N° 27 - printemps-été 1998

LA REVUE DE L'IRES

Mondialisation et régionalisation des économies

numéro spécial

IRES ■ Institut de Recherches Economiques et Sociales

Bureau

Président : Guy LE NEOUANNIC, FEN
Jean LEFEBVRE, CGT-FO
Jean-Pierre BOMPARD, CFDT
Bernard IBAL, CFTC
Roger PERROT, CFE-CGC
Chantal REY, CGT

Conseil d'administration

Neuf syndicalistes

Jean LEFEBVRE, Jean-Pierre BOMPARD, Bernard IBAL,
Guy LE NEOUANNIC, Roger PERROT, Chantal REY, membres du Bureau.
Ainsi que Jean LECUIR, *CFDT*, Serge LEROUX, *CGT*

Neuf personnalités scientifiques

Jeanine COHEN, *Chargée de recherche au CNRS*
Michel DELAPIERRE, *Chercheur à l'université de Paris X, Nanterre*
Gérard DEYGAS, *Directeur à la Banque de France*
José EZRATTY, *Commissariat à l'énergie atomique*
Patrick FRIDENSON, *Directeur d'études à l'EHESS*
Gérard LAFAY, *Professeur à l'université de Paris II*
Yves LICHTENBERGER, *Professeur associé à l'université de Marne-la-Vallée*
Robert SALAIS, *Directeur de l'IRESCO*
Bernard TEYSSIÉ, *Professeur à l'université de Paris II*

Quatre représentants du Premier ministre

Jean-Michel CHARPIN, *Commissaire au Plan*
Michel DOLLÉ, *Rapporteur général du CSERC*
Michel GLAUDE, *Directeur des statistiques démographiques et sociales – INSEE*
Claude SEIBEL, *Directeur de la DARES, ministère du Travail*

Equipe IRES

Directeur

Jacques FREYSSINET, *Professeur de Sciences économiques à l'université de Paris I*

Directeurs adjoints

Maurice BRAUD, documentation
Serge DUFFIEUX, administration
Christian DUFOUR, recherche

Recherche

Lucy apROBERTS, Alexandre BILOUS, Pierre CONCIALDI, Yannick FONDEUR,
Adelheid HEGE, Michel HUSSON, Annie JOLIVET, Florence LEFRESNE,
Udo REHFELDT, Christèle MEILLAND, François MICHON, Sabine MONTAGNE,
Jean-Marie PERNOT, Catherine SAUVIAT, Carole TUCHSZIRER,
Catherine VINCENT, Mouna VIPREY

Documentation

Ginette AUFFRAY, Fatima AYACHI, Dominique GUIBERT

Secrétariat - Administration

Anne-Marie CARL, Lyubica CURICH, Monique JACQUIN, Christiane LALOUX.

n° 27

LA REVUE DE L'IRES

Mondialisation et régionalisation des économies

numéro spécial

IRES ■ Institut de Recherches Economiques et Sociales

SOMMAIRE

Revue de l'IRES n° 27 - printemps-été 1998

Présentation : Globalisation, régionalisation et performances nationales ... 5
El Mouhoub Mouhoud

Globalisation et régionalisation des économies : fondements et logiques en œuvre ... 9
El Mouhoub Mouhoud

Services informationnels, nouvelle division du travail et mondialisation sélective ... 23
Catherine Sauviat

L'insertion des PECO dans la division internationale du travail et la restructuration de leur appareil productif ... 49
Dominique Redor

Globalisation de la production et industrialisation par les exportations : une sortie du sous-développement ? ... 73
Diana Hochraich

Mexique : régionalisation, ouverture et modifications de la spécialisation industrielle ... 111
Stéphanie Treillet

Financement externe et stabilité de la croissance : les enseignements d'une maquette ... 137
Angel Asensio

Le système productif Japon-Asie : quelle division internationale du travail ? ... 161
Claude Pottier

Régionalisme et souveraineté éléments pour une approche institutionnaliste ... 187
Mario Dehove

Résumés des articles – English Abstracts ... 221

IRES ■ Institut de Recherches Economiques et Sociales
16, Bd. du Mont d'Est - 93192 Noisy-le-Grand Cedex
Tél. : (33) 01 48 15 18 90 - Fax : (33) 01 48 15 19 18 - E-mail : ires@enpc.fr

Globalisation, régionalisation et performances nationales

Numéro coordonné par El MOUHOUB MOUHOUD

Présentation

La mondialisation des économies capitalistes développées n'est pas une nouveauté. Mais l'effacement sans précédent des frontières de circulation des capitaux liée à la déréglementation des marchés financiers depuis le début des années 1980 offre aux firmes multinationales des possibilités de localisation de la production et de financement de leurs activités productives quasi infinies. Dès lors la logique qui sous tend la mondialisation est celle des firmes et dépasse les nations et les Etats. Le cadre institutionnel qui en découle est forgé et façonné par leurs exigences comme le montre le récent débat sur l'AMI (Accord multilatéral sur l'investissement). Parallèlement, les Etats s'organisent pour former des blocs régionaux plus ou moins intégrés. Ces deux mouvements de globalisation et de régionalisation sont-ils complémentaires ou contradictoires ? Quels sont leurs principaux fondements respectifs ? Quelles sont leurs implications pour les Etats-Nations ? C'est pour tenter d'apporter des éléments de réponse à ces questions qu'un séminaire sur la mondialisation et la régionalisation des économies s'est tenu à l'IRES durant la période 1995-1997. Loin d'épuiser le sujet ou les problématiques, ce numéro spécial de la revue [1] est le résultat de recherches sur certains aspects à partir d'une problématique initiale qui consiste à

1. Je tiens à remercier W. Andreff , J. Freyssinet, J.-M. Fontaine, M. Husson, J. Mazier, C.-A. Michalet, P. Petit, B. Théret, pour avoir joué le rôle de rapporteurs afin de sélectionner les papiers et de proposer des révisions qui ont permis leur amélioration. Les erreurs éventuelles sont évidemment de la seule responsabilité des auteurs.

placer au cœur du processus de mondialisation, les transformations structurelles des économies développées, en particulier la montée de l'importance des connaissances et des technologies dans l'économie.

Ce numéro aurait pu aborder les aspects d'actualité que sont la crise financière dans les pays émergents, l'intégration monétaire européenne ou encore le débat sur l'accord multilatéral sur l'investissement. Il aurait pu également proposer une analyse des problèmes de clause sociale dans le commerce international, lié au travail des enfants dans les pays du Tiers-Monde. Ce travail a été guidé par une problématique, qui fait l'objet d'une introduction dans ce numéro, de l'émergence de nouvelles modalités de division du travail dans et entre les entreprises dans le cadre d'une économie basée sur les connaissances et la technologie, conduisant à une structuration polarisée des espaces mondialisés. L'angle d'approche est essentiellement celui des changements structurels industriels, technologiques en particulier, celui du rôle des entreprises multinationales dans la mise en concurrence des territoires au Nord comme au Sud mais aussi le rôle des systèmes nationaux d'innovation dans la polarisation ou au contraire la décentralisation des processus productifs. Toutefois, sur ces problèmes d'actualité que sont la crise financière des pays émergents, on trouvera dans certains papiers des éclairages concernant les retombées de la globalisation financière ou encore des aspects relatifs à la fragilité du modèle de développement des nouveaux pays industriels d'Asie du Sud-Est.

La problématique initiale se place dans le cadre d'une économie fondée sur les connaissances où s'instaure une nouvelle division du travail entre les entreprises qui conduit les firmes multinationales, principales actrices de la globalisation, à opérer une sélection des territoires sur la base des compétences spécifiques. Les pays qui ne disposent que de facteurs génériques liés à des avantages comparatifs classiques ou naturels peuvent connaître un processus de marginalisation dans la mondialisation.

Les articles présentés ici apportent des réponses parfois différentes à cette problématique.

Catherine Sauviat, s'interroge, à travers l'analyse des services informationnels, sur la question de la composition des blocs de savoirs que recherchent les firmes dans l'espace mondial. Elle montre en quoi les firmes des services informationnels, en particulier les groupes anglo-saxons du conseil et de l'audit, contribuent à la diffusion de cette division du travail que nous qualifions de cognitive. En contrôlant un important potentiel privé de connaissances et de recherche-développement, ces firmes contribuent à la concentration du capital dans l'espace et à définir la globalisation non pas comme une extension ou une planétisation des échanges de marchandises et de capitaux mais comme une polarisation hiérarchisée et sélective des espa-

ces et des acteurs en mesure de fournir des blocs de savoirs complémentaires.

Si la logique des avantages coûts-comparatifs comme déterminant de la globalisation recule, elle ne disparaît pas pour autant complètement dans le processus de régionalisation. Ainsi l'article de Claude Pottier insiste sur l'importance des différentiels de coûts salariaux dans la formation d'un réseau de segmentation régionale des processus productifs entre le Japon et les pays de l'ASEAN et la Chine. Davantage que le simple résultat des effets statiques des unions douanières, l'intégration régionale serait d'abord le fait des investissements directs des firmes multinationales qui conduiraient à dessiner les contours de l'intégration productive. Cette division du travail prend de plus en plus l'aspect d'une décomposition intra-branche verticale des différentes qualités d'un même produit localisées dans différents pays en fonction des exigences des consommateurs et surtout des niveaux de revenus. Dès lors, bien que l'importance du coût du travail soit déterminante dans le cas des investissements japonais dans les pays de l'ASEAN les avantages coûts comparatifs des pays d'accueil doivent être combinés à l'argument de la taille du marché local ou régional (Chine, Indonésie). En outre cette logique ne peut-être durable, et les phénomènes de rattrapage technologique par court-circuitage ou encore de création des infrastructures nécessaires par les investissements des firmes japonaises d'abord selon une logique d'exploitation des différences de coûts du travail peuvent connaître des remises en cause rapides.

Ainsi l'article de Diana Hochraich sans traiter de la crise financière en Asie insiste sur les difficultés du modèle asiatique à permettre un rattrapage technologique solide. Le dilemme auquel ont à faire face ces pays est qu'il est difficile à la fois d'élargir le marché intérieur et d'opérer un solide rattrapage technologique.

