le terme dollars signifie toujours dollars des Etats-Unis.

de 16 à 1, mais si l'on considère que la population du Sud est environ le septuple de celle des économies de marché développées, la disparité réelle par tête est d'environ 112 à 1. Rien dans la logique économique ni dans la réalité économique sous-jacente ne saurait expliquer, et encore moins excuser, une si énorme différence. En la réduisant, on ferait un bon bout de chemin vers l'objectif de Lima et, chose peut être encore plus importante, l'énorme potentiel d'expansion commerciale que signifie la présence du "grand trou" pourrait puissamment contribuer à brancher l'économie mondiale, et surtout celle des pays industrialisés, sur le moteur de la croissance. Les obstacles institutionnels, financiers, techniques, logistiques et aussi politiques sont énormes mais l'effet espéré justifierait qu'on prenne la peine de commencer à combler le trou. On peut concevoir cette entreprise soit comme de la substitution aux importations à un niveau supérieur, une manière d'autosuffisance collective, soit comme une orientation vers l'exportation dans le monde du Sud. Cette ambiguïté montre qu'à certains égards la distinction entre ISI et IOE n'est plus nécessaire et que l'avenir appartient à une synthèse des deux.

c) La renaissance de l'ISI sous une forme nouvelle et améliorée se manifeste aussi dans les nouvelles idées sur le développement qui préconisent des stratégies visant les besoins fondamentaux, et assignent au développement l'objectif de réduire la pauvreté plutôt que d'augmenter le produit national brut (PNB). Ceci implique une augmentation de la demande intérieure nécessitant moins d'importations que celle des groupes à revenus élevés qui importent des biens de consommation. En même temps, l'association entre besoins fondamentaux et ISI crée les conditions préalables d'une plus large autonomie technique, de l'emploi de technologies appropriées et de la création d'une production nationale de biens d'équipement. Ce dernier point présente une importance particulière car il s'attaque à l'une des faiblesses de l'ISI qui a soulevé maintes critiques à savoir que l'ISI protège et encourage la production de biens de consommation de luxe sur des marchés intérieurs limités tout en donnant une protection négative et en décourageant la production de biens d'équipement et d'autres apports nécessaires aux opérations de finition protégées. Logiquement l'adoption de stratégies portant sur les besoins fondamentaux et de technologies appropriées devrait précéder l'adoption de l'ISI parce que la nouvelle structure de la demande et de la technologie réduit automatiquement la demande d'importation de produits manufacturés sans qu'il soit nécessaire d'intervenir expressément et aussi parce que l'ISI portera alors davantage sur les processus intégrés verticaux que sur des produits finis.

L'orientation exportatrice : ancien et nouveau style

L'atmosphère internationale favorable qui a régné pendant l'âge d'or de Bretton Woods a fait qu'on s'est détourné de l'ISI et les chercheurs ont entrepris d'accumuler des preuves empiriques des horreurs de l'ISI et des bienfaits de l'IOE. Ceci pose trois questions. Premièrement, dans quelle mesure les réussites de l'IOE, telles que celles de la République de Corée, ont-elle dépendu du climat spécifique, aujourd'hui dépassé de l'âge d'or ? Deuxièmement, dans quelle mesure les succès de l'IOE obtenus par un groupe limité de pays récemment industrialisés (NIC) sont-ils généralisables, c'est-à-dire dans quelle mesure les louanges adressées à l'IOE reposaient-elles sur une "fausseté de la composition" ? Troisièmement, dans quelle mesure les expériences et les stratégies des NIC qui ont réussi leur orientation vers l'exportation ont-elles été correctement interprétées ?

Premièrement, les chiffres paraissent contredire les doutes qu'on peut avoir sur la dépendance du succès de l'IOE à l'égard de l'expansion économique mondiale de l'âge d'or. Si l'âge d'or est celui de la décennie des années 60 et si l'histoire continue jusqu'à la fin des années 70 (en laissant de côté la nouvelle grande dépression qui a commencé en 1980) il semble que la part des pays en développement dans les exportations mondiales de produits manufacturés ait continué à augmenter, peut-être même sur un rythme accéléré. Pendant les huit années de 1963 à 1970, cette part n'a passé que de 4,3 à 5,0 %, mais dans les huit années de 1971 à 1978 elle a passé de 5,2 à 6,1 % soit trois ou quatre fois plus qu'auparavant. Ainsi donc, cependant que la détérioration du climat international ralentissait nettement l'industrialisation des pays en développement, leur taux de croissance de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (VAM) est tombé de 8 % en 1963-1973 à 5,8 % de 1973 à 1980 et leur orientation vers l'exportation a effectivement augmenté pendant ce ralentissement. On peut aussi mesurer le degré d'intégration à l'économie mondiale de l'industrie manufacturière des pays en développement en considérant le rapport entre leur part de l'exportation mondiale de produits manufacturés et leur part de la production manufacturière mondiale. Ce rapport a passé de 0,52 en 1963 à 0,63 en 1970 et a continué à augmenter rapidement pour atteindre 0,84 en 1980. Ainsi donc, bien que l'orientation exportatrice moyenne des manufactures des pays en développement ait été inférieure à celle des pays industrialisés, les premiers ont fait en 17 ans beaucoup de chemin pour réduire l'écart entre les orientations commerciales. Les exportations manufacturées des pays en développement vers les pays développés à économie de marché ont passé de 11 % seulement de leurs importations manufacturées à partir de ces pays en 1963 à 17 % en 1970 et ont continué à augmenter, sans guère se ralentir, pour atteindre 25 % en 1980.

Ce tableau superficiellement rassurant cache deux pièges. Le premier a trait à la situation de l'endettement. Dans un climat international en voie de détérioration le renforcement du rôle des manufactures des NIC dans le tableau général des échanges s'est maintenu grâce à une accumulation de dettes, qui sont de plus en plus à court terme et à taux d'intérêts flottants. La croissance sous le signe de l'exportation est devenue une croissance sous le signe de l'endettement. Ceci veut dire que tout l'ensemble du processus d'intégration mondiale repose sur des fondations fragiles. De plus, il a fallu augmenter les gains à l'exportation non pas pour financer la poursuite du développement, mais pour assurer le service de dettes croissantes dont les échéances sont de plus en plus proches et les intérêts de plus en plus élevés. Le second piège, c'est que le ralentissement des années 70, voire la petite dépression de 1975-1977 n'ont été que le prélude de la nouvelle grande dépression de 1980-1982 : l'afflux net de capitaux vers les pays en développement a alors cessé, les taux d'intérêt réels ont atteint des niveaux sans précédent, les marchés des pays industriels se sont contractés et l'impact d'un protectionnisme aggravé a frappé avec une gravité particulière les exportations de produits manufacturés des industries de pays en développement parvenus à maturité et qui ont déjà réussi à pénétrer sur certains marchés. De plus, le protectionnisme a pris sa forme la plus pernicieuse et la moins guérissable, celle de restrictions quantitatives et de commerce contrôlé et administré. L'IOE est devenue en réalité une désindustrialisation orientée vers l'importation (DOI) tout au moins en ce qui concerne les industries de bases et évoluées des pays industrialisés; elle s'est heurtée aux réalités de l'existence lorsque, sous l'impact de l'aggravation du chômage, les pays industrialisés n'ont plus voulu jouer au jeu de la DOI, qu'on appelle aussi restructuration. Comme on l'a déjà vu l'augmentation de la part des pays en développement dans la production industrielle mondiale a même disparu.

La différence qui devait ouvrir les portes et permettre d'atteindre l'objectif de Lima s'est évanouie. Il ne s'agissait plus de partage égal du progrès mais de partage de la baisse de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (VAM). Les enthousiastes chevronnés de l'IOE en étaient eux-mêmes ébranlés :

"L'intégration financière et économique de l'économie mondiale présentait de nombreux avantages, mais elle a aussi contribué aux difficultés actuelles des pays débiteurs... L'expansion des marchés internationaux a dans une certaine mesure échappé au contrôle des autorités nationales... L'évolution rapide de l'économie mondiale a fait qu'il a été difficile aux gouvernements nationaux d'ajuster et d'adapter leurs économies. Des mesures économiques de certains pays ont eu une influence profonde sur le fonctionnement de l'économie internationale bien qu'elles eussent été prises avant tout en vue d'objectifs nationaux" 1/.

Et le Directeur général du FMI examine maintenant les "avantages et les contraintes de l'interdépendance" 8/. Les certitudes d'autrefois ne sont plus.

Vu les tendances récentes, une discussion de la seconde question qui se pose à propos de l'IOE, à savoir si la tentative de la répandre plus largement parmi les pays en développement ne poserait pas le problème de la fausseté de la composition, prendrait un caractère très hypothétique. Mais on a calculé, d'après les chiffres de 1976, que si tous les pays en développement en étaient au même degré d'exportation de produits manufacturés que Hong Kong, la République de Corée, Singapour et la province chinoise de Taïwan, leur part des importations de produits manufacturés des pays industrialisés dépasserait 60 %, alors qu'elle n'est en fait que de 17 % 9/. Plusieurs secteurs accuseraient des importations dépassant la totalité du marché intérieur.

Troisièmement, s'agissant de la bonne interprétation des politiques d'IOE, il serait bon de l'examiner d'après l'expérience de la République de Corée, puisqu'il est universellement admis que ce pays est le modèle de la réussite de l'IOE. On assimile souvent sans réfléchir l'orientation exportatrice à une politique de liberté du commerce, d'absence de contrôle des changes, de prix qui s'établissent sur un marché libre, où l'Etat est souple et ne dérange personne. En vertu de cette association d'idées intuitive on suppose souvent que la République de Corée présente ces diverses caractéristiques d'une économie orientée sur l'exportation, mais l'observation concrète montre que c'est là un mythe. La République de Corée est un pays où un Etat fort contrebalance sans hésitation les forces du marché, où l'économie est strictement planifiée, les importations et les changes rigoureusement contrôlés, le système bancaire largement nationalisé, et le secteur privé organisé en associations que le gouvernement patronne pour mieux le contrôler. C'est aussi loin que cela peut être d'un marché libre.

Ce qu'enseigne la République de Corée c'est la façon de combiner efficacement les mesures de substitution aux importations et la promotion des exportations, et celle d'employer les contrôles pour guider les forces du marché et accroître l'efficacité X. La réglementation de l'importation et autres traitements préférentiels du même ordre, y compris l'accès au marché intérieur qui rapporte, sont étroitement liés aux résultats obtenus à l'exportation et réservés aux industries dotées d'un potentiel exportateur. La substitution aux importations sert de bouclier protecteur

aux industries exportatrices et le marché intérieur devient une base d'exportation, où les bénéficiaires aident à financer ces dernières et qui procure aux industries exportatrices l'infrastructure dont elles ont besoin.

La meilleure description de l'imbrication systématique d'ISI et d'IOE sur laquelle repose la stratégie de la République de Corée se trouve dans le dispositif séquentiel avancé par Sung Sang Park ^{10/}. Bien que présenté sous la forme d'un cadre général, il découle nettement de l'expérience de ce pays et en distille la stratégie. Le principe fondamental consiste à trouver et à promouvoir des industries qui sont exportatrices et dont en même temps la production est indispensable à l'intérieur, ce qui permet d'appliquer dans une bonne proportion et dans un ordre approprié les mesures que comportent ISI et IOE. Le dispositif de Park comprend quatre étapes :

1. Promotion de la production des apports essentiels tels que les engrais et le ciment;
2. Substitution aux importations pour les industries légères et techniquement faciles telles que les textiles et la radio;
3. Transformation des industries créées sous 1 et 2 en industries exportatrices et approfondissement vertical par la production d'apports d'équipement et de produits intermédiaires pour les industries créées jusque là;
4. Achèvement de la substitution aux importations par la création d'une production nationale de biens d'équipement; conversion des industries produisant les apports et les produits intermédiaires de la phase 3 en industries exportatrices.

On notera que le stade 1 empêche la substitution aux importations du stade 2 de s'arrêter prématurément faute de "profondeur" verticale et que par la suite la substitution aux importations et la promotion des exportations vont la main dans la main (ce qui empêche la substitution aux importations de s'arrêter prématurément du fait des limitations du marché intérieur) jusqu'à ce que se soit constituée, à la fin du stade 4, l'économie mûre et équilibrée qui est celle de la République de Corée d'aujourd'hui. Ce dispositif particulier correspond évidemment aux conditions de ce pays mais on pourrait en appliquer de semblables à la plupart des autres pays en développement excepté peut être les plus grands et les plus petits. En tout cas, ces combinaisons et ces séquences paraissent promettre de donner de meilleurs résultats pour résoudre les problèmes actuels de l'industrialisation de pays en développement que la poursuite de discussions doctrinales sur l'ISI et l'IOE dont la faveur varie au gré des circonstances.

Notes

1/ H.W. Singer, "North-South multipliers", World Development, vol. 11, No 5 (1983).

2/ Ibid., p. 452 et 453. Estimation reposant sur les chiffres de la Banque mondiale, World Development Record, 1982 (Washington, D.C.), p. 32 et 33, qui reposent à leur tour sur le modèle mondial de la Banque.

3/ Employment, Incomes and Equality - Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya (Genève, OIT, 1972).

4/ H. Chenery et autres, Redistribution with Growth (Oxford University Press, 1974).

5/ Independent Commission on International Development Issues (Brandt Commission), North-South : A Programme for Survival (Londres, Pan Books, 1980).

6/ Brandt Commission, Common Crisis North-South : Cooperation for World Recovery (Londres, Pan Books, 1983).

7/ Barend A. de Vries, International Ramifications of the External Debt Situation AMEX Bank Review, Special Paper No 8 (novembre 1983), p. 6 et 7.

8/ J. de Larosière, Discours à l'Americain Enterprise Institute, 5 décembre 1983, cité dans IMF Survey, 5 décembre 1983, p. 380 (souligné ici).

9/ W.R. Cline, "Can the East Asian model of Development be generalized", World Development, vol. 10, 1982, p. 81 à 90.

10/ S.S. Park, Growth and Development : A Physical Output and Employment Strategy (Londres, Martin Robertson, 1977), p. 129 à 133.