Pour un autre pays inséré dans un processus d'intégration commerciale régionale, le Mexique dans l'ALENA, l'article de Stéphanie Treillet met en évidence les difficultés que ce pays rencontre dans cette libéralisation des échanges : on assiste à une modernisation ciblée et limitée à quelques segments de l'industrie automobile, de l'électronique et de la chimie. La spécialisation internationale du Mexique reste cantonnée d'un côté au secteur primaire (pétrole) et de l'autre aux segments liés aux Maquiladoras sans que ceux-ci aient produit de véritables effets d'entraînement sur le reste de l'industrie. Les faibles réserves de gains de productivité et l'incapacité à élever sensiblement le degré de compétitivité structurelle d'une part et l'hétérogénéité croissante de l'appareil productif accompagnée d'une faible diffusion du secteur exportateur vers les secteurs plus traditionnels d'autre part expliquent les limites de l'insertion du Mexique dans l'ALENA.

L'article de Dominique Redor aborde une question similaire mais concernant des pays en transition : comment les pays d'Europe Centrale et Orientale se sont-ils adaptés au choc de l'ouverture des échanges vers l'Union Européenne ? Bien que bénéficiant d'un niveau industriel initialement plus avancé que les pays analysés précédemment, leur insertion dans la division internationale du travail se fait encore suivant les anciennes spécialisations. Les adaptations que ces pays doivent subir pour passer à des spécialisations à plus forte valeur ajoutée nécessitent d'absorber non seulement les chocs classiques liés à l'ouverture commerciale mais également ceux de la transition vers le marché.

Les effets de la globalisation financière sur les performances nationales et la stabilité de la croissance sont également abordés à travers la maquette d'Angel Asensio. Contrairement à certaines thèses qui considèrent que la stabilité du change est à même d'assurer celle des grandeurs réelles (croissance, commerce, emploi), l'auteur défend l'idée que la rigidité du change nominal peut être une source de tension lorsqu'elle empêche l'ajustement du taux de change réel aux conditions réelles de la croissance comme cela semble avoir été le cas dans les exemples de la crise mexicaine de 1994 et de la crise asiatique en cours. L'auteur nous propose un modèle macro-économique qui permet d'apprécier l'apport de l'insertion dans la globalisation par le biais des investissements directs étrangers et des investissements de portefeuille et d'en déduire les règles de conduite de l'instrument monétaire. Il s'agit certes d'une maquette théorique mais elle est riche d'enseignements pour des pays émergents tels que le Mexique ou certains pays d'Asie. Les résultats montrent que l'efficacité des deux principales formes de financement globalisé de la croissance d'une économie est conditionnée par le choix de la politique monétaire. Si un pays ne peut adapter sa stratégie monétaire en fonction du mode de financement externe privilégié (IDE ou investissements de portefeuille) il subira plus ou moins difficilement les effets de la globalisation financière.

Enfin, dans la mesure où les fondements de la régionalisation sont davantage institutionnels que micro-économiques, il nous a semblé intéressant d'introduire une analyse historique et institutionnelle des fondements de la construction de l'Union européenne. Le papier de Mario Dehove insiste sur l'historicité des Etats et de leurs relations aux marchés et permet d'expliquer la formation des bloc régionaux, dont l'Union européenne semble la forme la plus inédite, autrement que par les processus mécaniques d'intégration des marchés et de leurs effets statiques ou dynamiques.

Globalisation et régionalisation des économies fondements et logiques en œuvre

E.M. MOUHOUD *

La mondialisation des économies est souvent perçue comme un phénomène nouveau, traduisant une planétérisation des échanges de biens et de capitaux. L'exacerbation de la concurrence des pays à bas salaires lui est souvent associée. En réalité, cette globalisation se traduit par une polarisation des flux de marchandises, des investissements directs et de technologie dans les zones de l'OCDE. La concurrence internationale exacerbée se fait principalement entre pays développés échangeant des biens similaires différenciés. Les implantations des firmes multinationales et les délocalisations se font en majeure partie dans les zones développées par des firmes des pays développés dans l'objectif de conquérir les marchés régionaux. Parallélement, les mouvements de régionalisation dans le monde présentent des degrés de profondeur relativement différents et vont des accords de libre échange simple jusqu'à la phase radicale d'intégration économique et monétaire en passant par des processus d'élargissement de blocs régionaux à des zones périphériques. L'objet de cet article est de fournir des éléments de définition de ces deux mouvements de globalisation et de régionalisation que traverse l'économie mondiale ainsi que de leurs fondements dans le cadre de la problématique qui a guidé la réflexion de ce séminaire dont sont tirés les articles de ce numéro spécial de *La Revue de l'IRES*.

La globalisation des économies n'est pas un phénomène nouveau mais elle connaît une brusque accélération à partir des années 1980, période de

* CEDI, université Paris XIII, Avenue J.-B. Clément, 93430, Villetaneuse.
E-mail : mouhoud@seg.univ-paris13.fr

forte déréglementation financière et de libéralisation des mouvements de capitaux. Elle se traduit par une accélération du degré de mobilité des capitaux, des unités productives et des flux commerciaux de biens et services entre et à l'intérieur des trois pôles de la Triade. La mondialisation relève principalement d'une logique de firmes transnationales dont la liberté de localisation des unités productives et des actifs financiers transcende les frontières nationales ou régionales. Dans les faits, elle se traduit par une concentration des flux de capitaux, de marchandises, et de technologie, entre les pays à dotations similaires des zones développées de la Triade, incluant à des degrés divers les pays dits émergents d'Asie et d'Amérique Latine. La logique de conquête de marchés et de recherches de compétences spécifiques (capital humain, technologie...) détermine l'orientation géographique et sectorielle des IDE (investissements directs étrangers) qui se concentrent pour plus des deux tiers dans les pays développés. La globalisation induit un processus d'homogénéisation des acteurs, et donc des économies qui y participent, sélectionnés sur la base de leur capacité à échanger des actifs spécifiques et à contenu élevé en connaissances scientifiques et techniques [1]

L'intégration régionale, se définit quant à elle comme un processus d'intensification des échanges entre les pays appartenant à une zone de libre-échange, une union douanière ou à une union économique et monétaire (phase radicale de l'intégration), au détriment des relations extra-régionales (effet de détournement de trafics). En dehors des effets statiques des unions douanières et des zones de libre échange en termes de détournement ou de création de trafics (Viner, 1950), les aspects dynamiques des mouvements d'intégration régionale passent par une analyse des stratégies des firmes dans un territoire régional donné. La régionalisation peut alors être considérée comme une réponse à l'exacerbation des contraintes liées à la globalisation qui réduit substantiellement les marges de manœuvre des politiques gouvernementales nationales. Mais dans les faits, en termes d'accroissement des taux d'internationalisation (d'ouverture) des économies, ces deux processus sont étroitement liés. Il est important de distinguer deux types de régionalisation : la régionalisation *de jure* qui relève d'une logique institutionnelle et politique des Etats de construction d'une zone régionale plus ou moins fortement intégrée (UE, ALENA, MERCOSUR, CEFTA, ASEAN [2]...). A côté de ce processus qui relève d'une logique étatique (et non micro-économique comme dans le cas de la globalisation), il existe des

1. La disponibilité initiale d'un stock minimal de capital humain et l'existence d'un système national d'innovation est une condition nécessaire à la compétivité des économies dans le cadre de la globalisation.
2. Union Européenne (UE), Accord de Libre Echange Nord Américain (ALENA), Marché commun d'Amérique du Sud (MERCOSUR), Central European Free Trade Agreement (CEFTA), Association of South East Asian Nations (ASEAN).

processus de régionalisation *de facto* qui peuvent coïncider ou non avec le processus de régionalisation *de jure*. La proximité géographique, l'histoire, la proximité culturelle déterminent la dynamique de l'intégration profonde indépendamment des décisions politiques. Cependant, les effets de détournement de trafic des processus de régionalisation *de jure* peuvent réduire ou accélérer l'intégration profonde des pays périphériques à la zone régionale *de jure* [3].

Toutefois, ces deux phénomènes ainsi séparés sont complémentaires dans la réalité. Ainsi la globalisation rencontre également le jeu des Etats qui depuis la création du GATT ont accompagné ce processus de mondialisation en permettant aux firmes de rencontrer un environnement de plus en plus favorable (i.e. de moins en moins réglementé). Ainsi la négociation en cours de l'Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) ne fait que compléter le fait que souligne le rapport de la CNUCED (UNCTAD, 1997) : entre 1991 et 1996, la quasi totalité des changements juridiques nationaux sur les investissements directs internationaux [4] accélèrent leur libéralisation. Les principes de base qui sous-tendent la réflexion sur l'AMI [5] visent à neutraliser le rôle des Etats en matière de liberté des multinationales et de leur traitement non discriminatoire vis à vis des firmes locales. Les processus de régionalisation dans le cadre de l'ALENA ou dans l'achèvement du marché unique européen intègrent également ces principes contenus dans l'AMI.

Mais pour comprendre comment se combinent ces deux types de mouvements, il convient d'analyser d'abord les changements des modes d'organisation de la production et d'internationalisation des firmes qui constituent un déterminant fondamental des flux internationaux de biens et des investissements directs.

Changements structurels et mondialisation

Un certain nombre de faits semblent indiquer que les stratégies des firmes ont connu d'importantes modifications au cours des deux dernières décennies. Signalons quelques traits caractéristiques de ces changements. Le développement des nouvelles pratiques organisationnelles et productives

---

3. Ainsi, les pays du bassin méditerranéen forment bien une zone régionale *de facto* mais ceux qui ne sont pas membres de la CE craignent l'existence d'un effet d'éviction lié à l'intégration institutionnelle annoncée de certains PECO.
4. La CNUCED recense au moins 599 changements juridiques concernant les investissements directs dont 95 % vont dans le sens de leur libéralisation.
5. Les quatre principes de base sont : la discrimination dont pourrait être victime un investisseur étranger suite à l'adoption par une autorité nationale ou locale d'une mesure spécifique jugée non seulement en droit mais en fait ; la possibilité pour un investisseur d'obtenir la condamnation d'une autorité publique même si son investissement n'est qu'envisagé et pas encore réalisé ; le caractère contraignant des conditions de sortie d'un accord ; la possibilité de négociation d'un régime d'exception.

constitue une réponse des entreprises aux mutations intervenues dans leur environnement économique, et plus particulièrement dans les critères de compétitivité associés aux nouvelles modalités de fonctionnement des marchés.

Dès la fin des années 1960 le modèle fordien de croissance montre ses limites[6], en même temps que les taux d'ouverture des économies connaissent une forte augmentation et que de nouveaux concurrents (d'Asie du Sud-Est principalement) apparaissent dans la compétition internationale. La consommation de masse s'épuise et la demande connaît des changements structurels importants dans le sens d'une plus grande sensibilité à la différenciation des produits et d'une versatilité accrue des comportements des consommateurs.