L'INDUSTRIALISATION DES PETITS PAYS

Helen Hughes*

Introduction

De nombreux pays en développement sont arrivés à être "en voie d'industrialisation". Le secteur manufacturier représente chez eux une proportion importante de l'emploi et de la production secondaires et les activités secondaires se sont développées par rapport aux mines, à l'agriculture, à la pêche, à la sylviculture et à d'autres activités primaires. Quelques pays en développement sont aujourd'hui récemment industrialisés ou semi-industrialisés. Ils sont allés si loin dans la voie de l'industrialisation en ce qui concerne l'équipement, la puissance technique et les aptitudes humaines qu'à la limite ils sont en mesure de concurrencer les vieux pays industriels. A deux exceptions remarquables près, Hong kong et Singapour, la plupart des zones et des pays qui ont fait un gros effort d'industrialisation depuis la deuxième guerre mondiale ont des populations d'importance moyenne ou grande, c'est-à-dire plus de cinq millions d'habitants**. Par contre, la plupart des pays en développement qui doivent encore s'industrialiser sont petits. Nombre d'entre eux ne sont indépendants que depuis peu et certains sont encore des colonies. Mais ils sont nombreux. Sur les 133 pays en développement pour lesquels on possède des données démographiques, 78 ont moins de 5 millions d'habitants et 49 d'entre ces derniers en ont moins d'un million. Ce sont pour la plupart de petites îles des Caraïbes, du Pacifique Sud et de l'océan Indien. D'autres sont des pays sans accès à la mer, situés en Afrique au sud du Sahara et en Asie centrale. Quelques-uns ont eu une croissance vigoureuse et d'autres aucune (Balzic-Metzner & Hughes). La plupart désirent s'industrialiser.

Les petits pays représentent une part presque insignifiante de la population totale des pays en développement, mais ils ont une importance politique au niveau international car, aux Nations Unies, chaque pays dispose d'une voix.

L'immense littérature consacrée à l'industrialisation a jusqu'à présent accordé fort peu d'attention aux problèmes particuliers que pose l'industrialisation des petits pays bien que les organismes internationaux et nationaux et les consultants à leur service se préoccupent beaucoup des

* Research School of Pacific Studies, Université nationale d'Australie.

** La limite de petitesse habituellement utilisée a été abaissée de 15 millions d'habitants en 1950 à 5 millions dans les années 80 pour tenir compte de l'amélioration du niveau de vie et du revenu national des petits pays, ainsi que de l'augmentation de leur nombre (voir Robinson, 1980 et Jalan, 1982).

conseils à donner à ces pays en cette matière. On aide beaucoup plus aujourd'hui les petits pays à s'industrialiser qu'on a jamais aidé les pays moyens et grands. Le moment paraît donc bien choisi pour examiner les questions qui se posent en théorie et en pratique lorsque les petits pays commencent à s'industrialiser.

Petit, c'est quoi ?

D'un point de vue économique, le chiffre de la population n'est bien entendu pas un indicateur fiable de la petitesse. La densité de la population constitue un important facteur déterminant de la production et de l'étendue du marché. Les territoires de certains petits pays sont dispersés sur de vastes étendues terrestres ou maritimes. Les difficultés du terrain peuvent aggraver les problèmes d'éloignement. Le coût élevé des transports intérieurs peut ainsi diviser un pays en trois ou quatre très petits sous-marchés, voire davantage. La Papouasie Nouvelle-Guinée offre l'exemple d'un pays qui cumule les grandes distances maritimes et les terrains accidentés.

S'agissant de la production, l'importance de la population dépend des niveaux d'éducation, des aptitudes techniques, de l'expérience en matière d'entreprise, de la disposition à acquérir et à importer les aptitudes en question. Un pays disposé à se spécialiser dans la production tire un meilleur parti de ses ressources que lorsqu'il les disperse.

Du point de vue de la dimension du marché intérieur, le revenu par habitant constitue un facteur décisif. Le marché est sommairement égal au produit de la population par le revenu individuel.

La croissance démographique joue un rôle. Une croissance rapide peut promettre l'accession au rang de pays moyen dans l'avenir mais cette croissance risque de coûter si cher qu'elle compromettrait non seulement le progrès économique mais aussi la stabilité politique et sociale et partant la survie même du pays.

Il faut donc tenir compte des importantes modifications possibles mais le chiffre de la population reste néanmoins le facteur qui détermine la quantité et la nature de l'industrialisation qu'un pays trouvera approprié. Un "micropays" de 100 000 habitants ou moins a d'autres options que celui qui en a un million et les options sont encore différentes lorsque le chiffre atteint 5 millions ou davantage. L'étude des facteurs qui déterminent le succès de l'industrialisation et l'expérience acquise dans ce domaine ne suggèrent toutefois pas l'existence d'une corrélation entre population et succès industriel. Le succès dépend de la mesure dans laquelle la politique d'industrialisation adoptée est appropriée aux conditions particulières du pays. Les hypothèses examinées ici portent sur les quatre principaux effets qu'exerce la petitesse sur les possibilités d'industrialisation. Premièrement, les petits pays n'ont que des possibilités très limitées de stratégies de substitution aux importations. Deuxièmement, leurs possibilités d'exploiter des économies d'échelle internes et externes dans la production (ainsi que les ventes et la commercialisation) sont limitées en valeur absolue par les effectifs de la main-d'oeuvre et la capacité d'absorber des immigrants, en sorte que les petits pays sont obligés de se spécialiser et doivent choisir leurs industries avec soin pour qu'elles soient concurrentielles et leur procurent des avantages particuliers dans tel ou tel domaine de la production industrielle. Troisièmement, le choix de techniques offert aux

pays en développement est strictement limité à celles qui sont appropriées à leur niveau de développement et de productivité tel qu'il se manifeste par les prix des terrains, la main-d'oeuvre, le capital et l'esprit d'entreprise. Mais quatrièmement, les limites même qu'impose la petitesse offrent en matière de formulation et d'exécution des mesures des avantages qui, si l'on sait les exploiter, peuvent assurer à l'industrialisation d'un petit pays des succès remarquables.

Les limites aux substitutions aux importations
et les possibilités d'exportation

Certaines activités économiques peuvent être rentables, si l'on sait choisir la technologie appropriée, même dans de tout petits micropays. Le coût des transports maritimes, la nécessité de fournir des produits frais, etc., procurent une protection naturelle. Il s'agit d'activités de semi-services telles que la boulangerie, le nettoyage à sec, l'imprimerie, la mise en bouteille d'eaux gazeuses ou de jus de fruits, la préparation de matériaux de construction pour les chantiers, l'entretien des automobiles et autres machines. Au-delà, les coûts de la production destinée au marché intérieur ne tardent pas à grimper dans les petits pays. La confection de vêtements et de chaussures elle-même comporte des économies d'échelle et ne peut concurrencer les importations de produits fabriqués en grande série. Il en va de même pour des industries anciennes telles que la meunerie, la transformation d'oléagineux en huile de table et en savon, la conserverie alimentaire, la brasserie, le tissage et la fabrication du ciment.

La plupart des petits pays, même ceux dont l'agriculture est évoluée, ne possèdent pas une production primaire d'une quantité et d'une qualité suffisantes pour pouvoir transformer rentablement. Les petits pays producteurs de café en offrent un exemple. Dans la plupart des cas le traitement du café pour le marché intérieur ou l'exportation n'y est pas rentable. Il est plus économique d'exporter le café en grains et d'importer du café solubilisé.

La protection, sous la forme de tarifs douaniers, de restrictions aux importations ou de subventions, est nécessaire au démarrage de pratiquement toutes les activités à l'exception des services, et chaque activité nouvelle ne manque pas de la faire grimper. Chaque augmentation de la protection fait monter le coût de la vie et les salaires et réduit les possibilités d'exportation dans les secteurs manufacturiers et autres. La base économique des petits pays est trop étroite pour qu'ils puissent subventionner les exportations au moyen de rentes perçues sur le marché intérieur comme on le fait quand on protège ce dernier et qu'on subventionne les exportations. Il n'y est pas non plus possible de laisser à la concurrence intérieure le soin d'améliorer l'efficacité des producteurs nationaux comme c'est arrivé dans plusieurs industries d'un très grand pays comme le Brésil. Dans un petit pays, il n'y a place, dans chaque industrie, que pour un ou deux producteurs si l'on veut bénéficier d'économies d'échelle. Chose peu surprenante, les seuls petits pays ou zones qui ont réussi leur industrialisation sont ceux tels que Hong kong, qui dès le début n'a donné aucune protection à la production destinée au marché intérieur, tels que Singapour, qui n'a accordé qu'une protection très limitée à l'industrie manufacturière et tel que l'Uruguay, qui a considérablement réduit la protection. Plus le marché d'un pays est petit moins il peut supporter de protection sans estropier son économie. On a de nombreux exemples d'échec de l'industrialisation par protection dans les petits pays.

Les petits pays doivent exporter, mais il leur est difficile de conquérir des marchés d'exportation. Comme les bases de matières premières sont généralement étroites, notamment lorsque l'agriculture ne s'est pas bien développée, on ne peut guère entreprendre des transformations primaires intensives en main-d'oeuvre telles que la conserverie de fruits et légumes.

Les petits pays ne peuvent pas être concurrentiels sur les grands marchés qui ont besoin de gros volumes de production régulière, tels que la confection et le textile. Un petit pays n'est pas concurrentiel dans des activités qui consistent à exécuter des commandes pour de grandes entreprises de vente par correspondance. Il doit trouver des créneaux dans les grands marchés. Au nombre des activités dans lesquelles il peut réussir, il y a le tricotage à la main, la confection de vêtements tropicaux spéciaux, surtout associée à la vente aux touristes et l'approvisionnement en fruits tropicaux frais ou en conserve de qualité et en fleurs. Le montage de matériel spécialisé offre une large gamme de possibilités. Mais plus le pays est petit, plus est étroite la gamme des activités qu'il peut se permettre s'il veut bénéficier d'économies d'échelle externe ou internes.

L'absence d'économie d'échelle se fait sentir sur les frets. Tant qu'on n'a pas constitué une clientèle, le transport coûte cher et il est difficile de développer les exportations quand les transports sont chers. Les petits pays doivent choisir soigneusement les articles à exporter, surtout dans les débuts, pour éviter la cherté des transports. Ils doivent commencer par produire des articles pour lesquels les frais unitaires de transport sont bas, ou fabriquer des articles dont la haute valeur permet de supporter des frais de transport élevés. La baisse constante des frais de transport réels, notamment des frets aériens, depuis vingt ans et l'ouverture de nouvelles lignes aériennes, peut faciliter les choses pour les petits pays à condition de répercuter les économies sur les exportateurs. La situation s'est malheureusement peut améliorée parce que l'on n'a pas suffisamment étudié le problème de la cherté des transports.

Les petits pays doivent-ils créer des marchés communs
pour faciliter l'industrialisation ?

Plusieurs groupes de petits pays ont essayé de remédier aux inconvénients de leur petitesse en constituant des marchés régionaux pendant l'euphorie des débuts des communautés européennes. On a supposé à tort que le succès des communautés européennes était dû aux déplacements de courants commerciaux plutôt qu'à la création d'échanges grâce à la libéralisation multilatérale qu'elles avaient pratiquée les premières années. Les événements récents donnent à penser, alors que la Communauté économique européenne est aux prises avec les problèmes de la politique agricole commune, que les difficultés d'une union douanière augmente avec le temps. Les pays en développement l'ont eux aussi appris par l'expérience.

Plusieurs petits pays d'Amérique centrale, des Caraïbes et d'Afrique ont essayé d'aider l'industrialisation en créant des marchés communs et des unions douanières. Toutes ces tentatives ont échoué (Vaitsos). L'échec de ces approches régionales n'est pas dû au hasard. La dimension totale du marché, 13 millions d'habitants environ pour le Marché commun d'Amérique centrale au moment de sa formation, a été trop faible pour assurer un succès même modéré aux mesures internes, mais l'association a permis aux pays intéressés de pousser la substitution aux importations plus loin qu'ils ne l'auraient fait chacun pour soi. Ils ont ainsi perdu le principal avantage de leur petitesse.

Le Marché commun d'Amérique centrale offre le meilleur exemple des difficultés que rencontre l'industrialisation en groupe; il a été l'un des plus grands, il était très stable à l'origine, et il est allé plus loin que tout autre dans la voie de l'industrialisation par substitution aux importations. Les exportations de pays membres tels que le Costa Rica ont été compromises dès le début par la protection accordée au marché intérieur. Une fois épuisées les possibilités faciles de substitution, la croissance industrielle artificiellement gonflée a décliné, et la création d'emplois a stagné. La balance des paiements s'est détériorée à mesure que l'on a eu besoin d'importer de plus en plus d'apports sans égards pour la santé générale des économies intéressées très dépendantes des fluctuations des exportations de café et de bananes. Les fabricants et les ouvriers ont profité de cette situation, mais aux dépens des cultivateurs. La répartition des revenus a évolué dans un sens défavorable à l'agriculture et aux pays membres les plus agricoles. Le marché ne pouvait manquer de s'effondrer bien que les coûts des déplacements de courants commerciaux avaient été beaucoup moins élevés dans les Caraïbes parce que le dispositif du marché commun n'avait pas été poussé très loin, il y a également eu des difficultés de ce côté. Les pays qui avaient jugé imprudent de se lancer seuls sur la voie de la substitution aux importations ont pensé qu'une industrialisation intensive en capital (pour la production de biens de consommations durables par exemple) était à leur portée du moment qu'ils s'associaient à d'autres pour élargir les marchés. Mais l'ensemble du marché ainsi créé restait petit à l'échelle internationale. Une fois que l'on a adopté un système du marché commun, il devient beaucoup plus difficile de modifier la politique régionale et d'abandonner la substitution aux importations pour l'exportation, parce que l'incidence des gains et des frais est inégalement répartie entre les pays membres. La politique agricole commune de la Communauté économique européenne en offre un exemple classique. L'organisation régionale fait inévitablement proliférer les organismes gouvernementaux, augmente les frais de l'administration publique et complique les problèmes de coordination.