Les entreprises accélèrent les stratégies de différenciation des produits en augmentant leurs dépenses de RD, de marketing et de publicité pour compenser les difficultés associées à la saturation des marchés et à l'exacerbation de la concurrence internationale dans les biens manufacturés. Pour répondre à ces nouvelles caractéristiques de la demande, les firmes adoptent progressivement les nouvelles technologies flexibles de fabrication qui se diffusent à partir des années 1970-1980 [7].

Ajoutée à l'effet classique du progrès technique en termes de substitution du capital au travail, la capacité de ces nouvelles technologies à engendrer des économies de variété permet aux pays développés de reconquérir des avantages comparatifs sectoriels y compris dans les secteurs intensifs en travail et/ou traditionnels voués à la délocalisation dans les pays à bas salaires. Aussi des recompositions des processus productifs et des opérations de relocalisation dans les pays industriels d'unités d'assemblage ou de montage se développent à partir du début des années 1980 aux Etats-Unis et depuis le début des années 1990 en France et dans d'autres pays européens [8].

---

6. La période de croissance des trente glorieuses a souvent été décrite schématiquement dans ses cohérences d'ensemble. La hausse des salaires réels et le partage de la valeur ajoutée favorable aux salaires coïncident de manière cohérente avec un système productif organisé sur les principes du taylorisme. Les caractéristiques de la demande (faible différenciation, élasticités-prix et revenus élevées) répondent à la croissance de la satisfaction des besoins des ménages en biens de consommation et d'équipement. La croissance soutenue des revenus que permet l'augmentation des gains de productivité permet d'écouler une production de masse sur des bases plutôt autocentrées. La division du travail très poussée, une automatisation accrue mais rigide, un cycle production/consommation long, permettent d'obtenir des économies d'échelle sur des bases nationales ou internationales (délocalisation massive des segments d'assemblage). Des secteurs industriels peu exposés à la concurrence internationale jouent un rôle moteur de la croissance.

7. Ces technologies fondées sur l'informatique et la micro-électronique sont qualifiées de flexibles (par opposition à l'automatisation taylorienne) au sens où elles permettent de fabriquer une variété élevée d'un même bien sans occasionner de coûts irrécupérables du capital c'est à dire des coûts irréversibles liés aux spécificités des équipements pour un produit homogène.

8. Mouhoud (1992, 1996).

Ces changements dans les conditions de l'offre (flexibilité productive) et dans celles de la demande (versatilité accrue) se traduisent par la mise en œuvre de nouvelles relations entre les entreprises et d'autres types d'organisation du travail dans les ateliers

– le développement des formes partenariales de relations inter-firmes, y compris au niveau international (alliances stratégiques, réseaux, accords de coopération...) ;

– la diminution drastique du nombre de sous-traitants et de fournisseurs (notamment dans l'industrie automobile), et la mise en œuvre d'accords de coopération de long terme avec les fournisseurs sélectionnés pour leur complémentarité technologique (fournitures de modules de plus en plus complexes) et non plus seulement pour la faiblesse de leurs coûts ;

– l'engagement des entreprises dans des démarches de qualité (cercles de qualité, certifications, normalisation...).

– l'élévation du niveau de qualification de la main-d'œuvre, avec le développement de la polyvalence ;

– la décentralisation partielle des décisions et le développement de la « coordination horizontale » qui accompagne souvent la réduction de la longueur des lignes hiérarchiques.

Ces changements dans le fonctionnement des marchés et les nouvelles pratiques organisationnelles et productives mises en œuvre par les entreprises, sont associés par de nombreux auteurs à l'idée de l'émergence d'un « nouveau modèle productif » (toyotisme, *lean production*, paradigme de la flexibilité, spécialisation flexible...) basé sur le couple : usage des technologies de l'information / flexibilité-réactivité. Il nous semble illusoire de définir un nouveau modèle productif à partir de ces caractéristiques nouvelles l'usage des technologies de l'information et de la communication (TIC) et la flexibilité peuvent en effet masquer des logiques productives fondamentalement différentes ou opposées. Ce qui nous apparaît comme étant le véritable moteur de l'émergence d'un nouveau modèle productif est l'entrée des pays industrialisés dans « l'économie fondée sur la connaissance ».

Une nouvelle logique de division du travail

L'évolution des modes de concurrence sur les marchés fait que l'activité économique repose de plus en plus sur la mobilisation et la création de connaissances. Cette évolution appelle des changements dans les pratiques productives qui ne peuvent se réduire à la simple mise en œuvre des TIC et à l'accroissement de la flexibilité. Notre hypothèse est que les nouveaux modes d'organisation appelés par l'économie fondée sur la connaissance [9] re-

9. Voir à ce sujet Guilhon et alii (1997) et Moati et Mouhoud (1997).

posent sur un changement de principe de décomposition des processus de production et de division du travail par rapport à l'organisation taylorienne. Ce nouveau principe, que nous avons qualifié [10] de division cognitive du travail, correspond à une spécialisation des firmes sur des savoirs homogènes à partir desquels se fonde la définition des frontières de leur activité.

En effet, à mesure que les technologies de l'information et de la communication se diffusent, nous assistons à la fois à une démultiplication des capacités de transmission et de traitement des savoirs et de l'information et à un processus de spécialisation et de morcellement des savoirs. Avec la complexification de l'environnement économique et l'accroissement de son instabilité, le cœur de l'activité productive consiste à combiner des compétences spécialisées. L'obsolescence rapide à laquelle l'accélération du changement soumet les compétences impose à l'entreprise de mettre en œuvre les conditions favorables à l'adaptation rapide des compétences par un processus de transformation de l'information en connaissances. A travers cette modification de la nature des savoirs dans l'entreprise, c'est le principe même de division du travail qui serait renouvelé. Il glisserait d'une logique technique et de rendement à une logique de compétence et d'apprentissage. On passerait ainsi d'une « division technique ou taylorienne » à une « division cognitive du travail » [11]. Le découpage des activités de production serait alors fondé sur une segmentation en blocs de savoirs homogènes [12].

La diffusion de ces nouvelles manières de découper les activités selon une logique de compétences et d'apprentissage, s'inscrit plutôt dans une logique de création de ressources spécifiques utilisées dans une perspective dynamique que dans celle de la simple combinaison de facteurs de production génériques caractéristiques de la division taylorienne du travail. Cette diffusion bien que très inégale selon les secteurs et les pays a des effets déterminants sur la localisation régionale et internationale des activités productives et sur les relations inter-firmes. L'hypothèse avancée est alors que les déterminants de localisation internationale des activités concernées par la division cognitive du travail passeraient d'une logique de coûts comparatifs à une logique de capacité de création de ressources spécifiques ou encore d'une logique de combinaisons de facteurs génériques à une logique de

10. Moati et Mouhoud (1994).
11. Trois critères permettent de spécifier un mode de division du travail : la manière de segmenter ou de découper les processus productifs ; le mode de coordination des différentes parties prenantes de l'activité et la façon de réintégrer les différents fragments des processus productifs ; enfin les logiques de localisation de la production.
12. On définit ces blocs de savoirs comme des ensembles de connaissance rattachés à un même corps de principes scientifiques et techniques. Ces connaissances sont soumises à une dynamique d'évolution commune impulsée par une activité de recherche et de transformation des informations en de nouvelles connaissances, obéissant à certaines heuristiques partagées par une communauté de spécialistes (Moati et Mouhoud, 1994).

création de ressources spécifiques à l'échelle régionale (au sens de sous-ensemble de pays) ou internationale [13].

Chaque fragment des processus de production des secteurs intensifs en travail qualifié et en connaissances ne pourra être localisé que dans les régions dont les avantages ne se réduisent pas à la disponibilité de facteurs génériques (main-d'œuvre non qualifiée abondante, ressources naturelles), mais qui sont en mesure d'acquérir des blocs de savoir requis pour le partage des tâches à l'intérieur des firmes ou entre les firmes. C'est alors la logique des avantages absolus qui prime.

Au total, la spécificité des critères de localisation industrielle associés à l'émergence de la diffusion du principe de division cognitive du travail peut contribuer à expliquer le double mouvement de globalisation et de régionalisation de l'économie mondiale. La logique d'accès aux compétences exerce un effet centrifuge sur les échanges internationaux, et constitue l'un des fondements de la globalisation. Sur cette base, les échanges sont particulièrement intenses entre les pays industrialisés disposant d'un niveau de ressources cognitives grossièrement équivalent mais ayant développé des compétences dans des champs très différents, à la faveur notamment de spécificités marquées de leurs systèmes nationaux d'innovation. La logique d'accès aux compétences associée à la division cognitive du travail peut ainsi expliquer 1) la contraction des échanges avec les pays à faible niveau technologique, impliquant un processus de divergence cumulative entre pays industrialisés et pays à « dotations naturelles » [14], 2) le dynamisme des échanges entre les trois blocs de la triade, impliquant les nouveaux pays industriels à capacité technologique. En outre, les contraintes de réintégration de processus productifs divisés exercent une force centripète. Faisant jouer un rôle non négligeable à la proximité géographique et surtout à la proximité organisationnelle et technique, elles sont plutôt de nature à favoriser le mouvement de régionalisation de l'organisation de la production.

Mais, compte tenu de l'inégalité de diffusion de ces nouveaux modes de division du travail, on avance l'hypothèse que les secteurs intensifs en travail et organisés selon le principe taylorien de division du travail pourraient davantage trouver leur place dans le processus d'intégration régionale associant les pays en développement périphériques que dans le processus de globalisation fondé sur la recherche de compétences spécifiques.

---

13. On entend par facteurs génériques, des facteurs redéployables d'une activité à l'autre ou d'une tâche à l'autre sans coûts irrécouvrables. On entend par ressources ou facteurs spécifiques, des facteurs attachés à des savoirs spécifiques faiblement redéployables à l'extérieur de ces blocs de savoirs, bien que polyvalents à l'intérieur de chaque bloc.
14. On entend par « pays à dotations naturelles », les pays en développement à capacités technologiques faibles ou nulles et dont les seuls avantages résident dans la disponibilité d'une main d'œuvre abondante ou de ressources naturelles.

En d'autres termes, en schématisant, on aboutirait à la coexistence de deux types de flux commerciaux et de capitaux de natures différentes

– des flux « globalisés » entre pays développés de la Triade disposant d'éléments de monopoles sur des compétences spécifiques. Ces flux concerneraient dans une large mesure les échanges entre les trois pôles de la Triade ;

– des flux régionalisés entre pays appartenant à une même zone régionale pouvant s'étendre à des pays périphériques moins développés et affichant des dotations factorielles différentes.