L'échec des marchés communs ne signifie pas qu'il ne faille pas encourager la coopération entre petits pays d'une région. La coopération peut leur permettre de réduire leurs frais dans une large gamme d'activités qui comptent pour l'industrialisation. Il s'agit des divers modes de formation, notamment d'enseignement supérieur, de consultation et d'unification de services tels que les douanes et la sécurité maritime, des frets et des négociations sur les taux de fret, des services aériens, etc. Les échanges de personnel peuvent rendre de grands services. D'autres avantages économiques et politiques peuvent se manifester aussitôt que les pays ayant récemment accédé à l'indépendance se sentent assez sûrs d'eux-mêmes pour abandonner une partie de leur souveraineté afin d'agir en groupe, à condition que leur politique reste réaliste.

Aptitudes et technologie

Les petits pays ne disposent généralement à tous les niveaux de la production que d'aptitudes limitées. C'est d'abord parce qu'ils ne sont pas développés. A mesure qu'ils se développent, et ce parfois lentement et péniblement, l'éducation dans le pays et à l'étranger et aussi la pratique créent des aptitudes. Mais les petits pays connaissent aussi un problème d'aptitudes dans un sens plus fondamental. Un pays de 5 millions d'habitants, et à plus forte raison s'il n'en a que 500 000, 50 000, voire 5 000, ne saurait espérer disposer de tous les talents dont il a besoin en permanence même lorsqu'il a atteint un niveau élevé de développement. Il ne peut pas non plus espérer employer tous les spécialistes qu'il a formés

parce que les techniques, le commerce et les goûts du consommateur ne cessent d'évoluer. Un vigoureux programme d'éducation et de formation doit donc s'accompagner d'immigration et d'émigration, notamment de gens très qualifiés.

La tension qu'entraîne le transfert des emplois au personnel local, qui va parfois très loin même dans des pays de dimensions moyenne et grande et occasionne des frais considérables, fait d'ordinaire beaucoup de tort à un petit pays aux premiers stades de son développement. Une politique d'ouverture en matière d'emploi de spécialistes étrangers compétents et productifs ne peut pas excuser qu'on néglige de former un personnel local à l'exercice de responsabilités. Un des inconvénients de la petitesse est toutefois que le transfert en question prend plus de temps et ne peut pas aller aussi loin que dans un pays plus grand. Des zones et pays relativement grands et riches possédant une main-d'oeuvre qualifiée tels que Honk kong et Singapour continuent à faire largement appel à des immigrants dans toute une série d'emplois. Ils ont l'un et l'autre d'importantes communautés d'immigrés dont ils encouragent les activités.

Les pays en développement qui veulent rapidement accéder aux marchés d'exportation doivent d'ordinaire jusqu'à un certain point importer la technologie, y compris les aptitudes à la gestion et au commerce, et le capital. Les petits pays en ont encore plus besoin que les grands. Mais les petits pays désireux d'employer des techniques et des capitaux étrangers n'intéressent pas d'ordinaire les grandes sociétés transnationales, que rebute le plus souvent le peu d'importance des opérations à envisager, à moins qu'il ne s'agisse de pays possédant de vastes richesses minérales. Il existe heureusement un grand nombre de petites et moyennes entreprises dont les propriétaires et les dirigeants sont désireux d'associer l'agrément d'un second domicile sous les tropiques avec l'expansion de leurs activités manufacturières. Certaines maisons créées par des ressortissants des anciennes puissances coloniales désirent continuer leurs opérations dans les petits pays où elles se sont installées à l'époque coloniale. Si l'on prend soin de ne pas leur accorder de protection ou d'autres avantages particuliers, notamment en matière fiscale, et si elles doivent opérer sous un régime de concurrence internationale, ces entreprises, loin d'exploiter le pays d'accueil et ses citoyens, contribueront à leur développement. Des pays très petits, très peu développés et très isolés tels que Tonga ont pu bénéficier de la présence de tels entrepreneurs. Ceci ne signifie pas que tous les entrepreneurs qui abordent les gouvernements des petits pays en développement soient des investisseurs authentiques désireux de créer une affaire durablement concurrentielle et rentable. Les gouvernements des petits pays sont assiégés par de prétendus entrepreneurs qui promettent de construire des usines pour produire des articles qui ne peuvent manifestement pas être fabriqués en pratique. Une fois l'usine construite, ils demandent une protection et des subventions sous prétexte que sa fermeture entraînerait du chômage. D'autres ont à placer des panacées techniques mal conçues pour résoudre les problèmes des petits pays. Il s'agit souvent de nouvelles sources végétales d'énergie, de pêche en haute mer et de conserverie, de nouveaux procédés de production d'acier à petite échelle. Les petits pays en développement doivent savoir distinguer entre les investisseurs sérieux et efficaces et ceux qui ne recherchent que des faveurs et des avantages.

Les coûts de production

Les inconvénients ne sont pas tous inhérents à la nature des petits pays; certains ont été créés par l'homme.

Le coût des services d'infrastructure - électricité, eau et services portuaires - ont tendance à être plus élevés dans les petits pays que dans les pays grands et moyens. C'est une question d'économies d'échelle, mais plus souvent de mauvaise gestion qui entraîne des excédents de personnel et des hauts salaires grèvent plus souvent encore les frais d'infrastructure.

Dans nombre de petits pays, notamment dans les Caraïbes et le Pacifique, les facteurs internes de coût sont artificiellement gonflés. Le coût des terrains et les salaires, notamment, augmente d'ordinaire plus vite que la productivité ce qui rend difficile l'exercice d'activités concurrentielles, qu'il s'agisse d'agriculture, de services ou de manufactures. Ce phénomène est dû à plusieurs causes. La prospérité naturelle, à savoir le nombre relativement faible d'heures de travail qu'il faut pour atteindre un niveau de vie élevé en matière d'alimentation, de vêtement et de logement dans les îles tropicales, en est une des principales, notamment dans le Pacifique. La facilité relative de l'émigration et en conséquence l'afflux des versements jouent aussi un rôle dans nombre de petits pays. Dans certains d'entre eux qui sont très favorablement situés, le tourisme fournit une rente de situation qui a porté les salaires à des niveaux élevés. Dans d'autres, l'Etat providence, au lieu d'insister sur les augmentations de productivité nécessaires pour améliorer les prestations a pratiqué une politique de salaires irréaliste et donné aux rémunérations le pas sur la productivité.

La structure des apports d'aide internationale et nationale a également contribué à faire monter les salaires au mépris des réalités. Pour des raisons politiques et stratégiques, les petits pays attirent beaucoup plus d'aide par habitant que les grands. L'aide devient une manière de rente et il n'est pas surprenant qu'elle ait les mêmes conséquences économiques. Le capital des aides fait monter les salaires dans les branches qui les reçoivent notamment l'administration et le bâtiment; et les autres secteurs en attendent autant. Lorsque l'aide est importante, elle peut aussi entraîner une surévaluation de la devise nationale, ce qui facilite l'importation de produits manufacturés et en compromet l'exportation.

Un des éléments caractéristiques du coût élevé de la production dans les petits pays en développement est l'importance de l'administration publique. Les gouvernements coloniaux ont créé des institutions politiques et bureaucratiques à leur propre image, et affublé les pays de structures encombrantes qu'on ne pourra ramener à des dimensions économiques qu'au bout de plusieurs générations si l'on ne sait pas prendre des mesures exceptionnellement courageuses. Fidji, constitué sur le modèle du Royaume Uni de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord, en offre un exemple. Avec quelque 600 000 habitants en 1980-1981, Fidji avait 18 ministères comprenant plus de 50 départements et services. Les fonctionnaires publics ont ainsi dominé l'emploi dans le secteur officiel où ils entretiennent une pression déraisonnablement forte pour obtenir des augmentations de traitement. Les fonctionnaires sont nettement trop nombreux pour ce qu'ils ont à faire et les aptitudes au commandement trop rares pour que les décisions soient prises aussi rapidement qu'il le faudrait. Les difficultés de la coordination avec la bureaucratie compliquent la tâche des fabricants. La Papouasie Nouvelle-Guinée a un gouvernement central, 19 gouvernements provinciaux et un grand nombre d'autorités locales pour une population de quelque 3 millions d'habitants. Il y a également des institutions officielles aux échelons nationaux et provinciaux. Soixante quinze pour cent de la population vit encore pratiquement au niveau de la subsistance, en sorte que cette superstructure dessert environ 750 000 personnes (Brogan).

Economie politique de l'industrialisation

Les petits territoires ou pays bénéficient aussi de quelques avantages en matière de politique d'industrialisation. Sans quoi, non seulement ni Hong-kong et Singapour, mais aussi la Barbarde, Chypre, Israël, la Jordanie, Malte, Maurice, Trinité-et-Tobago et l'Uruguay ne seraient jamais allés si loin qu'ils l'ont fait dans la voie de l'industrialisation.

Quelques petits pays ont pu persuader leurs citoyens plus vite et plus facilement que nombre de pays moyens et grands que la substitution n'est pas, à la longue, la meilleure politique. N'ayant pas pu aller très loin dans la direction de cette substitution, ils ne se sont pas écartés des prix internationaux. Dans un petit pays, un effort manufacturier relativement faible donne de gros résultats en matière d'emploi et de balance des paiements. En dix ans, plusieurs petits pays ont passé du grand chômage à la nécessité de recruter de la main-d'oeuvre à l'étranger.

Le second avantage de la petitesse réside dans la politique de cohésion (Kuznets). Les petits pays n'ont pas toujours beaucoup de cohésion, comme le montre l'exemple de Chypre et du Liban, mais quand un gouvernement parvient à unifier un petit pays, comme à Malte, à Maurice et à Singapour, il paraît beaucoup plus facile d'amener une société à prendre certaines des décisions ardues qui permettront de surmonter les obstacles à l'industrialisation dus à la nature et à l'homme.

Une fois qu'on a adopté des politiques tournées vers l'extérieur, elles sont plus faciles à maintenir parce que les intérêts ainsi favorisés trouvent leur avantage à l'exportation. Par contre, lorsqu'on adopte une politique protectionniste introvertie, le groupe à qui elle fournit une rente économique se renforce. L'intérêt des fabricants qui exploitent le marché intérieur est de conserver et d'élargir les politiques de distorsion auxquelles ils doivent leurs avantages initiaux, car leurs revenus viennent moins de la production que des rentes créées par la politique de distorsion en question. Travailleurs et entrepreneurs s'associent souvent pour garder et augmenter ces rentes aux dépens du reste de la collectivité. L'octroi de faveurs économiques par les systèmes juridiques et réglementaires crée aussi de puissants intérêts favorables à la réglementation. Aux divers niveaux de la hiérarchie, les bureaucrates bénéficient d'avantages pécuniaires et psychologiques. Les règlements protectionnistes créent des emplois et des possibilités d'avancement pour les fonctionnaires. Plus les règlements protecteurs sont détaillés, plus ils créent d'emplois dans la bureaucratie. Il est bien établi qu'une fois mises en place, les mesures protectionnistes et créatrices de rentes sont plus difficiles à abolir que les mesures orientées vers l'extérieur adoptées dès le début.

Le cadre macro-économique de l'industrialisation présente une grande importance. Les pays dont les politiques monétaires, fiscales et commerciales reflètent fidèlement leurs pénuries relatives, guident comme il faut les prix des manufactures en fixant les taux de change et d'intérêt, le niveau des salaires, les prix des terrains, etc. Une infrastructure efficace et peu coûteuse dépend d'une politique fiscale saine. L'absence d'inflation est indispensable. Malte et Singapour par exemple, ont su maintenir leur inflation au-dessous du niveau mondial et avoir une croissance record pendant toutes les années 70. Lorsque les politiques macro-économiques sont appropriées et bien menées, on les remarque à peine. Les activités manufacturières prospèrent, et les autres secteurs aussi. On peut déplacer les investissements d'un secteur à l'autre, ce qui évite la distorsion de l'économie. Trop de manufactures

peuvent nuire autant que trop peu. Les rythmes de croissance des industries manufacturières en fonction de la dimension des pays et de leur niveau de développement résultent en grande partie de la similitude des politiques passées et ne doivent pas servir de normes dans le cas des pays en développement (Chenery & Syrquin). Dans beaucoup de petits pays les options non manufacturières et non industrielles apportent beaucoup plus que n'importe quelle activité industrielle. Les services constituent un domaine de commerce international en croissance rapide. Une fois qu'un petit pays a compris qu'une politique macro-économique prudente est indispensable à son développement, elle est plus facile à adopter et à entretenir, en partie parce qu'on peut maintenir les prix au voisinage des niveaux industriels et aussi parce que les petites économies sont relativement plus faciles à gérer que les moyennes et les grandes.

Les politiques orientées vers l'extérieur resteront-elles viables ?

Les petits pays en développement sont favorisés par leur marginalité en tant qu'acheteurs et fournisseurs sur le marché international. Ils peuvent acheter à des sources bon marché lorsque leurs entrepreneurs savent y faire, et leurs ventes n'affectent pas les prix mondiaux.

Même si l'on additionne le commerce, l'emploi et les besoins de capitaux de tous les petits pays en développement, cela ne fait pas d'eux de gros fournisseurs sur le marché mondial. Leur politique orientée vers l'extérieur dépend toutefois de la liberté qui règne dans le cadre au sein duquel ils opèrent. Les opinions sont partagées sur le degré d'ouverture au commerce international, et en matière de mouvement des capitaux et de la main-d'oeuvre atteints au début des années 70 et sur les tendances depuis dix ans. On convient toutefois généralement que par rapport aux années 30 et à celles de la deuxième guerre mondiale il y a eu une libéralisation considérable des échanges de biens et de services ainsi que de la circulation des capitaux et de la main-d'oeuvre permanente ou temporaire. La libéralisation a été en grande partie l'oeuvre des vieux pays industriels. Par contre, les pays en développement moyens et grands ont aggravé leurs restrictions à la plupart des transactions internationales notamment au cours des années 50 et 60. Tout le monde n'admettait pas que les relations économiques internationales étaient au début des années 70 plus libres que jamais, mais il semble qu'ait alors régné une liberté économique internationale plus grande qu'à tout moment des vingt années qui ont précédé 1914.

L'interprétation des tendances depuis le milieu des années 70 prête davantage à controverse. La série des négociations multilatérales de Tokyo a permis de faire avancer encore la libéralisation des échanges et les mouvements internationaux de capitaux et de main-d'oeuvre ont continué à s'étendre du fait de l'augmentation de la rente pétrolière et de son transfert des consommateurs des pays évolués aux producteurs des pays en développement. D'autre part il y a eu des augmentations de la protection marginale ou non chez les pays évolués encore qu'il soit impossible de se mettre d'accord sur leur importance (Hugues & Waelbroeck). On paraît toutefois convenir que, à l'exception de Hong Kong, d'Israël et de Singapour, petits pays semi-industriels, l'accès des petits pays et territoires en développement aux marchés des pays évolués a augmenté sensiblement du fait des mesures de déplacements de courants commerciaux que comportent les politiques de préférence et de privilège généralisées telles que le régime général de préférence des communautés européennes, de l'Australie, du Canada, du Japon et des Etats-Unis ainsi que des dispositions de la Convention de Lomé. Le protectionnisme des pays en

développement grands et moyens s'est amenuisé, quelques arrangements régionaux ont été maintenus en Amérique latine, et quelques pays en développement ont entrepris une libéralisation unilatérale. Le commerce entre pays en développement a commencé à augmenter en valeur relative comme en valeur absolue, ce qui a donné des occasions d'échange aux petits pays en développement. Dans ces derniers, les politiques orientées vers l'extérieur se sont ainsi maintenues même dans les difficiles années 80. A mesure que se guérit la récession de 1981-1982, les perspectives des tendances libérales s'améliorent de nouveau. Les prêts aux pays en développement feront probablement l'objet d'évaluations plus rigoureuses, mais c'est dans leur intérêt. Ceux dont la politique est saine retrouveront accès aux capitaux et à des prix plus bas. La circulation de la main-d'oeuvre va probablement augmenter elle aussi.

Des incitations sont-elles nécessaires pour stimuler
l'industrialisation des petits pays ?

Les pays moyens et grands ont élaboré un grand nombre de dispositifs protectionnistes : tarifs douaniers, restrictions aux importations, droits de douane plus bas sur l'équipement et les capitaux que sur les produits finis afin d'élever le niveau de la protection efficace, subventions à la production et à l'exportation, réglementation du marché financier et limitations du taux d'intérêt avec accès privilégié au crédit bon marché pour les industries manufacturières, exemptions d'impôts sur les bénéfices pendant 5 à 10 ans ou plus, amortissements accélérés. On a adopté le "drawback" et d'autres dispositions pour compenser les difficultés qu'éprouvent les exportateurs dans un tel environnement. Les résultats ont généralement été chaotiques. Les entrepreneurs n'ont pas tardé à apprendre à tirer profit des incitations et ni l'industrialisation ni les exportations ne se sont bien développées. L'Argentine et le Brésil offrent l'exemple des difficultés que comporte ce parcours même dans des pays de grande ou moyenne importance relativement développés et disposant de grands marchés intérieurs capables d'absorber de nombreux chocs.

Les incitations créées ont de nombreux effets secondaires négatifs et imprévus. Elles tendent à augmenter l'intensité en capital et la rentabilité du capital, ce qui défavorise l'emploi et la sous-traitance et aggrave l'inégalité des revenus. On invite aujourd'hui de nombreux petits pays à offrir aux entrepreneurs certaines incitations qui ont échoué, et à le faire en concurrence les uns avec les autres.

Au milieu des années 60, quand le Gouvernement de Singapour a commencé sa campagne d'industrialisation, il a étudié avec soin les diverses incitations possibles. Le chômage était alors estimé à 13 %, et les nombreux écoliers qui abandonnaient leurs études menaçaient de gonfler le nombre des chômeurs. Les forces britanniques se retiraient, les salaires étaient les plus élevés de l'Asie, Japon excepté, et la situation paraissait désespérée. Contrairement à Hong kong, Singapour n'avait aucune tradition de l'industrie exportatrice. Le Gouvernement comprit qu'il n'y avait pas de solution immédiate. Il décida de réduire le plus tôt possible le peu de protection existant et de limiter essentiellement les incitations à des avantages fiscaux sur les exportations. Il adopta par contre des mesures monétaires, financières, fiscales, ouvrières et éducatives vigoureuses et bien équilibrées. En cinq ans, le chômage avait disparu. Singapour avait une économie vigoureuse où régnait l'équilibre entre les secteurs traditionnels de services et de production manufacturière qui est devenu une de celles dont la croissance est la plus rapide dans le monde.

Chaque pays doit adapter sa politique à ses besoins, mais les leçons de Hong-kong, de Malte, de Maurice et de Singapour, les plus réussies des petites économies en voie d'industrialisation, sont toujours bonnes à suivre. En maintenant les prix, y compris ceux des terrains et de la main-d'oeuvre, dans les limites des conditions internationales grâce à une politique macro-économique équilibrée, on stimule une meilleure croissance sectorielle et l'on crée un meilleur équilibre intersectoriel qu'avec les incitations qui ont échoué dans les pays petits, moyens et grands. Avec une bonne politique macro-économique il est facile d'attirer les investissements, et les incitations spéciales sont inutiles. Sans une telle politique les plus fortes incitations échouent.

Bibliographie

Blazic-Metzner, Boris et Helen Hughes. Problems and policies in small economies. Dans Problems and policies in small economies. B. Jalan, ed. Londres, Croom Helm, 1982.

Brogan, Brian. Redirections for future policy making machinery. Dans Post-independence economic development of Papua New Guinea, Monographie 19. P.A.S. Dahanayake, ed. Boroko, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Institute of Applied Social and Economic Research, 1982.

Chenery, H.B. et M. Syrquin. Patterns of development, 1950-70. Londres Oxford University Press, 1975.

Dommen, Edward, ed. Islands. Numéro spécial de World development (Oxford) 8:12, décembre 1980.

Hughes, Helen. Inter developing country trade and employment. Dans Burton Weisbrod and Helen Hughes, eds. The problems of developed countries and the international economy. Londres, Macmillan Press, 1983. (Human resources, employment and development, v. 3).

Hughes, Helen et Jean Waelbroeck. Can developing-country exports keep growing in the 1980s ? World economy (Amsterdam) juin 1981.

Jalan, B. ed. Problems and policies in small economies. Londres, Helen Croom, 1982. Robinson, E.A.G., ed. Economic consequences of the size of nations. Londres, Macmillan, 1960.

Kuznets, S. Economic growth of small nations. Dans E.A.G. Robinson, ed. Economic consequences of the size of nations. Londres, Macmillan, 1960.

Thomas, Ian. The industrialization experience of small economies. Dans B. Jalan, ed. Problems and policies in small economies. Londres, Macmillan, 1982.

Vaitsos, C.A. Crisis in regional economic cooperation (integration) among developing countries : A survey. World development (Oxford) 6:6, juin 1978.

Banque mondiale. World development report. New York, Oxford, University Press, 1983.



LE BRÉSIL ET LE FMI; PROLOGUE A LA TROISIEME LETTRE D'INTENTION

Edmar Bacha*

Introduction**

La première lettre d'intention adressée par le Gouvernement du Brésil au Fonds monétaire international (FMI) était datée du 6 janvier 1982***. Le mois suivant, le Gouvernement du Brésil décida de dévaluer le cruzeiro de 30 % par rapport au dollar des Etats-Unis. Une deuxième lettre d'intention mentionnant les effets attendus de la dévaluation fut signée le 24 février 1982. A la mi-mai, le Conseil des gouverneurs du Fonds décida de différer le versement de la seconde tranche d'un prêt de trois ans au Brésil, en alléguant que le Brésil n'avait pas satisfait aux critères de performance intérieurs fixés dans la seconde lettre. Vers la fin de 1982, des négociations étaient en voie d'achèvement en vue de la troisième lettre d'intention que le Brésil devait soumettre au Fonds en 1983.

Le présent article entend élucider divers problèmes relatifs aux négociations entre le Brésil et le Fonds. La première partie expose les modalités de règlement par un pays débiteur dans l'ordre économique actuel. La seconde porte sur les procédures du Fonds et s'efforce d'expliquer pourquoi elles prêtent le flanc à la critique. La troisième traite des méthodes monétaristes pratiquées par le Fonds en matière de balance des paiements et s'efforce de préciser le point à partir duquel des pressions politiques indésirables interviennent dans l'établissement des critères qui donnent accès aux ressources du Fonds. Dans la quatrième partie, il s'agit de la question fiscale, du déficit des finances publiques, de la notion d'éviction et d'autres problèmes. La dernière partie récapitule les points principaux.

* Professeur d'économie du Département d'économie de l'Université catholique de Rio de Janeiro et professeur invité d'économie à l'Université Columbia, 1983-1984.

** Une première version de cet article a paru en portugais dans Revista de economia política, vol. 3, N° 4 (octobre/décembre 1983) ainsi que dans A. Moura-da-Silva et autres, FMI vs Brazil : A armadilha da recessão (Sao Paulo, Gazeta Mercantil, novembre 1983). Traduit du portugais par Margaret Keck.

*** Pour les événements qui ont mené le Brésil devant le Fonds, voir E. Bacha, "Vicissitudes of recent stabilization attempts in Brazil and the IMF alternative", IMF Conditionality, J. Williamson (Washington, D.C., Institute for International Economics, 1983). Egalement E. Bacha, "The IMF and the prospects for adjustment in Brazil", Prospects for Adjustment in Argentina, Brazil and Mexico, J. Williamson (Washington, D.C., Institute for International Economics, 1983).

Les règles du jeu

Un pays s'adresse au Fonds lorsqu'il a des difficultés de balance des paiements. Le plus souvent cela se manifeste par le fait que le pays en question n'arrive pas à emprunter sur le marché international des capitaux suffisamment d'argent pour financer la part de son déficit en compte courant qui n'est pas couverte par des investissements directs. Ses réserves de devises étrangères ne tardent pas alors à s'épuiser. Le Fonds subordonne son assistance financière à l'adoption par le pays de mesures intérieures conçues pour équilibrer le déficit de la balance des paiements en la ramenant à une dimension qui permet de le financer par des investissements directs ou par d'autres voies financières internationales normales.

Dans le cas d'un pays qui a une dette extérieure importante, une bonne partie de son déficit est inévitablement due aux intérêts qu'il est obligé de verser à ses créanciers étrangers. En situation normale, c'est là un poste incompressible. La plus grande partie du rétablissement doit donc s'opérer par la voie de la balance commerciale, c'est-à-dire de la différence entre exportations et importations. Le programme de redressement convenu avec le Fonds doit donc avoir pour objectif essentiel l'amélioration de la balance commerciale. Une fois cette amélioration assurée, le Fonds peut avoir la certitude que le prêt qu'il consent au pays sera dûment remboursé. Le Fonds remplira ainsi l'obligation qu'il a envers les autres Etats membres de sauvegarder leur mise commune. L'amélioration de la balance commerciale sera aussi la principale garantie offerte aux banques privées et autres institutions financières internationales au sujet des prêts qu'ils seraient disposés à consentir au pays en cas d'accord avec le Fonds. En insistant sur la nécessité d'une amélioration de la balance commerciale, le Fonds se comporte de manière à ce que la communauté financière internationale continue à le considérer comme un garant fiable.

Telle est la règle du jeu dans le système économique international existant. Elle est asymétrique, puisque l'on demande à des pays qui ont des déficits en compte courant incurables de procéder à un redressement. Mais à l'échelle mondiale, à chaque déficit correspond un excédent car la balance mondiale des paiements est en équilibre par définition. Ainsi donc s'il y a des déficits incurables, les excédents le sont aussi. Or, la structure et la pratique de l'ordre économique mondial existant exigent que le redressement soit opéré par les pays débiteurs et non par ceux qui disposent d'un excédent.

Cette asymétrie ferait moins de dégâts si les pays débiteurs pouvaient effectuer le redressement simplement en combinant une augmentation des exportations et une réduction des importations superflues. Il est évident que si, dès le départ, les ressources productives du pays sont pleinement employées, la balance commerciale ne peut s'améliorer que grâce à une réduction concomitante de la demande intérieure qui, d'une part, libérerait les ressources productives nécessaires pour exporter davantage et de l'autre permettrait d'importer moins de produits superflus. Le coût du redressement serait donc égal au montant de la réduction à opérer sur la demande intérieure.

Il faut signaler que ce coût serait inévitablement subi même si le redressement était opéré par les pays qui ont un excédent. En ce cas, le redressement comporterait dans ces pays une augmentation de la demande intérieure qui entraînerait probablement une augmentation des importations en provenance des pays débiteurs et une diminution des exportations vers

ces derniers. Mais si ces derniers sont en situation de plein emploi, ils ne peuvent alors améliorer leur balance des paiements par ce moyen qu'à condition que se produise une réduction concomitante de la demande intérieure qui leur permettrait à leur tour d'exporter plus et d'importer moins.

Ce n'est donc pas là que l'asymétrie du processus de redressement impose aux pays débiteurs une charge excessive. Or, non seulement l'ordre économique international existant exige que le redressement soit exclusivement effectué par les pays débiteurs, mais encore il leur impose de le réaliser trop vite, sans leur offrir un financement compensatoire qui suffise à leurs exportations le temps d'augmenter et donner à leurs importations de diminuer de manière à maintenir l'emploi à l'intérieur.

Considérons par exemple le cas d'un pays dont les exportations diminuent par suite d'une baisse temporaire mais accentuée de la demande extérieure et dont il est impossible de réduire immédiatement les importations sans nuire à la production intérieure. A court terme, ce pays ne peut redresser ses comptes extérieurs qu'en provoquant une récession. A la baisse de la demande intérieure correspondra ainsi non pas une augmentation des exportations et une réduction des importations superflues mais une baisse des niveaux d'activité et d'emploi. La récession fera diminuer les importations de marchandises nécessaires à la production intérieure, ce qui rééquilibrera les comptes extérieurs. En ce cas, la baisse de la demande intérieure doit être égale à un multiple du redressement nécessaire de la balance des paiements, parce que la diminution des importations ne sera suffisante qu'après une sévère réduction du niveau de l'activité. Telle est la charge excessive qu'impose aux pays débiteurs la forme de l'équilibre de la balance des paiements en vigueur dans l'ordre économique international actuel.