Les zones régionales intégrées peuvent constituer des espaces privilégiés pour des actions volontaristes des Etats et des institutions internationales en vue de favoriser la convergence structurelle des pays membres (politique industrielle et technologique, transferts financiers, investissements dans les secteurs créateurs d'externalités...). Ce type d'actions peut être de nature à favoriser l'intégration régionale des pays moins développés (zones périphériques des blocs régionaux développés) dans le cadre du nouveau principe de division du travail.

Mondialisation ou polarisation de la production et des échanges ?

Trois types de flux semblent se polariser autour des pays développés de la Triade. Les flux commerciaux, les flux d'investissements directs étrangers (IDE) et les flux de technologie. Passons en revue l'évolution des deux derniers.

Alors que les pays industrialisés étaient déjà très largement majoritaires dans les entrées d'investissements directs, leur part s'est sensiblement accrue dans le courant des années 80 [15]. A titre d'exemple, les IDE français à l'étranger se dirigent dans leur quasi totalité vers les pays de l'OCDE. Les pays de l'Union européenne en sont les principaux bénéficiaires.

De plus, les flux d'investissements directs revêtent un caractère de plus en plus croisé faisant écho au double mouvement de convergence du niveau technologique général des pays industrialisés et d'approfondissement de leurs spécialisations technologiques. Plusieurs études ont mis en évidence une relation entre les avantages technologiques dont disposent les pays et les entrées d'investissements directs[16], alors que Pearce, Islam et Sauvant (1992) n'ont pas trouvé de corrélation significative entre les flux d'investis-

15. La part des pays en développement dans les entrées d'investissements directs s'est brutalement redressée en 1993. Ce redressement semble cependant obéir principalement à des déterminants conjoncturels (UNCTAD, 1994).

16. Kogut et Chang (1991), Cantwell (1992)...

sements directs entre pays industrialisés et les coûts salariaux sectoriels relatifs.

Simultanément, la brusque progression de la part des flux d'investissement dirigés vers les pays en développement du début des années 90 ne révèle pas nécessairement une persistance ou une résurgence de mouvements d'implantation à l'étranger pour des motifs de coûts comparés. Il est toutefois important de remarquer que plus de 90 % de ces flux d'investissements directs sont concentrés sur une dizaine de pays en développement à croissance rapide qui offrent à la fois des potentiels de débouchés locaux attractifs et des dotations en infrastructures de communication très performantes permettant de concilier délocalisation pour motif de minimisation de coûts et impératifs de flexibilité et de réactivité aux fluctuations de la demande (versatilité).

Concernant leur structure par branches, la part des IDE dans les secteurs primaires recule au profit des IDE dans l'industrie manufacturière et surtout dans les activités de services. Au sein même de l'industrie manufacturière, les IDE se concentrent de plus en plus dans les secteurs à forte intensité technologique, dans les secteurs à forte intensité de dépenses en marketing et en publicité et enfin dans les secteurs à fortes interdépendances oligopolistiques, les trois critères pouvant se recouper. De même, alors que la nature ou la logique de l'IDE était jusqu'à la fin des années 1970 plutôt verticale (logique de segmentation internationale verticale des processus productifs) la plupart des IDE sont désormais de nature horizontale (Markusen 1995). Ainsi, bien que près de 30 % du commerce mondial (40 % du commerce manufacturier des pays de l'OCDE) soit un commerce intra-firmes, la plupart de la production réalisée par les filiales des FMN est vendue dans le pays d'accueil. A ces changements dans l'ampleur, la nature, l'orientation géographique et sectorielle des IDE correspondent des changements dans leurs déterminants principaux, avec un recul très sensible du déterminant traditionnel de l'IDE en termes de différences de dotations factorielles ou de coûts salariaux (Markusen 1995).

Enfin, concernant les modalités ou la forme des IDE, on assiste à un accroissement des formes intermédiaires (accords de joint venture, alliances stratégiques, fusions acquisitions...) au détriment de la création de filiales majoritaires. De nombreux travaux mettent en évidence la très forte croissance du nombre des accords de coopération (joint-venture) depuis les années 1980 [17]. Ces accords, en majorité internationaux, sont largement con-

---

17. Voir, entre autres, Delapierre (1991), Hagedoorn et Schakenraad (1992), DRI (1994). Pour un rapide survey, voir Nunnemkamp et alii (1994). Bien évidemment, le développement des accords inter-entreprises ne se limite pas aux opérations internationales. Selon une récente enquête du ministère de l'Industrie sur un échantillon de 4 000 entreprises, 25 % des entreprises déclarent coopérer régulièrement (cette proportion s'élève à 30 % pour les seules entreprises de 500 personnes et plus). L'acquisition de savoirs et d'expérience est

centrés dans les secteurs intensifs en connaissances (technologie, RD, main-d'œuvre qualifiée), et en particulier dans les technologies de l'information, les nouveaux matériaux et les biotechnologies. Les études soulignent le rôle très important des considérations relatives aux complémentarités technologiques entre pays à dotations similaires [18]. Et les auteurs d'interpréter les alliances entre firmes appartenant à des secteurs technologiques différents comme un moyen autorisant « l'agglomération et la combinaison de connaissances » [19]. Au total les IDE se sont fortement et rapidement développés sous des formes nouvelles et entre pays à dotations factorielles et au revenu par tête similaires, et à faibles barrières commerciales.

Les opérations de délocalisation de l'assemblage continuent à s'effectuer en direction de certains pays en développement. Compte tenu des nouvelles exigences de rapidité et de flexibilité sur les marchés des pays développés, l'exploitation des avantages comparatifs des pays du Sud est encore possible à condition d'associer ces avantages à la disponibilité d'infrastructures de transport de télécommunications efficaces. Plusieurs entreprises françaises tentent de rendre compatible une segmentation internationale des processus productifs avec les impératifs de compétitivité, de réponse rapide à la demande, en s'appuyant sur les nouvelles technologies de l'information et de télécommunication. Or les pays qui peuvent attirer ces segments délocalisés sont précisément ceux qui sont capables de combiner des avantages coûts comparatifs et une efficacité des infrastructures publiques. Ainsi, la persistance, et dans quelques cas le développement de la délocalisation de l'assemblage manufacturier (secteurs intensifs en travail), exigent cette combinaison d'avantages (infrastructures, marché local ou régional étendu et avantages-coûts).

Le troisième type de flux dont il convient de tenir compte est celui de la technologie. Dans ce cas également deux thèses s'affrontent : celle du rattrapage inéluctable des pays en développement et celle de l'avance cumulative des pays avancés.

Les alliances technologiques se concentrent pour leur quasi-totalité entre firmes de pays développés et très marginalement entre firmes de la Triade et celles des NPI d'Asie.

---

la principale motivation mise en avant (60 %).

18. Ainsi, 31 % des 587 accords impliquant des groupes européens recensés entre 1980 et 1988 par le LAREA/CEREM concernaient la production de connaissances technologiques (Delapierre et Michalet, 1989).

19. Hagedoorn et Schakenraad (1992) montrent que 60 % des alliances recensées ont pour première motivation le partage des coûts de R&D ou l'acquisition d'un savoir-faire. L'accès au marché ou la modification des structures de marché ne sont déclarés comme première motivation que dans 30 % des cas. Cette hiérarchie des motivations varie selon les secteurs : l'accès au marché domine dans les industries mûres (la chimie, l'électronique grand public, l'alimentation, et dans une moindre mesure l'automobile). Les motivations liées à la technologie dominent dans les biotechnologies, les nouveaux matériaux, les automatismes industriels et les logiciels dans l'aéronautique.

Même les accords de licence sur la technologie qui ne supposent pas la production mais l'exploitation technologique, pour reprendre la typologie de Archibugi et Michie (1995), n'impliquent également que très marginalement les pays en développement.

Les pays en développement peuvent-ils opérer un processus de rattrapage technologique et entrer directement dans le processus de globalisation ?

De nombreux obstacles viennent limiter cette possibilité. D'une part les alliances technologiques se concentrent pour leur quasi-totalité entre firmes de pays développés et très marginalement entre firmes de la Triade et celles des NPI d'Asie. D'autre part, même les accords de licence sur la technologie qui ne supposent pas la production mais l'exploitation technologique, n'impliquent également que très marginalement les pays en développement.

Ainsi, Freeman et Hagedoorn (1995) s'appuyant sur les données récentes du MERIT montrent que plus de 90 % des alliances stratégiques dans la technologie enregistrées dans les années 80 se font entre firmes des pôles développés de la Triade [20]. La coopération dans la production technologique semble fermée pour les pays en développement et même les NPI (nouveaux pays industriels) dans un grand nombre de secteurs [21].

Même dans le cas des accords impliquant non plus des alliances sur la production de la technologie, mais des accords de transfert des technologies (accords de licence, de joint venture...) d'une firme à une autre, la participation des pays en développement est très faible. Bien pire, comme l'avaient constaté de nombreux rapports et travaux (Mouhoud 1992, Chesnais 1994), la part des accords de technologie en direction des PVD et même des NPI a baissé dans la seconde moitié des années 1980 par rapport à la première moitié [22]. La part des PED est non seulement marginale mais décroissante y compris dans les secteurs à faible intensité technologique. Ce processus de marginalisation se poursuit durant les années 1990.

---

20. Un quart de ces alliances se font entre firmes aux Etats-Unis, 20 % entre firmes américaines et firmes européennes et entre firmes européennes elles-mêmes, 15 % entre firmes américaines et firmes japonaises.
21. C'est le cas de la technologie médicale où les firmes des pays développés se partagent la totalité des alliances, la biotechnologie avec 99.5 %, les logiciels (99.1 %) et les ordinateurs (98 %). La participation des NPI n'est présente que dans quelques secteurs comme l'automobile, l'agro-alimentaire (9.5 %) et la micro-électronique (3.6 %). Dans la micro-électronique, il s'agit essentiellement d'accords entre firmes de la Triade et la Corée du Sud pour des applications des technologies de l'information dans l'électronique grand public. Les pays en développement ne sont essentiellement présents que dans le secteur très large de la chimie (alliances entre firmes des pays développés et certains pays de l'OPEP dans la pétrochimie).
22. La part des accords entre firmes de la Triade et firmes des NPI passe de 6.2 % à 6 % et celle entre Triade et PVD passe de 4.4 % à 3.3 % entre les deux sous-périodes.

Protection intellectuelle et technologique et clauses sociales dans le commerce Nord-Sud

Autre facteur aggravant de l'exclusion des pays en développement de l'accès à la technologie mondiale, le développement d'un protectionnisme qui n'affecte pas seulement le commerce de marchandises mais également les délocalisations et les transferts de technologies.

Ainsi, le développement du débat sur la nécessité ou non de l'instauration d'une clause sociale dans les échanges Nord-Sud est pour le moins ambiguë. L'accusation d'une concurrence déloyale subie par les pays développés, qualifiée à tort de « dumping social », s'adresse souvent aux pays émergents d'Asie du Sud-Est en particulier. Or pour ces derniers qui ont quasiment rejoint le niveau de développement des pays de l'OCDE, il existe une relation croissante entre leur développement et l'amélioration de leurs infrastructures scientifiques, techniques, d'éducation et...de protection sociale. Les coûts sociaux s'accroissent à mesure qu'ils se développent. Pour les autres pays en développement le problème est plus complexe Le cadre de la globalisation rend difficile l'exploitation de leurs avantages coûts-comparatifs. Leurs exportations ne sont plus aussi compétitives qu'auparavant. L'application des clauses sociales pour des raisons de concurrence déloyale ne tient pas vraiment. En revanche, il existe un cercle vicieux de l'érosion de leurs avantages dans le commerce international et dans IDE et la faiblesse de leurs infrastructures y compris de protection sociale. La clause sociale est ainsi ressentie comme une simple mesure de protection qui s'ajoute aux autres (Accords Multifibres prolongé, démantèlement des accords préférentiels....), renforçant ainsi leur processus d'exclusion de l'économie mondiale. La portée de son éventuelle application nous semble limitée en ce sens qu'elle ne vise que des pays marginalisés dans le commerce international et que prenant nécessairement la forme d'un tarif (taxe sur les importation) anti-dumping elle ne s'applique qu'aux flux commerciaux entre pays (hors commerce intra-firme). Or les flux commerciaux sont devenus moins dynamiques que les flux d'IDE et la mobilité internationale des unités productives visant la concurrence sociale et fiscale s'est accrue à l'intérieur des espace régionaux comme au niveau mondial.

L'intégration régionale favorise-t-elle le rattrapage et l'insertion internationale des pays moins avancés ?

Si la globalisation conduit à ou s'accompagne d'un processus d'homogénéisation des acteurs qui y participent, la régionalisation *de jure* ou *de* facto admet au contraire l'hétérogénéité des pays qui s'y insèrent. En effet, dans la mesure où il y a décision institutionnelle de faire participer des pays à degrés de développement différents à une zone régionale, l'échange fondé sur les différences de dotations factorielles peut trouver sa place, au moins dans un

premier temps. Si la globalisation est fondée sur la logique des avantages absolus, la régionalisation constitue un espace d'exploitation des avantages comparatifs classiques. La régionalisation devrait donc se révéler comme un moyen plus aisé d'insertion internationale pour les pays à désavantages technologiques que la globalisation. Deux scénarios peuvent être retenus.

Le premier scénario consiste à considérer que la possibilité de développer des échanges sur la base de différences de dotations factorielles peut constituer un piège, une trappe pour les pays dont les spécialisations sont traditionnelles et intensives en travail non qualifié. Au lieu de s'adapter aux conditions de compétitivité sur les marchés globaux, la possibilité d'exploiter leurs avantages comparatifs, les effets de détournement de trafics de la régionalisation, auraient pour conséquence de les enfermer dans leurs spécialisations traditionnelles (effet de *lock-in*).

Cependant, une telle vision ne prend pas en compte les effets d'entraînement que peut créer le processus de régionalisation qui regroupe des pays développés et des pays en développement, et *a fortiori* dans le cas particulier des économies en transition disposant d'un stock de capital initial et des infrastructures de transport et de télécommunication bien que nécessitant une modernisation et une connexion aux réseaux des pays de l'union régionale. En fait, ce type d'intégration, une fois annoncé [23], influence les anticipations des firmes dans leurs décisions d'installer des unités productives ou de réaliser des opérations de joint-venture, afin de bénéficier d'un sorte de prime au premier arrivant dans la perspective de conquête des marchés locaux. Dès lors, le processus de rattrapage technologique peut connaître une accélération. Ce scénario optimiste, envisage l'intégration régionale comme un tremplin pour l'insertion dans le processus de globalisation.

Cette grille de lecture de la mondialisation des économies et des processus de régionalisation a servi de point de départ à la réflexion menée dans ce séminaire de l'IRES. Certains de ces papiers en retrouvent la logique dans certains secteurs (services de conseil aux entreprises), dans certains pays (PECO, pays d'Asie du Sud-Est...) tandis que d'autres en minimisent le caractère structurant (les investissements directs japonais en Asie).

---

23. Par exemple, l'annonce dès le début des années 1980 de l'intégration de l'Espagne et du Portugal à la Communauté européenne a orienté positivement les anticipations des opérateurs qui ont redéployé et augmenté leurs investissements directs dans ces deux pays avant même l'intégration effective en 1986. De telles anticipations peuvent également se produire pour certains pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) en raison de l'annonce de l'élargissement en 1997 de la CE aux pays formant le CEFTA (Hongrie, Pologne, République tchèque).

Référence bibliographique

Archibugi D., Michie J. (1995), « The Globalisation of Technology : a new Taxonomy ». *Cambridge Journal of Economy*, vol. 19, n° 1, février, pp. 121-140.

Blomstrom M. et Zejan M. (1991), « Why do Multinational Corporations Seek out Joint Ventures », *Journal of International Development*, 3:1, 53-63.

Cantwell J. (1992), « Innovation and Technological Competitiveness », in Peter J. Buckley and Mark Casson (éd.), *Multinational Enterprises in the World Economy,* Edward Elgar, Aldershot, pp. 20-40.

Chesnais F. (1994), *La mondialisation du capital*, Paris, Syros.

Delapierre M., Michalet C.A. (1989), « Vers un changement des structures des multinationales : le principe d'internalisation en question », *Revue d'économie industrielle,* n° 47, 1er trimestre, pp. 27-43.

Delapierre M. (1991), « Les accords interentreprises, partage ou partenariat ? », *Revue d'économie industrielle,* n° 55, pp. 135-161.

DRI (1994), « Récentes tendances des alliances stratégiques », in *Commission européenne, Panorama de l'industrie communautaire,* Eurostat, Bruxelles, pp. 23-26.

Freeman et Hagedoorn (1995), « Convergence and Divergence in the Internationalization of Technology », in Hagedoorn J. editor , *Technical Change and the World Economy*, Edwar Elgar, 1995, chapitre 2.

Greenaway, D. (1993), « L'investissement direct dans la Communauté », in *Economie Européenne,* n°52, pp. 113-141.

Guilhon et alii éditeurs (1997), *Economie de la connaissance et organisations*, Paris, l'Harmatan.

Hagedoorn J., Schakenraad J. (1992), « Strategic Technology Partenering and International Corporate Strategies », in Hughes K. (éd.), *European Competitiveness*, Cambridge University Press.

Kogut B., Chang S.J. (1991), « Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States », *Review of Economics and Statistics,* vol LXXIII, n° 3, Aug., pp. 401-413.

Markusen J., (1995), « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Firms », in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n°2, printemps, pp. 169-189.

Moati P. et Mouhoud E. M. (1994), « Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail », in *Economie Appliquée,* t. XLVI, n°1, pp. 47-73.

Moati P. et Mouhoud E.M. (1997), « Compétences, spécialisation et localisation internationales », in Economie de la connaissance et organisations, Paris, l'Harmatan.

Mouhoud E.M. (1992), *Changement technique et division internationale du travail*, Paris, Economica.

Mouhoud E.M. (1996), « Délocalisation dans les pays à bas salaires et contraintes d'efficacité productive », *Monde en développement*, vol.95, n° 1, pp. 25-35.

Mouhoud E.M. (1997), « The Links Between Migration, Free Trade and Regional Integration : Specific Characteristics of the CEECs », in OECD/WIFO *Migration, Free Trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe,* Vienne.

Nunnenkamp P., Gundlach E., Agarwal J.P. (1994), « Globalisation of Production and Markets », *Kieler Studien*, n° 262, J.C.B. Morr, Tübingen.

Pearce R.D., Islam A., Sauvant K.P. (1992), *The Determinants of Foreign Direct Investment. A Surwey of Evidence,* UNCTC, New-York.

UNCTAD (1997), « Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy », *World Investment Report 1997*, New-York,/Genève.

Viner J. (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New-York.

Services informationnels, nouvelle division du travail et mondialisation sélective

Catherine SAUVIAT *

La contribution des services à la production et aux transactions marchandes s'est accrue fortement dans toutes les économies. Pour s'en tenir aux processus qui relèvent des « mondes de la production », deux mécanismes sont à l'origine de cette croissance. Une partie de ce changement est imputable à une évolution structurelle des systèmes productifs qui intègrent une part croissante de services « intermédiaires », tant au niveau des process que des produits. Ces mutations du système productif expliquent en partie que les secteurs des services occupent aujourd'hui une part prépondérante dans l'emploi, dans les consommations intermédiaires comme dans la valeur ajoutée des économies avancées et même des NPI.

L'autre élément tient à la croissance rapide, au sein des services intermédiaires, de services à fort contenu informationnel, résultat de l'externalisation par les firmes de certaines fonctions de services mais aussi de l'apparition de nouveaux secteurs liés à la diffusion des technologies de l'informatique et des télécommunications (TIC). Ces « services informationnels » regroupent toutes les activités à forte composante de « matière grise » consistant à traiter, mettre en forme et transmettre les diverses informations nécessaires au fonctionnement des entreprises et des marchés (de Bandt, 1995). Ces activités telles que les services de conseil, les services informatiques, les services de communication, ou certains services financiers réclament des investissements (initiaux et permanents) importants pour transformer les informations collectées et accumulées en connaissances et en savoirs stratégiques d'aide à la décision et à l'action, indispensa-

* Chercheur à l'IRES.

bles au fonctionnement des entreprises et au développement de l'échange marchand.

L'une des idées défendues ici est que ces services intensifs en connaissances, parce qu'ils mettent en œuvre des compétences transversales relatives aux savoirs gestionnaires, réglementaires ou techniques, sont constitutifs des blocs de savoirs contemporains (à côté des principes scientifiques et techniques de base) et d'une nouvelle division cognitive du travail fondée sur une logique d'apprentissage, de création et d'appropriation de connaissances (Moati, Mouhoud, 1994). Le développement de cette division cognitive du travail va de pair avec l'intensification du recours aux services informationnels et l'établissement de nouvelles alliances entre les entreprises et les prestataires de ce type de services, processus qui structure fortement leur mondialisation.