Pour illustrer ces notions, examinons la version suivante du cas du Brésil. La proposition présentée aux créanciers comportait une amélioration de 5,2 milliards de dollars de la balance commerciale de 1982 à 1983. Supposons que l'économie brésilienne était en situation de plein emploi en 1982, supposition évidemment absurde mais, comme nous le verrons, implicite dans les raisonnements du personnel du FMI. Au cas où il y aurait une grosse demande extérieure de produits brésiliens et où le pays importerait des produits superflus, on pourrait envisager un redressement qui réduirait de 1,2 milliard de dollars les importations superflues et de 4 milliards la demande intérieure de produits nationaux, qui pourraient alors être exportés pour un même montant. Ainsi donc, pour réduire de 5,2 milliards de dollars le déficit de la balance commerciale, il faudrait abaisser de 5,2 milliards la demande intérieure. Tel serait le coût du redressement extérieur, coût important mais encore supportable pour un pays dont la demande intérieure totale atteint quelque 320 milliards de dollars par an. Le redressement envisagé n'appauvrirait les Brésiliens que de 1,5 %.

Mais la réalité est tout autre car la plus grande partie du redressement s'effectue du fait de la réduction des importations due à la récession intérieure. Le plus souvent, les investissements publics sont réduits, ce qui limite immédiatement l'importation des biens d'équipement. Il y a par conséquent aussi moins de commandes à l'industrie nationale productrice de biens d'équipement. Ces dernières licencient du personnel et réduisent leurs commandes de matières premières et de produits intermédiaires. La récession gagne donc le reste de l'économie et chemin faisant comprime les importations de matières premières et de produits

intermédiaires. En fin de compte, le produit intérieur brut connaît une baisse trois fois supérieure à l'amélioration nécessaire de la balance commerciale, à savoir 15,6 milliards de dollars*. Il faudra alors réduire la demande intérieure d'un montant égal au total de l'amélioration de la balance commerciale (5,2 milliards de dollars) plus la baisse de la production (15,6 milliards), en d'autres termes, de 20,8 milliards de dollars, soit environ 6,5 % de sa valeur initiale; c'est beaucoup et c'est beaucoup trop pour un pays en développement comme le Brésil.

La critique de cette charge excessive ne doit cependant pas viser exclusivement le Fonds. La faute en est à l'ordre économique international existant qui ne fournit pas les ressources financières compensatoires nécessaires pour éviter que le redressement des pays débiteurs doive passer par une régression brutale de leur consommation et de leur revenu intérieurs.

La stratégie du FMI

Il faut toutefois critiquer le Fonds parce que ses méthodes de travail entraînent pour le pays débiteur une récession, même si ce n'est pas nécessaire pour améliorer la balance des paiements.

Il en est ainsi parce que le personnel du Fonds prend pour point de départ de son analyse l'idée que lorsqu'un pays éprouve des difficultés de balance des paiements c'est parce qu'il dépense au-delà de ses moyens, en d'autres termes parce que la demande intérieure dépasse les ressources locales disponibles. Il faut comprendre pourquoi cette position, qui paraît raisonnable au premier abord, peut être extrêmement fallacieuse. Envisageons un pays qui a un produit intérieur brut de 320 milliards de dollars, c'était le cas du Brésil en 1982. La-dessus, 12 milliards représentent le revenu du capital étranger, ce qui laisse 308 milliards de produit national brut. Par conséquent, si la demande intérieure (somme de la consommation et de l'investissement privés plus l'investissement public) atteint 322 milliards de dollars, les 14 milliards que les résidents dépenseront en plus du revenu national devront venir de l'extérieur, sous la forme d'un déficit de la balance des paiements en compte courant. Si l'on déduit la consommation privée et publique des dépenses des résidents, il reste l'investissement; si on les déduit du revenu national, il reste l'épargne intérieure. La différence entre dépenses des résidents et revenu national peut donc s'exprimer comme un excédent de l'investissement sur l'épargne intérieure. En ce cas, nous pouvons dire que l'épargne extérieure de 14 milliards de dollars, mesurée par le déficit de la balance des paiements en compte courant, a couvert l'excédent de l'investissement sur l'épargne intérieure.

En vertu de ces notions comptables, le Fonds a été irrésistiblement tenté de formuler une politique fallacieuse, à savoir que le seul moyen de réduire le déficit extérieur était de réduire la demande intérieure ou bien encore d'augmenter l'épargne intérieure. Le programme économique établi par le Fonds pour le Brésil ne laisse aucun doute à ce sujet. Le premier objectif est "... de faire passer l'épargne intérieure de 14,5 % du produit

* Pour les détails de ce calcul, voir E. Bacha, "O Brasil e o FMI : Projeções sombrias e alguma utopiaj", Revista da ANPEC - Economia, vol. 6, N° 7 (septembre 1983).

intérieur brut en 1982 à près de 16 % en 1983 (...). Ceci permettrait de ramener le déficit en compte courant de 4,5 % du produit intérieur brut en 1982 à 2,2 % en 1983."*

Détourner ainsi l'attention de la balance des paiements en tant que telle (exportations, importations, etc.) pour insister sur les comptes de la nation (épargne, investissements, etc.) équivaut à nier qu'un pays puisse avoir un déficit de la balance des paiements sans que la demande intérieure dépasse les ressources disponibles. Cela s'est pourtant produit dans diverses situations de l'histoire économique du Brésil. Par exemple, l'aggravation de la récession mondiale de 1982 a nettement limité les exportations brésiliennes. Cette réduction a entraîné celle de l'activité intérieure tout en aggravant le déficit extérieur. Il y a eu plus de chômeurs et un plus grand déséquilibre extérieur. L'excédent comptable de l'investissement sur l'épargne intérieure a évidemment augmenté car l'épargne a diminué en même temps que le revenu intérieur quand ce dernier a baissé par suite de la perte des débouchés étrangers. Mais cet excédent est illusoire car il devrait maintenant y avoir des ressources intérieures inemployées dans l'attente d'une reprise économique extérieure.

Voyons un autre cas qui s'est produit dans les années 50, alors que les produits exportés ont cessé d'être concurrentiels parce que la dévaluation du taux de change est restée en deçà de l'augmentation des coûts intérieurs. Une fois de plus, la baisse des exportations a réduit des ressources intérieures à l'inactivité du fait d'une mauvaise politique des prix intérieurs et non d'un manque de demande extérieure comme dans le cas précédent.

Dans les deux cas, il y a chômage et déficit extérieur. Mais d'un point de vue économique on ne peut, ni dans l'un ni dans l'autre, juger que la demande était excédentaire. En termes comptables, le déficit en compte courant correspond tant aux dépenses des résidents dépassant le revenu national qu'aux investissements dépassant l'épargne intérieure. Néanmoins le bon remède ne consisterait dans aucun des deux cas à une contraction de la demande intérieure ni à une augmentation autonome de l'épargne intérieure. Dans le premier cas, on a besoin d'une reprise de l'activité économique internationale, dans le second, d'une dévaluation du taux de change réel. Les deux mouvements entraîneraient une augmentation de la demande intérieure qui serait cependant plus que compensée par l'augmentation de la production du pays et par conséquent de l'épargne intérieure. En conséquence, et ceci est important du point de vue comptable mais simplement curieux du point de vue économique, l'amélioration du déficit extérieur correspondrait à une diminution de l'excédent de la demande intérieure sur la production et de celui de l'investissement sur l'épargne intérieure.

Il serait bon que le Fonds, au lieu de jouer avec des notions comptables, commence par vérifier s'il y a du chômage et des capacités inemployées dans les industries présentant un potentiel d'exportation ou de

* Voir l'appendice de E. Galveas, A Crise Mundial e a Estratégia Brasileira de Ajustamento do Balanço de Pagamentos, Brasília, Senado Federal. 23 mars 1983.

substitution aux importations. Ensuite, il devrait essayer de savoir si cette inactivité est due à l'absence de demande extérieure ou à un manque de compétitivité. C'est alors seulement qu'il devrait recommander une politique de redressement. Si les difficultés sont dues au chômage accompagné d'un manque de compétitivité, il faut agir sur le taux de change ou sur les instruments du même ordre qui permettent de limiter les importations et de promouvoir les exportations. Si les industries travaillent à pleine capacité, le programme doit surtout porter sur la réduction de la demande intérieure totale. Si les difficultés sont dues à une récession économique mondiale, il faut essayer de réduire au minimum le redressement et de porter au maximum le financement jusqu'à ce que l'économie mondiale se rétablisse. La vérité, c'est que le Fonds suppose toujours que la source du mal est dans l'excès de la demande et c'est pourquoi il recommande avant tout de réduire la demande intérieure, notamment dans le secteur public.

On n'a pas besoin d'être très savant pour comprendre que cette méthode n'est sans défaut que s'il s'agit uniquement d'améliorer la balance commerciale. En effet, une contraction de la demande correspondra toujours à une amélioration de la balance commerciale. Lorsque la demande est excessive, cela peut convenir au maintien du niveau de l'emploi. Dans les deux autres cas, cela peut signifier une aggravation de la situation économique intérieure du pays. Mais on dirait que le Fonds ne voit là qu'un détail, l'essentiel étant de garantir le rendement de l'argent investi.

De l'approche monétaire à la pression politique

Une fois qu'on a décidé de limiter la demande intérieure, il s'agit de choisir les instruments qui permettent de le faire. Là encore, les économistes du FMI méritent de graves critiques. Non seulement, ils se comportent comme si les difficultés de la balance des paiements étaient toujours dues à un excès de la demande intérieure, mais ils ont aussi tendance, d'une part, à négliger le potentiel récessif des mesures purement fiscales en supposant que le niveau de la demande totale dépend exclusivement de variables monétaires. D'autre part, ils ont toujours tendance à sous-estimer les prévisions relatives au taux d'inflation pendant la période de redressement, et voient là un moyen d'obliger les gouvernements à adopter les mesures impopulaires que le Fonds juge nécessaires pour réduire suffisamment l'inflation.

Le programme du Brésil illustre remarquablement cette position. Le Fonds y a insisté sur une énorme réduction du déficit du secteur public et en même temps, tout au moins dans la première des lettres d'intention, il a accepté des objectifs monétaires qui ne donneraient qu'une contraction modérée, en admettant que les projections du programme relatives à l'inflation soient le moins du monde réalistes.

La position méthodologique du Fonds est liée à son approche monétariste du problème de la balance des paiements. Malgré de nombreuses subtilités théoriques, un exemple simple suffit en pratique à comprendre les opérations financières du Fonds. L'approche repose sur l'hypothèse d'une relation stable entre la demande d'argent et la demande de marchandises. Plus on demande de marchandises, plus on demandera d'argent. Plus précisément, on pense que la demande de marchandises ne peut augmenter que si l'on peut satisfaire aussi la demande d'argent. On peut donc, quand on est maître du robinet d'argent, être maître de la demande de marchandises. Mais la maîtrise de l'approvisionnement en argent présente deux difficultés.

La première vient du fait qu'il s'agit en partie d'un poste débiteur pour les autorités monétaires (la base monétaire) et en partie d'un facteur déterminé par les banques commerciales (sous la forme de dépôts à vue). On peut néanmoins supposer que les autorités monétaires peuvent en principe contrôler l'expansion des dépôts bancaires au moyen d'instruments classiques tels que l'obligation de constituer des réserves et la fixation du taux de réescompte, ou non classiques tels que les plafonnements de crédit.

La seconde difficulté vient du fait que les autorités monétaires ne sont pas véritablement maîtresses de la base monétaire si en même temps elles fixent le taux de change et, dans les limites de la réglementation sur le contrôle des changes existants, garantissent la convertibilité entre monnaie nationale et devises étrangères. Ainsi par exemple, une opération d'exportation contre paiement à vue de, disons 10 millions de dollars, entraînerait simultanément une augmentation du même montant des réserves de change des autorités monétaires et une augmentation correspondante de 10 milliards de cruzeiros de la masse monétaire sous la forme de dépôts à vue des exportateurs chez la Banque du Brésil, dans l'hypothèse d'un taux de change de 1 000 cruzeiros pour un dollar des Etats-Unis.

Si les autorités monétaires ne peuvent pas être maîtresses de la base monétaire, elles peuvent néanmoins en principe contrôler le crédit qu'elles accordent aux activités économiques intérieures, ou bien leurs opérations de crédit intérieures, comme le montre le bilan simplifié ci-dessous :

Bilan des autorités monétaires

<u>Actif</u>	<u>Passif</u>
Actifs étrangers nets	Passif non monétaire
Actifs intérieurs (crédit)	Base monétaire
Etat	Espèces
Secteur privé	Dépôts bancaires
Secteur bancaire	des banques commerciales
Divers	Dépôts à vue

Ainsi donc, en supposant que le passif non monétaire est constant, si le crédit intérieur est contrôlé la base monétaire ne s'élargira qu'en cas d'expansion des réserves de devises étrangères*. Mais si ces réserves augmentent, cela signifie que la position extérieure du pays s'améliore, ce qui justifie une augmentation de la demande intérieure et qu'il y a par conséquent lieu d'autoriser une augmentation de la masse monétaire. De même, si la position extérieure du pays s'aggrave, les réserves de devises doivent baisser. Dans ces conditions, il vaut toutefois mieux laisser la masse monétaire se contracter afin de freiner la demande intérieure, car cette dernière serait probablement excessive sans quoi il n'y aurait pas de ponction sur les réserves de devises.

* Disons toutefois que l'hypothèse de la constance des passifs non monétaires est justifiée par des autorités monétaires classiques mais non dans le cas du Brésil. Ici, le passif en question comprend un compte de dépôts en dollars du secteur privé d'un montant supérieur à la valeur de la base monétaire elle-même. La base peut donc s'élargir ou se contracter sans que les autorités monétaires puissent le contrôler entièrement selon que le public préfère les dépôts en dollars ou en cruzeiros.