Or ces savoirs accumulés et mis en forme dans des « produits » par les prestataires de services informationnels ont de plus en plus tendance à être érigés en normes de gestion et principes d'action des entreprises dans un contexte de mondialisation accrue. Ce faisant, et c'est la deuxième idée qu'on avancera, le degré de polarisation des pays source de tels « services », de même que les niveaux de concentration atteints par ces « services » ont des incidences croissantes en terme de polarisation des échanges internationaux de services (et de biens), mais aussi de localisation de telles activités tendant vers une hiérarchisation forte de la production au niveau mondial, au sein même des pays avancés et de façon encore plus accentuée entre pays industrialisés et pays en développement.

Dans une première partie, on montrera en quoi ces services intermédiaires, à fort contenu informationnel, jouent un rôle déterminant dans la configuration des blocs de savoir critiques contemporains. Dans une deuxième partie, on mettra en évidence la place de plus en plus centrale des services informationnels dans le mouvement de mondialisation des services, qu'il s'agisse des échanges ou de l'investissement direct. A partir du cas à nos yeux exemplaires des activités de conseil et d'audit, on expliquera dans une troisième partie pourquoi la mondialisation et la concentration à l'œuvre dans les services à fort contenu informationnel se fait principalement sous l'égide des firmes anglo-américaines. Et en quoi ce processus tend d'une part à faire prévaloir les règles du jeu et les principes d'action du capitalisme marchand américain comme modèle hégémonique à vocation universelle ; d'autre part, à exclure des pays ou des zones économiques régionales de cette nouvelle division cognitive du travail.

Les services informationnels au cœur des nouveaux blocs de savoir

La croissance rapide (et dans certains cas, l'émergence même) de nombreux secteurs de services liés à la production et à la commercialisation de biens est allée de pair avec la croissance du contenu informationnel de l'ensemble des opérations qui sont incluses dans la chaîne de valeur et qui sont nécessaires à la maîtrise de celle-ci par la firme (Porter, 1986). La croissance du contenu informationnel est l'expression de phénomènes tels que l'instabilité et la complexité croissante de l'environnement des firmes, ainsi que la montée des risques associés à l'épuisement du mode de régulation de type fordiste et à l'émergence d'une mondialisation à dominante financière. Cette croissance est également indissociable de l'intensité du rythme du progrès technique dans le domaine des technologies de l'informatique et des télécommunications (TIC). Devenues les principales, sinon les seules industries à croissance soutenue dans les années 1990 (au point de susciter une intéressante discussion sur la transformation nécessaire des indicateurs de conjoncture) [1], les TIC se sont employées activement à susciter des besoins nouveaux et une demande accrue liée à des opérations d'acquisition et de traitement de l'information.

L'externalisation d'un certain nombre d'activités de service informationnel a permis un approfondissement de la division du travail par une spécialisation accrue, engendrant des effets d'apprentissage et d'expériences et une amélioration de l'efficacité productive pour les firmes spécialisées de services. Ces activités contribuent aujourd'hui de façon déterminante aux coûts de production et de transaction des marchandises [2].

Plusieurs secteurs des services sont partie intégrante des TIC (télécommunications, logiciels et services informatiques, conseil). Ils sont en général dotés d'une intensité en R&D élevée, et d'une main-d'œuvre hautement qualifiée (OCDE, 1996). Ils sont en même temps parmi les principaux utilisateurs des TIC aujourd'hui dont ils ont su davantage tirer partie que les secteurs manufacturiers. Car leur capacité à centraliser les informations sur la clientèle et les marchés et à les gérer pour leur propre compte sont des éléments déterminants de la compétitivité des firmes appartenant aux secteurs des services informationnels. Ils jouent de ce double fait un rôle déter-

---

1. Dans le conseil en système d'information, fortement créateur d'emplois aux Etats-Unis, les taux de croissance du chiffre d'affaire atteindraient les 40 %, *cf.* « The New Business Cycle », *Business Week*, March 31, 1997. Dans le conseil en management, le taux de croissance annuel du chiffre d'affaire des principaux leaders du marché dépasse les 20 %, voire les 30 %, *cf.* « *Management Consultancy* », *Financial Times Survey*, June 19, 1997.
2. L'exemple de la firme *Nike* est de ce point de vue tout à fait édifiant. Les compétences clés de cette firme relèvent de ses activités de R&D, de conception des produits et du marketing et de sa capacité à gérer et à coordonner ses activités de fabrication qui sont en totalité sous-traitées en Asie du sud-est et qui ne représentent qu'une faible part du coût de production.

minant dans la configuration des blocs de savoirs critiques contemporains, voire dans le processus de sélection/orientation des technologies et dans la définition des trajectoires technologiques contemporaines.

Innovation et services informationnels

Ces secteurs et firmes sont spécialisés dans la saisie, la centralisation, l'analyse et la vente d'informations critiques relatives aux produits et aux technologies, aux conditions d'accès aux marchés, aux règles du jeu institutionnelles en phase de changement radical [3], et aux moyens de bénéficier au maximum des possibilités offertes par la finance de marché mondialisée, ce qui suppose d'en connaître les *us et coutumes* locales et de s'y adapter. La centralisation, le traitement et la vente d'informations pointues dans ces domaines est une activité productrice de connaissances et de valeur ajoutée. L'information traitée se transforme en connaissance porteuse de valeur pour les firmes qui la commandent, la coproduisent en partie avec les fournisseurs et la paient. Ces formes de connaissances ou d'expertise ne relèvent pas des connaissances relatives aux lois de la nature et à leurs applications technologiques. Elles sont rarement incluses dans les « blocs de savoir » et les compétences critiques, n'appartenant pas aux sciences dites « dures ».

A cet égard, J. de Bandt (1994) a raison de souligner à quel point ces notions continuent à être trop souvent abordées sous un angle presque exclusivement « industrialiste et technologiste ». Et il est vrai que les travaux sur la croissance, la R&D, l'innovation et la technologie ont eu longtemps pour principal objet d'analyse l'industrie manufacturière et le domaine de la production. Ces conceptions sont en train de changer [4]. Dans le contexte d'une économie mondiale à croissance lente et d'une concurrence accrue du fait de la mondialisation, on peut trouver de bonnes raisons justifiant l'établissement d'une division du travail de type cognitif qui puisse s'établir autant, sinon plus, entre des firmes à compétences technologiques déterminées et des firmes de services plutôt qu'avec d'autres firmes industrielles, détentrices de compétences technologiques complémentaires. Car il est de plus en plus reconnu que le développement et la commercialisation des innovations passent de façon croissante par la mobilisation de compétences non seulement techniques mais aussi (et l'on serait tenté de dire surtout) gestionnaires et commerciales dont les « services intensifs en connaissance » (*Knowledge Intensive Services*) sont les principaux vecteurs. L'accès aux technologies n'est pas à lui seul un gage de compétitivité pour les entrepri-

---

3. *Cf. Le supplément économique du Monde* sur l'OMC et les conséquences du « Traité de Marrakech » du 30/09/97.
4. L'OCDE reconnait d'ailleurs à sa manière l'importance des secteurs des services, ayant porté récemment son effort sur l'amélioration de la collecte d'informations en matière de R&D dans les services, *cf.* OCDE (1996).

ses. Encore faut-il qu'elles puissent avoir accès aux capitaux, aux marchés, etc.

P. Cohendet (1994), à partir d'une approche de la technologie conçue non plus comme une simple somme d'informations mais comme un ensemble reposant sur des connaissances tacites et spécifiques aux firmes, souligne le développement récent d'une multitude de services nécessaires au « transfert de technologie » et qui impliquent l'établissement de nouvelles relations entre entreprises et prestataires de services. B-A Lundvall et S. Borras (1997) citent une étude de l'OCDE sur la Norvège montrant que, si la part des services dans la R&D (42 %) est toujours inférieure à leur part dans la production et l'emploi national, 70 % des dépenses de R&D des services sont concentrés dans deux secteurs, les TIC et les services aux entreprises. Se fondant sur les découpages opérés par l'OCDE à propos des industries manufacturières sur la base de l'intensité en R&D, ils proposent une classification des « services intensifs en connaissance » selon qu'ils sont fondés effectivement ou potentiellement sur la technologie. On y trouve la plupart des services liés à l'informatique, les laboratoires de R&D externalisés dans le domaine des sciences naturelles, des sciences sociales et de l'ingénierie, le conseil technique, mais aussi le commerce de gros en machines, les services logistiques, les services de télécommunications et les services de conseil.

Compétences critiques et services informationnels

La somme des compétences critiques nécessaires pour que les entreprises « restent dans la course » a constamment évolué. Aujourd'hui, ces blocs de savoir ne reposent pas sur les seules technologies issues de principes scientifiques et techniques (eux-mêmes souvent d'origine diverse) mais aussi bien sur des savoirs relatifs au design, au marketing, à la logistique, à la gestion financière, à la gestion des organisations, à la gestion des ressources humaines, à la connaissance des marchés, etc. Ils supposent un investissement de départ important dans la qualité des ressources humaines à disposition de l'entreprise (recrutement de personnel très qualifié), et un investissement permanent pour maintenir cette qualité (formation permanente). Ce qui est décisif, c'est la capacité à établir des ponts entre ces différents types de savoirs à travers des relations établies dans la durée qui opèrent un constant va-et-vient entre les expériences accumulées des partenaires industriels et celles des prestataires de services concernés.

Or les prestataires de services informationnels sont bien placés pour répondre à de telles exigences. Ils contrôlent en effet une masse d'informations très importante (informations à caractère scientifique et technique, informations de nature commerciale, financière, industrielle, informations de type réglementaire), qu'ils transforment en permanence en expertise et en

connaissances, à la croisée des savoirs gestionnaires et des savoirs techniques et qu'ils utilisent pour identifier, conceptualiser et planifier la résolution des problèmes posés par les clients. Ils sont ces « manipulateurs de symboles » qui disent à leurs clients comment mieux déployer des ressources ou transférer des actifs financiers, économiser du temps, produire de nouvelles technologies ou des arguments juridiques nouveaux, développer des campagnes de communication pour convaincre les consommateurs et conquérir de nouveaux marchés et qui participent à la mise en œuvre de ces conseils (Reich, 1993).

Prenons quelques exemples pour illustrer ces propositions. Pour un groupe industriel ou de services même de très grande taille, avec beaucoup de compétences internalisées, qui envisage la fusion-acquisition avec un autre groupe, le recours aux services d'une ou plusieurs firmes spécialisées dans le conseil financier ou *corporate finance* (banque d'investissement comme *Lazard Frères*, *Goldman Sachs* ou *S.G. Warburg*, département spécialisé d'un cabinet d'audit ou de conseil, ou bien d'une banque universelle), d'un côté dans l'évaluation des actifs (cabinets d'audit), l'élaboration des scénarios de fusions-acquisitions (banques, cabinets de stratégie, cabinets juridiques) et de restructuration (recherche de partenaires et prises de participation), et de l'autre dans la centralisation des capitaux nécessaires à la réussite d'une OPA, est incontournable. Le nombre de conseillers par transaction a d'ailleurs tendance à augmenter. Rien d'étonnant à ce que la vente de services financiers spécialisés et de services aux entreprises puisse être identifiée avec un degré de détail très important dans la balance des services des pays les plus avancés de ce point de vue (le Royaume-Uni et les Etats-Unis) [5]. Mais derrière ces ventes de services se situent des relations entre firmes prestataires de services et firmes clientes établies dans la durée et fondées sur la confiance. Ces relations ne relèvent pas des rapports classiques entre finance et industrie, mais d'une division cognitive du travail car l'ingénierie financière fait partie aujourd'hui des compétences « critiques ».

Prenons un autre exemple d'une industrie dont les firmes doivent s'implanter à l'étranger moyennant des formes qui combinent l'IDE et le partenariat. Au cours des quinze dernières années, on a assisté à une internationalisation accrue des grands groupes de conseil aux entreprises qui font des

5. Les représentations statistiques traduisent toujours plus ou moins les spécificités nationales. De ce point de vue, la balance des services du R-U est de manière générale plus détaillée que celle des autres pays, vu la longue tradition du R-U dans le commerce des « invisibles ». Les échanges de services financiers y sont notamment répertoriés avec un degré de détails plus important que dans n'importe quel autre pays, et ce, depuis de nombreuses années. Aux Etats-Unis, la couverture des données concernant les échanges de services financiers vient d'être améliorée, pour tenter de mieux prendre en compte leur diversité et de faire apparaître la position des institutions financières américaines dans la globalisation financière. Le BEA a ainsi ajouté près d'une douzaine de nouveaux services aux services financiers déjà répertoriés (*cf. Survey of Current Business*, July 1996).

enseignes de cette profession des noms familiers aujourd'hui. Il y a quinze ans, *Arthur Andersen* ou *McKinsey* n'étaient connus que des spécialistes du management même si ces firmes sont anciennes. Aujourd'hui, ils sont connus de tous. Derrière ce processus, il y a plus qu'une réputation établie et une publicité réussie (d'ailleurs très limitée et/ou très récente dans le cas d'Andersen Consulting), il y a un véritable changement de statut. Auxiliaires assez modestes des firmes multinationales américaines dans les années 1970 et s'internationalisant au départ dans la foulée de leurs clients puis très rapidement dans l'objectif de conquérir une clientèle locale, les grands groupes de conseil sont devenus dans le cadre de la mondialisation du capital des partenaires quasi incontournables – de petite taille et peu capitalistiques mais de premier rang – des groupes industriels ou de services.

Des acteurs de premier plan dans la mondialisation et la diffusion de normes et de pratiques de gestion

Ces grands groupes jouent ce rôle dans le cadre d'une division du travail où loin de suivre leurs clients sur tel ou tel marché, comme il y a trente ans, ils les y précédent bien souvent, leur préparant le terrain et leur ouvrant la voie. Les compétences mobilisées par ces cabinets sont au carrefour du monde savant et du monde des affaires (Dezalay, 1992) et relèvent à la fois de compétences techniques (fonctionnelles et sectorielles) et de savoir-faire relationnel ou social. Car ce qui est transféré ne se réduit pas nécessairement à des formes tangibles mais peut prendre la forme de connaissances, codifiées ou tacites, de compétences organisationnelles. C'est ainsi que ces firmes jouent un rôle de tout premier plan dans le processus de transfert et de diffusion des connaissances et des technologies nouvelles, et dans l'incorporation de celles-ci dans le système productif, c'est-à-dire dans la capacité qu'ont les firmes d'assimiler et de mettre en œuvre des idées nouvelles (Bessant & Rush, 1995). Ces groupes ont d'ailleurs une activité propre de R&D très importante, au moins équivalente à celle des grandes entreprises industrielles ou de services. Cette activité s'illustre par la mise au point permanente de nouveaux « produits » et de nouvelles méthodes qui aboutit à l'ouverture de nouveaux marchés ou segments de clientèle (*corporate finance, business integration*, etc.). Elle exige la mobilisation de ressources humaines, technologiques et financières parfois considérables qui forment des barrières à l'entrée particulièrement puissantes et efficaces dans cette « industrie ».

Au sein de cette division cognitive, ils se font également codificateurs et diffuseurs de normes de gestion et participent ainsi au processus d'homogénéisation des approches et méthodes du management encore fortement marquées par leurs contextes d'origine. Ils exercent ce faisant une influence croissante sur les modèles d'entreprise, les modèles de marché, les normes

de produits, les normes financières et comptables, les normes salariales qui produisent et légitiment une certaine vision de l'entreprise et des modes de régulation. Par leur fonction d'évaluation, de conception et de contrôle, ils jouent un rôle non négligeable dans le processus de mise au point des technologies managériales et organisationnelles (*best practice*), de leur diffusion et de leur transfert d'une économie à l'autre (ou d'un secteur à l'autre). W.N. Espland et P.M. Hirsch (1990) ont souligné par exemple le pouvoir initiateur et légitimant des grands cabinets d'audit dans la financiarisation et la diversification conglomérale des firmes américaines dans les années 60. Ces cabinets étaient à la fois « théoriciens » (rôle symbolique) et « acteurs » (rôle technique) de ce mouvement en ce qu'ils ont non seulement fourni le cadre rhétorique des principales innovations comptables mais ils ont également participé activement à la vague de fusions et d'OPA qui a touché les entreprises américaines durant cette période.

Dans la période contemporaine, on pourrait en dire autant du rôle des cabinets de conseil. Ces derniers contribuent fortement à diffuser au sein du monde des affaires (investisseurs institutionnels, analystes financiers, dirigeants d'entreprises) une représentation de l'efficacité et des performances des entreprises en référence à une norme de rentabilité financière imposée par les marchés financiers et les actionnaires (*shareholder value*). En évaluant les entreprises, en comparant leurs performances et en élaborant les stratégies au regard de cette norme, ils contribuent puissamment à la légitimation de cette norme et aux politiques de restructuration qui en découlent [6].

Les grands cabinets d'avocats d'affaire (*law firms*) participent également de cette division cognitive du travail. L'extension constante des procédures d'arbitrage privé pour le règlement des conflits d'affaire, y compris lorsqu'une des parties n'est pas un groupe industriel mais un Etat, en fait à la fois des partenaires stables des groupes et des firmes qui participent à l'élaboration de normes privées en matière de droit international des affaires. Maintenant que le modèle de l'arbitrage d'affaire a été adopté par l'OMC pour le règlement des différents et que les mêmes dispositifs figurent dans l'accord multilatéral sur l'investissement dont la négociation a été momentanement suspendue, cette « industrie » de service est promise à un bel avenir et est assurée de figurer en bon rang dans la division cognitive du travail opérée par les groupes.

Mais les exemples peuvent être pris aussi dans les « industries » du traitement de l'information, c'est-à-dire celles où les opérateurs saisissent, stockent, transforment et transmettent l'information et où les technologies

---

6. *Cf.* « Valuing companies : A star to sail by ? », *The Economist*, August 2nd, 1997 et aussi « Managing for shareholder value » by T. Jackson, *Financial Times Survey on Management Consultancy*, June 19, 1997.

relèvent davantage des sciences « dures » et de savoirs d'origine distincte – sciences des matériaux, de l'optique, de la physique des solides – (Delapierre, 1990). Ces opérateurs peuvent être des opérateurs industriels, ceux qui produisent les composants électroniques ou le matériel informatique, mais ce sont aussi des prestataires de services. Parmi eux, il y a ceux qui produisent les logiciels (éditeurs) et les développent, ceux qui conçoivent les systèmes, leur intégration, et assurent la formation qui s'y rapporte (conseil en systèmes informatiques, *Facilities Management*), ceux qui ont la responsabilité de la maintenance (réparation, résolution de problèmes, planification, installation de sites) ou encore ceux qui offrent des services de réseaux (messagerie électronique, échange électronique de données, services de transfert à valeur ajoutée). Or sur le marché de l'informatique et des systèmes d'information, ce n'est plus IBM en tant que fabricant de matériel mais Microsoft en tant que producteur de logiciels qui définit les standards et par rapport auquel les fabricants de matériel doivent s'adapter [7]. Les marchés financiers le reconnaissent à leur manière : la capitalisation boursière de Microsoft a dépassé 200 milliards de dollars, chiffre sans rapport avec ses immobilisations physiques (ou actifs tangibles) tandis que celle d'IBM n'atteint que la moitié de cette valeur [8].

Les services informationnels, moteur de la mondialisation des services

Les échanges internationaux de services s'élevaient à 791 milliards de dollars d'exportations et 752 milliards de dollars d'importations en 1994 d'après l'OCDE (1997). Ces derniers ne représentent donc globalement que 27 % du total des exportations de marchandises et 26 % des importations pour l'ensemble de la zone OCDE. En outre, cette part n'a guère varié et a même légèrement régressé depuis 1970 où elle atteignait alors près de 30 %. Si l'on considère les seuls services marchands (hors services gouvernementaux), leur part est stabilisée autour de 25 %.

Au total, la part des échanges de services dans les échanges commerciaux des pays de l'OCDE paraît donc relativement restreinte. En outre, elle n'a guère progressé et ce, en dépit de la libéralisation du commerce de services et du développement rapide des nouvelles technologies de l'information et de la communication [9]. Pour autant, les performances des différents types de services échangés ne vont pas toutes dans le même sens.