Tels sont les raisonnements sur lesquels repose l'approche du Fonds en ce qui concerne la balance des paiements. Elle amène à conclure que le maniement du crédit intérieur net est le procédé le plus efficace dont disposent les autorités monétaires pour contrôler la demande intérieure d'une manière compatible avec le maintien de l'équilibre de la balance des paiements.

Ce qu'il faut surtout souligner c'est que, dans l'idée du Fonds, une fois que le contrôle du crédit intérieur des autorités monétaires est assuré, la demande intérieure est maîtrisée. On peut donc voir ce qui se passe. Premièrement, on donne un cadre présumé possible à la balance des paiements du pays pendant la période de redressement. On détermine ainsi la limite du déficit en compte courant. Une prévision exogène du produit intérieur brut (PIB) permet alors de fixer le niveau auquel la demande intérieure totale doit être limitée. On établit ensuite une prévision du taux d'inflation qui, en principe, devrait baisser, afin de garantir que le programme sera respecté. Ceci détermine la valeur nominale de la demande intérieure. On suppose ensuite que la demande de monnaie est stable, ce qui fixe un montant compatible avec un niveau donné de demande totale. Ensuite on se sert du rapport existant entre la base monétaire et la masse monétaire pour estimer l'expansion nécessaire de la base. Enfin, en déduisant la variation estimée des réserves de devises, on obtient, d'après le bilan des autorités monétaires donné plus haut, la limite qu'il faut assigner au crédit intérieur.

On trouve une illustration de l'application de cette méthode dans la deuxième lettre d'intention présentée par le Gouvernement brésilien au Fonds le 24 février 1982. Il y est dit que : "Les limites des actifs nets des autorités monétaires ont été ... réexaminées à la lumière de l'estimation nouvelle et en hausse du taux d'inflation et des données dont on dispose actuellement au 31 décembre 1982. Les actifs intérieurs nets qui se montaient à 5 122 milliards de cruzeiros le 31 décembre 1982, ne dépasseront pas (...) 8 300 milliards pendant le trimestre qui se termine au 31 décembre 1983". En d'autres termes, on s'attendait à une expansion de 62 % du crédit intérieur au cours de l'année, pour un taux d'inflation de 85-90 % prévu par le programme. Rappelons que les critères monétaires avaient été rendus beaucoup plus stricts entre la première et la deuxième lettre, car celle du 6 janvier 1982 prévoyait une expansion du crédit intérieur de 65,7 % pour un taux d'inflation prévu de 70 % en 1983. Ceci signifierait une contraction du crédit de 2,5 % seulement en valeur réelle. Or, dès la deuxième lettre, la contraction prévue du crédit réel est de 13,6 % entre décembre 1982 et décembre 1983.

Ce raidissement des critères monétaires illustre la manière dont le Fonds s'ingère dans des aspects de l'économie brésilienne qui ne sont pas de son ressort. Notamment après la dévaluation du cruzeiro en février 1982, il était évident que le taux d'inflation de 1983 serait supérieur à celui de 1982. Le Conseil du Fonds paraît avoir du mal à admettre que l'inflation s'accélère dans un pays soumis à sa direction. La riposte a pris la forme d'un critère de résultats monétaires beaucoup plus rigoureux qu'auparavant, qui sert à imposer l'adoption de mesures impopulaires, notamment en matière de politique des salaires, mesures que le Fonds juge nécessaires pour réduire le taux d'inflation.

Le Fonds reconnaît le caractère politique des mesures conçues pour réduire l'inflation au Brésil et évite de faire des déclarations publiques à leur sujet. Or, il n'est pas chargé de prononcer des jugements sur le taux d'inflation d'un pays qui a des problèmes de balance des paiements.

Lorsqu'un pays présente un programme de redressement compatible avec une amélioration de la balance des paiements, les limites du crédit intérieur doivent tout d'abord être fixées en fonction d'une prévision réaliste du taux d'inflation. Il faut ensuite les abaisser ou les relever en cours d'année selon que le taux d'inflation constaté est supérieur ou inférieur à celui qu'avait prévu le programme.

Le Fonds refuse toutefois d'admettre qu'il n'est pas de son ressort de déterminer le taux d'inflation d'un pays. Aussi a-t-il non seulement fixé, à titre de deuxième objectif du programme pour le Brésil, une baisse notable du taux d'inflation mais encore, ce qui est pire, aggravé radicalement ses conditions monétaires lorsqu'il a constaté qu'en fait le taux d'inflation ne baisserait pas en 1983.

La question fiscale

Il faut enfin considérer la question fiscale. La logique de l'approche monétaire ne contient rien qui justifie qu'on s'intéresse particulièrement aux comptes de l'Etat. Du fait de son expérience des plans de stabilisation, le Fonds a toutefois conclu que les autorités monétaires n'avaient aucun moyen de contrôler l'expansion générale du crédit intérieur en l'absence d'un contrôle parallèle sur le crédit qu'elles accordent à l'Etat. Dans ce qui aurait pu n'être qu'une tentative innocente de renforcement des instruments de contrôle du crédit intérieur, le Fonds a entrepris d'introduire, au moyen des critères de performance, des limites expresses aux crédits accordés par les autorités monétaires au gouvernement. Ces limites ont peu à peu commencé à vivre leur propre vie et on les a justifiées comme un moyen de garantir au secteur privé l'égalité de traitement dans les programmes de stabilisation. On a aussi considéré qu'en limitant l'ensemble du crédit, mais non la partie qui en est accordée à l'Etat, on ferait retomber entièrement les restrictions sur le secteur privé. Signalons aussi que le Fonds, en prenant une telle position, pénètre dans un domaine étranger à son ressort, à savoir celui des critères nationaux de répartition du crédit disponible entre les secteurs public et privé de l'économie.

Lorsque le postulat idéologique selon lequel il faut ramener un gouvernement à la raison vient rejoindre le principe théorique du contrôle du crédit intérieur, il ne suffit plus de limiter l'accès de l'Etat au crédit des autorités monétaires; il faut restreindre l'accès de l'ensemble du secteur public à toute forme de crédit. Un nouvel élément s'est ainsi introduit depuis quelques années dans les programmes de stabilisation du Fonds, à savoir celui des besoins d'emprunt du secteur public (PSBR : public sector borrowing requirements).

Le Fonds a toutefois plus de mal à appliquer cette notion qu'à agir sur le crédit intérieur des autorités monétaires. Le cas du Brésil illustre fort bien comment ce manque d'expérience peut avoir des conséquences fâcheuses. A première vue, il s'agit d'éviter l'éviction financière, en d'autres termes l'expulsion du secteur privé par le secteur public sur le marché intérieur du crédit. On peut supposer qu'une fois qu'on aura fixé une limite au crédit intérieur net accordé par les autorités monétaires, il sera possible de déterminer la limite des emprunts du secteur public d'une façon compatible avec le maintien de taux d'intérêt constants sur le marché financier intérieur. Mais le Fonds ne possède pas de dispositif financier permettant de calculer la limite. D'après les plans de stabilisation récemment imposés par le Fonds en Amérique latine, il semble que l'on mesure les PSBR à vue de nez et qu'on les divise ensuite

en deux. Ainsi en Argentine, on a calculé des PSBR de 14 % du PIB en 1982; le programme du FMI exigeait qu'ils soient ramenés à 8 % en 1983. Au Brésil, les calculs du Fonds ont donné des PSBR de 16,9 % du PIB en 1982 et le programme a exigé qu'ils soient ramenés à 8,8 % en 1983. Au Chili, les PSBR ont été estimés à 4 % du PIB en 1982 et le plan du Fonds a estimé une réduction à 2 % en 1983. Au Mexique, le Fonds a exigé de ramener les PSBR de 16,5 % du PIB en 1982 à 8,5 % en 1983. En République dominicaine, ils devaient être ramenés de 7 % du PIB en 1982 à 4 % en 1983 et 3 % en 1984.

La tendance des plans du Fonds à réduire les PSBR s'appuie, dans le cas du Brésil, sur une analyse plus détaillée. En fait, il semble que le but ne soit pas d'éviter l'éviction mais plutôt d'éliminer pratiquement la présence du secteur public sur le marché du crédit intérieur, comme le montrent les très faibles rapports entre PSBR et PIB prévus pour la troisième année du programme de redressement dans toute l'Amérique latine. Nous n'entendons pas ici juger si cet objectif est valable. Il faut cependant souligner qu'il n'appartient pas au Fonds de décider de cette question de politique intérieure.

De plus, il faut envisager non seulement les conséquences financières de la compression des PSBR, mais aussi ses conséquences réelles. D'un point de vue extrêmement monétariste, ces conséquences affecteraient simplement la répartition - davantage de secteur privé, moins de secteur public - et non le total, car le niveau d'activité dépendra de la masse monétaire et non des PSBR. Or cette position n'est certainement pas justifiée par l'expérience du Brésil où les variables fiscaux affectent le niveau de la demande totale quelle que soit la quantité d'argent et en plus de cette quantité*.

C'est là un problème grave car, au niveau des critères de performance, les PSBR sont chiffrés en termes nominaux et non pas comme une proportion du PIB nominal, forme sous laquelle ils sont généralement présentés. Dans le cas du Brésil, on peut diviser les PSBR en deux parties principales : le déficit public opérationnel plus l'intérêt nominal et la correction monétaire de la dette publique**.

Malheureusement, les techniciens du Fonds et les banques centrales, ainsi que les économistes des principales banques, sont seuls à avoir accès aux comptes qui constituent les PSBR. Les économistes brésiliens, tout comme le reste de la population, sont obligés d'essayer de deviner ce qui se passe. Une moitié environ des PSBR calculés par le Fonds paraît correspondre au déficit public opérationnel et l'autre moitié à l'intérêt nominal et à la correction de la dette publique. En principe, les divers composants des PSBR augmentent en raison directe des prix. Dans le cas

* Par exemple, dans le modèle économétrique de l'économie brésilienne établi à l'Université catholique de Rio de Janeiro par Eduardo Modiano, l'élasticité de la demande totale par rapport à la masse monétaire a la même valeur que par rapport aux dépenses de l'Etat, à savoir 0,23.

** La raison pour laquelle on sépare l'intérêt nominal et la correction monétaire de la dette du déficit opérationnel est que, en principe, ils n'engendrent pas une demande réelle de biens et services. Ils maintiennent seulement à un niveau constant la valeur réelle de la dette publique en cours, et ne doivent par conséquent pas affecter le revenu réel du secteur privé.

particulier, à moins d'une désindexation très accentuée, la somme de l'intérêt nominal et de la correction monétaire de la dette publique aurait dû atteindre en 1983 une valeur au moins double de celle de 1982. Le Fonds n'en a pas moins décidé, et le Gouvernement s'y est engagé en février 1983 que les PSBR auraient en 1983 presque la même valeur nominale qu'en 1982, ce qui signifiait que le déficit opérationnel devrait être ramené à zéro, voire à une valeur négative; c'est à dire devenir un excédent. Un montant de demande correspondant à environ 8,5 % du PIB (valeur du déficit public opérationnel selon le Fonds en 1982) serait ainsi retiré du courant du revenu. On comprend sans peine ce qu'une telle contraction fiscale signifiait en termes de réduction de l'activité et de l'emploi.

La mise à exécution de la décision de février 1983 aurait entraîné une récession majeure de l'économie brésilienne. D'autre part, il est évident qu'une telle récession ne pouvait être évitée en se contentant d'apporter des corrections marginales à la lettre d'intention. Malheureusement, les autres solutions qui auraient pu permettre une réelle reprise de l'économie n'étaient pas envisagées dans la série de négociations en cours entre le Brésil, les banques et le Fonds au moment où le présent article était en cours de rédaction.

Résumé

Les principaux points évoqués dans cet article peuvent se résumer comme suit :

a) Le Fonds doit sauvegarder sa mission et son image aux yeux de la communauté financière internationale. C'est pourquoi, il assigne comme objectif essentiel à son programme de redressement l'amélioration de la balance commerciale;

b) Les règles du jeu de l'ordre économique international existant sont asymétriques du fait qu'on exige des pays débiteurs une politique de redressement cependant que les pays excédentaires peuvent ne pas se soucier de leurs balances en compte courant;

c) L'ordre économique international existant exige non seulement que seuls les pays débiteurs procèdent à des redressements, mais encore les oblige à se redresser trop rapidement. En d'autres termes, il ne procure pas à ces pays un financement compensatoire suffisant pour leur donner le temps d'augmenter leurs exportations et de réduire leurs importations d'une façon compatible avec le maintien du niveau de l'emploi à l'intérieur;

d) Dans le cas du Brésil, s'il avait été possible de maintenir le niveau de l'emploi, le redressement de la balance commerciale en 1983 aurait nécessité une réduction de 5,2 milliards de dollars de la demande intérieure, soit pas plus de 1,6 % de moins qu'en 1982;

e) Si toutefois le redressement s'était effectué entièrement grâce à une récession, le PIB aurait dû baisser de près de 5 % et les dépenses intérieures de 6,5 %;

f) Les critiques que soulève cette charge excessive ne doivent pas s'adresser au seul FMI, si ce n'est qu'il est un des principaux agents d'un ordre économique international où n'existent pas les mécanismes qui éviteraient d'obliger les pays débiteurs à réaliser leur redressement au prix d'une contraction brutale de leur revenu intérieur;

g) On doit critiquer le Fonds parce que ses méthodes de travail incitent le pays débiteur à provoquer une récession, même si elle n'est pas nécessaire à l'amélioration souhaitée de sa balance des paiements. C'est parce que le Fonds prend pour point de départ de son analyse l'idée que lorsqu'un pays a des problèmes de balance des paiements, c'est parce qu'il dépense au-delà de ses moyens, en d'autres termes parce que la demande intérieure dépasse les ressources disponibles;

h) On imagine sans peine plus d'une situation dans laquelle cette supposition ne tient pas. Par exemple, il est évident que la récession mondiale de 1982 a freiné les exportations brésiliennes. C'est pourquoi le chômage et le déséquilibre de la balance extérieure se sont aggravés. De même, pendant les années 30, les produits exportés ont cessé d'être concurrentiels parce que les dévaluations ont pris du retard sur la hausse de coûts intérieurs. La baisse des exportations a réduit les ressources intérieures à l'inactivité, bien que cette baisse ait été due à la politique des prix intérieurs et non à une insuffisance de la demande mondiale;

i) L'inflexibilité du Fonds à cet égard est toutefois logique si le seul but du programme est d'améliorer la balance commerciale. En effet, une contraction de la demande intérieure entraîne toujours une amélioration de la balance commerciale;

j) L'approche monétariste du Fonds en matière de balance des paiements l'amène à conclure que le crédit intérieur net des autorités monétaires est l'instrument le plus efficace pour limiter la demande intérieure d'une façon compatible avec le maintien de l'équilibre de la balance des paiements;

k) Il ne faut pas critiquer le Fonds pour la seule raison qu'il suppose qu'une difficulté de la balance des paiements est toujours liée à un excès de la demande intérieure. Il y a encore deux autres problèmes. Premièrement, la perspective théorique du Fonds est exclusivement monétariste et ne tient pas compte du potentiel récessif d'une contraction purement fiscale. De plus, le Fonds a toujours tendance à sous-estimer les projections du taux d'inflation pendant la période de redressement, probablement parce que c'est une façon d'exercer une pression sur le pays afin qu'il adopte les mesures impopulaires que le Fonds juge indispensables à une réduction efficace de l'inflation;

l) Le programme destiné au Brésil illustre parfaitement la politique du Fonds. Le Fonds a insisté sur une réduction massive du déficit du secteur public alors que, tout au moins dans le cadre de la première lettre d'intention, il avait accepté des objectifs monétaires qui n'auraient entraîné qu'une contraction monétaire, en admettant que les projections d'inflation aient été tant soit peu réalistes;

m) Dans le cas du Brésil, les critères monétaires ont été considérablement aggravés entre la première et la seconde lettre d'intention, pour répondre à l'accélération de l'inflation à la fin de 1982 et au début de 1983. Cette démarche illustre l'ingérence du Fonds dans des aspects de l'économie brésilienne qui ne sont pas de son ressort. Le Fonds n'est pas chargé d'interdire à un pays l'accès de ses ressources sous prétexte que l'inflation s'est accélérée dans ce pays;

n) Rien dans la logique de l'approche monétaire n'autorise le Fonds à s'intéresser plus spécialement aux comptes de l'Etat. Or, en vertu de l'importance accordée aux notions d'éviction et de magie du marché, le Fonds a introduit les PSBR dans les critères de performance imposés à un pays, en les mettant au même rang que les limites traditionnelles imposées au crédit intérieur des autorités monétaires;

o) Contrairement au crédit intérieur, dont les limites sont établies au moyen d'un dispositif financier techniquement solide, les limites des PSBR sont fixées par le Fonds d'une manière entièrement improvisée dans chaque cas d'espèce. Les cinq plans de stabilisation récemment imposés en Amérique latine par le Fonds donnent à penser qu'ils mesurent les PSBR de façon très sommaire pour les diviser ensuite en deux;

p) On dirait qu'il s'agit un pas d'éviter l'éviction financière du secteur privé, comme on le prétend d'ordinaire, mais d'éliminer pratiquement la présence du secteur public sur le marché intérieur du crédit. Or, il n'avait pas été décidé à la Conférence de Bretton Woods que le Fonds remplirait un tel rôle;

q) Indépendamment de cet aspect idéologique, le Fonds ne paraît pas tenir compte des conséquences réelles d'une réduction des PSBR. C'est là un problème très grave dans le cas du Brésil, car le Fonds a exigé une réduction du rapport entre le déficit du secteur public et le PIB de 8,5 % de 1982 à 1983. On comprend facilement ce qu'une contraction fiscale de cette importance entraînerait comme abaissement du niveau de l'emploi et de l'activité dans l'économie brésilienne.

L'APPARITION D'INDUSTRIES MILITAIRES DANS LE SUD :
IMPLICATIONS A LONG TERME

Miguel S. Wionczek*

Une récente étude sur la situation et les perspectives mondiales en matière de dépenses militaires, faite par un groupe de chercheurs sous la direction de Wassily Leontief, un des pères de l'économétrie et prix Nobel de 1973, dit en conclusion :

"Si toutes les régions du monde réduisaient leurs achats militaires et si de plus les régions riches transféraient une partie de l'économie ainsi réalisée aux régions moins développées sous la forme d'assistance au développement, ce transfert de revenus aurait pour effet d'élever les niveaux mondiaux de la production, du commerce et de la consommation." 1/

La même étude contient toutefois l'avertissement suivant :

"Mais même avec une augmentation massive de l'aide économique et une réduction de leurs propres dépenses militaires, l'écart' entre le bien-être économique des régions aidées et celui des autres diminuerait à peine. C'est uniquement si les transferts de ressources dont il vient d'être question s'accompagnent de modification des structures (souligné dans le texte) des économies pauvres que les perspectives d'avenir des régions peu développées pourront paraître moins sombres." 1/

Ces citations résument les constatations des publications de plus en plus nombreuses consacrées à l'économie du désarmement, à savoir la reconversion des dépenses militaires en emplois pacifiques, sujet qui retient depuis peu l'attention de nombreux organismes internationaux, écrivains politiques et sociologues. Malheureusement les dirigeants du monde réel non seulement dans le Nord industrialisé, mais aussi dans de nombreux pays en développement, restent sourds à ces appels. Au milieu d'une crise économique mondiale qui n'est comparable qu'à la dépression des années 30, les dépenses militaires représentent un des rares secteurs dynamiques, tant au Nord qu'au Sud.

D'après une des études les plus détaillées des dépenses mondiales consacrées aux armements et au matériel qui s'y rattache, elles ont augmenté de quelque 10 % en valeur réelle de 1981 à 1982 bien que la plupart des pays aient souffert d'une diminution brutale de leur revenu national ainsi que de restrictions dans pratiquement tous les secteurs publics, y compris celui des services sociaux 2/.

* El Colegio de Mexico, Mexico.

Chose paradoxale, la littérature sur l'économie des armements est très en retard sur celle de l'économie du désarmement. De plus, on sait peu de chose sur l'entrée en force dans la production des armes conventionnelles mais techniquement très perfectionnées et dans le commerce international des armes de quelques-uns des plus développés des pays en développement, groupe désigné dans le langage économique international sous l'appellation de pays récemment industrialisés (NICIS). D'autres pays en développement sont sur le point de s'y associer.

Le présent article porte principalement sur les aspects politiques et économiques de l'apparition et de la croissance des industries militaires parmi les NICIS. Les sources d'information sont directes mais fiables : ce sont les journaux les plus prestigieux et les plus largement diffusés des pays industrialisés. Il faut aussi rappeler que la rareté des publications sur l'économie de la course aux armements dans les pays industriels et l'absence de la mention de la course aux armements tant au Nord qu'au Sud dans les études sur l'ensemble de l'économie mondiale résultent d'un grand nombre de facteurs, dont les principaux sont les suivants :

a) L'opinion généralement admise selon laquelle la course mondiale aux armements est surtout un phénomène politique et technologique qui sort du cadre des études économiques et industrielles mondiales, régionales et nationales;

b) La très grande sensibilité politique de nombreux pays à l'égard des questions dites de sécurité nationale, quelque définition qu'on en donne et le fait qu'on croit généralement que la course aux armements est à la fois inévitable et incontrôlable;

c) Le fait que les économistes internationaux ont peu accès à l'information dispersée sur la production et le coût des armements et la comprennent peu;

d) Les prétendues difficultés qui s'opposent à la découverte de données quantitatives fiables et les difficultés réelles auxquelles se heurte l'analyse des décisions nationales et régionales en matière de gestion des industries militaires, de transferts de technologie militaire, de modalités de la fourniture d'armes dans chaque pays et de commerce international des armes;

e) Le nombre limité dans le monde de sociologues de haut niveau possédant une formation technologique suffisante pour traiter dans un esprit pluridisciplinaire des aspects politique, économique et technologique de la course aux armements;

f) La prépondérance dans les sciences économiques de l'économie "rococo"* c'est-à-dire de la construction de modèles théoriques quantitatifs assez impressionnants mais éloignés de l'économie politique et institutionnelle, en d'autres termes, de la vie réelle.

* L'application du qualificatif "rococo" à l'économétrie s'inspire de l'expression "mathématiques rococo" forgée par John von Neumann dans les années 40. Von Neumann s'est servi de cet adjectif pour qualifier les exercices d'analyse mathématique stériles qui n'apportent rien de nouveau ni d'important à la solution des problèmes qui se posent encore à la science mathématique.

Les facteurs ci-dessus ne sauraient suffire à expliquer la rareté des connaissances sur l'apparition récente, le fonctionnement et les conséquences des industries militaires dans certains NICS, voire dans des pays en développement qui n'appartiennent pas à cette catégorie. Il faut en ajouter d'autres. Premièrement, les NICS sont loin des centres de recherche sur l'économie de l'armement et du désarmement, qui se trouvent dans le Nord et dans le système des Nations Unies. Deuxièmement, c'est récemment qu'ils sont entrés dans la course aux armements. Troisièmement, leur participation à la production, aux dépenses et au commerce mondial des armes est encore faible. La participation des NICS aux transferts d'armes au Sud, qui comprend l'achat des armes à l'étranger par le consommateur final, l'aide militaire et le troc d'armes contre d'autres biens et services, a été estimée à près de 4 % du total mondial des transferts d'armes en 1982 3/.

Comme le total des transferts d'armes au Sud la même année a été estimé à 50 milliards de dollars* on peut prudemment estimer à 2 milliards au minimum les transferts d'armes Sud-Sud. C'est un chiffre relativement faible, mais nullement insignifiant. De plus, bien que tous les NICS (sauf le Mexique) et quelques autres pays en développement produisent des matériels militaires de plus en plus perfectionnés, le nombre des pays qui sont en même temps producteurs et exportateurs d'armes ne dépasse pas encore six à huit dans le Sud.

* * * * *

On ne trouve de chiffres ni mondiaux ni pays par pays sur la production industrielle militaire dans le Sud ni sur les transferts d'armes Sud-Sud dans des sources bien connues et très fiables telles que les annuaires du SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) et les études annuelles sur les dépenses militaires et sociales du monde publiés par des centres de recherche non gouvernementaux aux Etats-Unis et au Royaume-Uni 4/. Ces documents et d'autres sources supposent que le Sud continue à être importateur de matériel militaire produit dans les pays industrialisés. Pour la première fois l'Annuaire du SIPRI de 1983 jette, encore qu'indirectement, un doute à ce sujet 5/. Dans son analyse du commerce des armes Nord-Sud, il note qu'alors que la valeur des exportations d'armes vers les pays en développement a été en 1968-1972 le double de celle de la période 1963-1967 et a encore doublé de 1973 à 1977, l'augmentation n'a été que de 50 % en 1978-1982. D'après la même source :

"La principale raison de cet amenuisement est probablement la récession mondiale et les restrictions budgétaires qu'elle a entraînées; il se peut aussi qu'il y ait une certaine saturation du marché."**

Le diagnostic du SIPRI sur les causes du récent ralentissement des achats de matériel militaire faits par le Sud au Nord contient certainement une part de vérité. Si l'on considère que les prix des armes conventionnelles modernes ne cessent de monter en flèche, ce ralentissement dénote une tendance saine. Or, on constate de plus en plus, sans qu'on ait encore enregistré et analysé ces constatations, que la crise mondiale actuelle s'accompagne d'une substitution aux importations de matériel

* Dollars des Etats-Unis.

** D'après la version abrégée de l'Annuaire du SIPRI de 1983.

militaire dans le Sud et que de nouveaux producteurs appartenant aux NICS pénètrent sur les marchés du Sud. Cette évolution est bien en rapport avec ce qu'on appelle la modernisation des armements et avec les modes de fourniture militaire, ainsi qu'avec l'inflation. Une récente étude des industries de défense dans les pays industrialisés résume ainsi la situation :

"La montée en spirale des coûts est telle que les superpuissances elles-mêmes et quelques pays pétroliers riches investissent pour améliorer la qualité des armes plutôt que pour s'en procurer davantage. D'après les analyses de l'industrie, les pays dépensent davantage pour leur défense mais en ont généralement moins pour leur argent." 6/

D'après les nombreux et fréquents articles et reportages publiés en 1983 par des journaux prestigieux diffusés dans le monde entier tels que le New York Times, le Washington Post, le Wall Street Journal et le Financial Times, la liste des pays du Sud qui deviennent producteurs de matériels militaires et en exportent vers d'autres parties du Sud s'allonge rapidement 7/. Abstraction faite d'Israël et de l'Afrique du Sud, que les articles de presse en question mentionnent bien qu'ils ne puissent ni l'un ni l'autre être considérés comme faisant partie du Sud ni comme des pays en développement, figurent en tête de la liste le Brésil, Singapour, la Chine, la République démocratique populaire de Corée et la République de Corée.* La liste correspondant des acheteurs du Sud d'armes produites dans le Sud est encore plus longue. Elle comprend le Chili, l'Argentine (jusqu'à l'automne de 1983), l'Iran, l'Irak, la Thaïlande, la Malaisie et le Nigéria.*

Dans la plupart des cas, les importateurs et exportateurs de matériel militaire du Sud sont, pour des raisons de sécurité, très peu disposés à fournir des renseignements sur la production et les exportations d'armes. Le Brésil et Singapour ont cependant si bien réussi depuis quelques années à affronter sur les marchés du Sud les industries d'armement du Nord que l'on possède une quantité considérable d'informations sur les résultats intérieurs et extérieurs atteints par leurs industries militaires 8/.

* * * * *

La littérature actuelle sur l'industrialisation et le développement souligne avec raison plusieurs facteurs décisifs dont les planificateurs industriels et économiques des NICS et d'autres pays en développement suffisamment grands doivent tenir compte s'ils veulent assurer un succès même partiel à leurs programmes d'industrialisation.

Premièrement, aucun programme d'industrialisation digne de ce nom ne peut passer dans les faits en l'absence d'une stratégie économique générale à long terme. Deuxièmement, dans les processus d'industrialisation des pays en développement, l'Etat joue un rôle déterminant. Troisièmement, la construction aventureuse d'ensembles industriels, si ambitieux qu'ils puissent être, sans rapport avec l'infrastructure disponible et l'appareil industriel existant n'ajoute rien à l'industrialisation. Quatrièmement, vu la vitesse actuelle du progrès technique, aucun pays, même s'il est grand

* Par ordre de grandeur.

et bien doté en ressources naturelles, ne peut se permettre de s'industrialiser dans tous les azimuts. Cinquièmement, le choix des industries parmi un nombre limité de secteurs doit viser à long terme l'intégration verticale des industries en question. Sixièmement, comme il n'existe pas de modèle unique d'industrialisation applicable à tous les pays en développement, les débats sur la question de savoir si l'industrialisation doit commencer par le bas (industries lourdes) ou par le haut (industries légères productrices de biens de consommation) constituent un exercice stérile surtout en présence de la nécessité de tirer le meilleur parti possible des projets industriels existants, si modestes qu'ils soient, en multipliant les liaisons et en comblant les lacunes entre industries et au sein de chacune d'elles. Septièmement, une stratégie inflexible de substitution aux importations se heurte à de graves difficultés, même dans les pays en développement les plus avancés. Huitièmement, la rapidité de l'industrialisation dépend dans une large mesure de quatre facteurs principaux : expansion constante du marché intérieur; accès aux marchés d'exportation; aptitude technologique et apport de techniques nouvelles; qualité des aptitudes locales à la gestion dans le secteur public comme dans le secteur privé.

Cette courte liste des principaux problèmes et facteurs ayant trait à l'industrialisation donne une idée de la difficulté que son exécution présente pour la plupart des pays en développement. La récente apparition et les progrès des industries militaires dans un nombre croissant de NICs, voire dans d'autres pays en développement, donne fortement à penser que, si la tâche est difficile, elle est loin d'être impossible. L'industrie mondiale des armements est concurrentielle et techniquement très dynamique; elle exige non seulement la présence d'un personnel technique hautement compétent mais aussi l'aptitude à ne jamais cesser d'apprendre en travaillant, à contrôler la qualité du produit final, à exercer la gestion industrielle et à connaître les marchés extérieurs.

Le mode de développement du complexe industriel militaire est pratiquement le même dans tous les pays en développement exportateurs d'armes. On commence par importer des armes entièrement conçues, fabriquées et montées dans les pays industrialisés du Nord. Ensuite, on installe des capacités d'entretien des "biens de consommation durables" militaires d'origine étrangère, le plus probablement en vertu de considérations de sécurité et parce que le risque de voir s'interrompre en un point quelconque le courant de matériel militaire identique ou similaire peut mettre en danger la sécurité du pays. Les activités d'entretien stimulent la formation technique et permettent de constater que certains éléments ou accessoires du matériel étranger (parfois très complexe) pourraient être produits beaucoup moins cher dans le pays à condition d'en contrôler la qualité. Quand on a réussi à copier les épures étrangères, à construire des prototypes et à les essayer dans les conditions locales, la question qui se pose est la même que celle qui s'est posée il y a une vingtaine d'années pour les industries automobiles et pharmaceutiques dans de nombreux pays en développement; pourquoi faut-il que certains matériels militaires soient entièrement montés à l'étranger ? C'est alors que l'on propose aux gouvernements et producteurs d'armes étrangers de fournir des pièces fabriquées sur place pour les matériels étrangers. Ces propositions sont parfois présentées comme des conditions à la passation de nouveaux contrats d'achat. Ensuite on s'intéresse à transférer certaines opérations de montage dans les pays importateurs d'armes dont les connaissances en matière d'armements et de techniques internationales et l'aptitude à négocier de nouvelles affaires d'armements sont étonnamment meilleures que lorsqu'il s'agit de transactions commerciales non militaires.

Toutes ces activités nécessitent beaucoup d'organisation et de gestion industrielles, assurées d'ordinaire conjointement par les établissements militaires du pays et des entrepreneurs privés. Lorsque débute la production sur place de matériels militaires sous licence étrangère ou en vertu d'accords de coproduction, rien n'est pratiquement laissé à l'improvisation ni aux décisions impromptues. Vu la spécialisation très poussée de l'industrie militaire dans le monde, on choisit les lignes de produits en fonction de besoins bien définis, des perspectives d'exportation et des capacités techniques. En conséquence, les industries militaires qui font depuis peu leur apparition dans le Sud sont aussi fiables et aussi sérieuses que celles du Nord. De plus, la concurrence est âpre non seulement en matière de qualité, mais aussi sur les prix. Le Brésil, la Chine, la République de Corée et Singapour peuvent pratiquer des prix inférieurs à ceux de n'importe quel exportateur d'armes du Nord établi de longue date, et leurs industries d'armement non seulement leur procurent des devises, mais aussi font des bénéfices, avec ou sans subventions à l'exportation.

Le mode d'expansion par étapes des nouvelles industries militaires du Sud, tel que nous l'avons décrit, s'il était adopté par d'autres branches industrielles ayant trait aux besoins sociaux et non à ceux de la sécurité aux échelons national et régional, contribuerait certainement pour beaucoup au bien-être économique et social de nombreux pays en développement. Le succès de ces industries militaires donne fortement à penser que les obstacles à l'industrialisation du Sud, sauf dans les petits pays extrêmement pauvres en ressources naturelles et humaines, ne sont pas le fait de la nature mais de l'homme. Si un pays en développement peut produire, en concurrence avec les pays industrialisés, non seulement des armes légères de grande consommation telles que les mitraillettes, mais aussi des voitures blindées, des chars, des canons, des missiles sol-sol, voire des avions de combat à réaction, il peut facilement produire une large gamme de biens d'équipement, d'intermédiaires et d'articles de consommation à des fins pacifiques. Paraphrasons les propos de Leontief cités au début du présent article et disons qu'une redistribution mondiale des ressources financières et physiques qui les transférerait des dépenses d'armements à la production pacifique aurait pour effet d'élever le niveau mondial de la production, des échanges et de la consommation, mais uniquement à condition que le transfert des ressources aux pays en développement s'accompagne de modifications de leurs structures. Le succès des nouvelles industries militaires du Sud offre l'exemple d'une mauvaise solution de problèmes de structure qui fait peser une menace de plus sur la sécurité du monde. Mais cet exemple pourrait aussi prouver au Sud que son industrialisation non seulement est possible mais encore qu'il vaut la peine de l'accomplir si on lui assigne des objectifs socialement positifs dans le cadre d'une coopération Sud-Sud.

Notes

1/ Wassily Leontief et Faye Duchin, Military Spending, Facts and Figures, Worldwide Implications and Future Outlook (New York, Oxford University Press, 1983), p. 66.

2/ International Institute for Strategic Studies, The Military Balance, 1983-1984 (Londres, septembre 1983).

3/ Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), The Arms Race and Arms Control 1983 (Londres, Taylor et Francis, 1983).

4/ Ruth Sivard, World Military and Social Expenditures (Leesburg, Virginia, Institute for World Order); et International Institute for Strategic Studies, The Military Balance (Londres), entre autres.

5/ The Arms Race and Arms Control, 1983 (Londres, Taylor et Francis, 1983).

6/ Etude du Financial Times sur les industries de défense, Financial Times, 10 octobre 1983.

7/ Un article particulièrement édifiant à ce sujet est celui du spécialiste militaire du New York Times, Drew Middleton, "Smaller nations crack arms market", The New York Times, 28 août 1983.

8/ Voir Andrew Whitley, "Curtain parts on Brazil arms trade", Financial Times, 1er juin 1983; Dinah Lee, "Singapore is quietly pursuing role as an independent arms producers", International Herald Tribune (Hong kong edition) 16 décembre 1983; Chris Sherwell, "Singapore builds up defence industry in economic strategy", Financial Times, 30 novembre 1983.

INFORMATION A L'INTENTION DES COLLABORATEURS

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

1. Les articles peuvent être présentés en anglais, espagnol ou français et doivent être adressés à :
Comité de lecture d'*Industrie et Développement*
Division des études industrielles,
ONUDI, boîte postale 300
A-1400 Vienne (Autriche)
2. Il devra s'agir d'études non encore publiées et dont l'auteur n'envisage pas la publication par ailleurs.
3. Le Comité de lecture décline toute responsabilité en cas de perte des manuscrits.
4. Les manuscrits doivent être présentés en deux exemplaires. Ils doivent être dactylographiés en double interligne sur papier machine blanc, les pages étant numérotées en continu.
5. La première page du texte original doit contenir le titre de l'article, le no.n de l'auteur et l'institution à laquelle il appartient, un résumé de l'article en cent mots au maximum et l'adresse à laquelle les épreuves peuvent être envoyées à l'auteur.
6. Les formules mathématiques doivent être numérotées en continu du début à la fin du texte; en cas d'abréviation de leur dérivation, cette dernière devra être présentée sous sa forme complète sur une feuille séparée qui ne sera pas publiée. Limitez autant que faire se peut le recours aux mathématiques supérieures.
7. Les notes de bas de page doivent être numérotées en continu du début à la fin du texte. Les références bibliographiques doivent être complètes : nom de l'auteur, titre complet de l'article (ou de l'ouvrage), nom de l'éditeur, lieu et date de publication. Toute référence à un article paru dans une autre revue doit comprendre le titre complet de celle-ci, le lieu et la date de publication, le nom de l'auteur de l'article, le numéro du volume, le numéro de la livraison et la référence de pages. Consultez un numéro récent d'*Industrie et Développement* pour la présentation des notes de bas de page et des références bibliographiques.
8. Les illustrations et les tableaux doivent être numérotés en continu tout au long du texte et être accompagnés de titres et de légendes clairs.
9. Cinquante tirés à part de chaque article seront envoyés à l'auteur.
10. Les auteurs sont avertis qu'en vertu du règlement en vigueur aux Nations Unies concernant les publications, les articles acceptés pour publication pourront éventuellement être l'objet d'une mise au point rédactionnelle de la part du secrétariat de l'ONUDI.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من الكتاب ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم - استلم منها من الكمية التي تناسبها
أو اكتب إلى : الأمم المتحدة - قسم البيع في نيويورك أو في جنيف -

如何获取联合国出版物

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

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

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

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

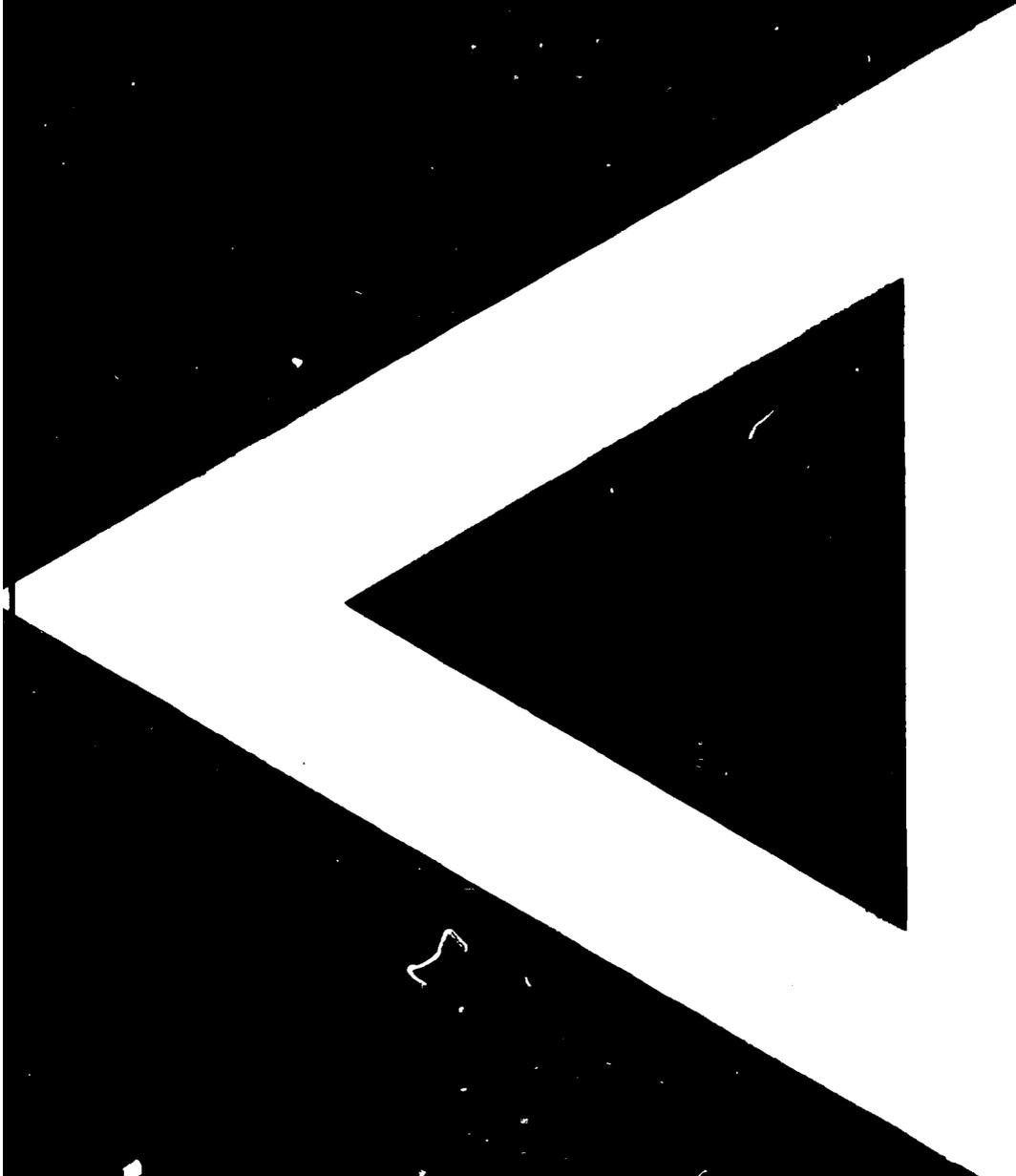
Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

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

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

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



MICROSCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A
U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE: 1963 O 458342