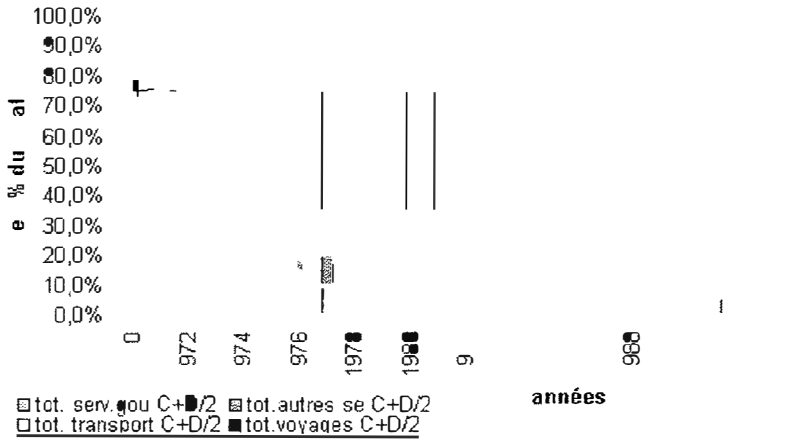
---

7. Pour la sortie de Windows 95, la firme a dépensé 11 % de son chiffre d'affaire en budget publicitaire.
8. En 1997, IBM a de son coté et pour la première fois de son histoire réalisé un chiffre d'affaire plus important dans les services (logiciels et maintenance inclus) que dans le matériel (57 % contre 43 %).
9. Ce constat sert d'ailleurs souvent d'argument à de nombreux auteurs qui continuent de

La croissance relativement forte des échanges de services informationnels

L'analyse des différentes composantes du commerce international de services indique que la contribution la plus importante aux échanges de services est aujourd'hui celle de la rubrique « autres services » qui représente 36,7 % des échanges (exportations + importations) des pays de l'OCDE en 1994, et qui est aussi la plus dynamique sur la période envisagée ainsi que le suggère le graphique ci-après.

Echanges internationaux de services par catégorie de services



Bien que cette catégorie recouvre des activités de services fortement hétérogènes, dont la définition varie d'un pays à l'autre [10], c'est bien là que l'on trouve les services à fort contenu informationnel tels que les services financiers (commissions des assurances, des banques, des courtiers, etc.) et

considérer les services comme des secteurs en grande partie abrités de la concurrence internationale. Or cette vision nous paraît totalement erronée – y compris pour les services aux ménages ou aux personnes – dans la mesure où la concurrence internationale dans les services passe avant tout par l'investissement étranger, et n'a de limites qu'eu égard aux réglementations nationales encore existantes – et elles restent nombreuses – à cet effet. Cependant, il est exact que les exportations ont un effet plus direct sur l'économie d'origine que les ventes engendrées par l'investissement direct à l'étranger ou les revenus tirés de cet investissement, puisque la valeur ajoutée provenant de l'activité de production des services exportés a mobilisé des facteurs de production situés dans le pays d'origine (capital et travail). Il en est rarement de même pour l'investissement direct, au niveau du facteur travail en particulier.

10. La France inclut notamment dans cette rubrique le poste « Autres biens et services » qui correspond en fait à l'ajustement des écarts statistiques estimés entre les transactions enregistrées par les douanes et celles opérées par les intermédiaires bancaires, ce qui a pour effet de gonfler artificiellement le poste « Autres services ».

les prestations de services destinées principalement aux entreprises (publicité, conseil, coopération technique, télécommunications, ingénierie). Ces secteurs s'appuient en général sur une main-d'œuvre très qualifiée et les facteurs d'offre jouent ici un rôle déterminant dans la configuration des échanges, de même que les liens qu'ils entretiennent avec les échanges de marchandises. Il est cependant délicat d'aller plus avant dans l'interprétation de ces données compte tenu des limites inhérentes aux statistiques telles qu'elles sont recensées dans les balances des paiements. Car il faut souligner que ces échanges émanent pour partie d'entreprises qui n'appartiennent pas nécessairement aux secteurs des services. Le recensement des services dans la balance des paiements porte en effet sur des opérations ou des « produits » et non pas sur les secteurs d'activité qui engendrent ces flux d'échange. En France par exemple, la part des seules entreprises de services marchands (au sens de la comptabilité nationale, c'est-à-dire hors transport, banque et assurance) dans les échanges de services *stricto sensu* n'atteignait en 1995 que 22,8 % des recettes enregistrées dans la balance des paiements.

La croissance relative des échanges de services intermédiaires, au sein desquels on trouve principalement les services informationnels, a déjà fait l'objet de plusieurs interprétations. Dans le cadre des développements récents des théories de la croissance endogène et de la problématique des rendements croissants appliqués à l'échange international, J.R. Markusen (1989) a construit un modèle à deux pays et deux secteurs, un secteur concurrentiel et l'autre produisant un bien composite à fort contenu d'intrants industriels ou de services. Il démontre que le développement (i.e. la libéralisation) des échanges de ce type de produits intermédiaires (assimilés dans le cas des services aux services aux entreprises), intensifs en connaissances et en travail hautement qualifié dans le cas des services, est meilleur (supérieur à l'optimum de Pareto) pour le commerce mondial que le développement des seuls échanges de biens. Car la production de ce type d'intrants (biens ou services intermédiaires) se caractérise par l'existence de rendements croissants et un degré de différenciation d'autant plus élevé que le marché s'élargit et que la spécialisation des pays s'approfondit.

A partir des développements récents de l'économie industrielle (économies d'échelle, économies de gamme, coûts de transaction) et de la théorie évolutionniste (modes spécifiques d'organisation des entreprises et d'internalisation/externalisation des services au niveau des pays), M.A. Landesmann et P. Petit (1992) cherchent de leur côté à expliquer la croissance des échanges de services intermédiaires et les mouvements de spécialisation (et de déspécialisation) à l'œuvre au sein des principaux pays industrialisés au cours des années 70 et 80, ainsi que leurs liens avec les flux d'investissement direct caractéristiques de ces « échanges » de services.

Cette dernière dimension est évidemment décisive. De nombreux travaux ont mis en évidence les raisons pour lesquelles une proportion importante des activités de services s'internationalise de façon privilégiée sous la forme de l'investissement direct plutôt que de l'échange, notamment du fait des propriétés relationnelles des prestations de services (nécessité de contacts et d'échanges entre prestataires et clients, importance de la proximité culturelle et linguistique). Le mode d'internationalisation des services est plus souvent contraint par la nature du service qu'il ne se présente pour l'entrepreneur sous la forme d'une alternative. D'ailleurs, on ne retrouve pas les différentes séquences temporelles de l'internationalisation des biens, c'est-à-dire d'abord l'exportation, puis l'implantation d'une filiale de production à l'étranger et enfin le développement du commerce intrabranche. Dans le cas des services, les avantages compétitifs sont très étroitement liés à la firme et ne se réalisent pleinement que dans le cadre de l'investissement direct étranger qui s'incarne dans une présence locale. Ils sont liés en particulier à la taille de la firme (économies d'échelle), à la possession par celle-ci d'actifs spécifiques (compétences et routines) acquis sur le marché d'origine et sur les marchés tiers. C'est bien pourquoi l'accord GATS (*General Agreement on Trade in Services*), dans la signature duquel l'administration américaine a mis tout son poids [11], retient la présence commerciale donc l'investissement direct étranger comme l'un des modes opératoires du commerce international de services. De ce fait, le concept de barrières à l'entrée ne vise pas seulement les tarifs et quotas comme pour les autres marchandises (accord GATT) mais aussi les politiques restreignant l'accès des investissements étrangers aux marchés nationaux.

Une mondialisation des services informationnels dominée par l'investissement direct étranger

La plupart des services combinent en fait les deux formes d'internationalisation dans des proportions variées : dans de nombreux cas, en particulier pour ce qui est des services informationnels, l'investissement direct à l'étranger l'emporte sur les transactions transfrontières : en 1995 par exemple, le ratio des ventes de filiales à l'étranger sur l'ensemble des revenus en provenance de l'étranger (exportations+ventes des filiales) est de 96 % pour la publicité, 88 % pour les services informatiques et 69 % pour les services de R&D, audit et conseil en management confondus [12] ; les secteurs des services où, à l'inverse, les échanges extérieures l'emportent sur les ventes des filiales à l'étranger sont souvent des secteurs qui restent réglementés ou dont le processus de déréglementation est tout juste amorcé (services de santé, services de télécommunications, services portuaires).

---

11. *Cf.* sur ce point G. Feketekuty (1988).
12. D'après *Survey of Current Business*, October 1997.

D'ailleurs, les ventes de services par les filiales des firmes multinationales (FMN) sont supérieures dans certains cas aux échanges de services proprement dits. Les Etats-Unis sont un des seuls pays à fournir jusqu'à présent des statistiques fiables qui opèrent la distinction entre commerce international de services et ventes de services par les filiales à l'étranger [13]. Les dernières données disponibles montrent que s'il est vrai qu'au total les exportations américaines de services continuent d'être le mode prédominant de vente des services à l'étranger, le rapport est inversé dans le cas du marché européen où ce sont les ventes des filiales européennes qui l'emportent sur le montant des exportations de services américaines à destination de l'Europe. En outre, pour ce qui est des importations de services aux Etats-Unis, elles sont dépassées en 1994 par les ventes des filiales étrangères sur le marché américain. Cette situation reflète l'importante concentration de l'investissement direct américain en Europe et celle de l'investissement direct étranger aux Etats-Unis.

Le commerce international américain de services privés (en millions de $)

	1986	1990	1994	1995
Exportations totales	76,8	136,9	182,7	204,2
Importations totales	65,6	99,3	122,6	134,5
Ventes des filiales américaines à l'étranger	60,5	121,3	159,1	191,5
Ventes des filiales étrangères aux E-U	ND	109,2	145,4	159,1
Exportations vers l'Europe	25,3	48,7	65,6	73,1
Importations de l'Europe	24,2	40,0	49,0	53,6
Ventes des filiales américaines en Europe	ND	69,2	84,6	108,8
Ventes des filiales européennes aux E-U	ND	64,5	86,1	97,8

Source : *Survey of Current Business*, October 1997.

Les stratégies d'implantation à l'étranger des firmes de services obéissent avant tout à une logique de conquête des marchés locaux (filiale « re-

13. Dans la dernière livraison des comptes des services 1995, l'Insee a commencé à obtenir quelques résultats sur les ventes de services opérées par les filiales à l'étranger. Ils doivent être interprétés avec prudence et sont sans doute sous-estimés selon les statisticiens de l'Insee. D'après ces données, le chiffre d'affaire des filiales à l'étranger des entreprises de services s'élèverait à 62 milliards de FF. Si l'on rapproche ce chiffre des exportations opérées par les entreprises de services (105 milliards de FF), ces ventes à l'étranger représentent un peu plus de la moitié des exportations du secteur des services marchands.

lais »). La taille du marché d'accueil (nombre de demandeurs, pouvoir d'achat) est donc un déterminant important de cet investissement : l'écrasante majorité des ventes de services par les filiales des FMN américaines est réalisée sur le marché d'implantation de la filiale (81 %) ou vers d'autres pays étrangers (12 %) ; la décomposition des processus productifs caractéristique de l'internationalisation de certains secteurs industriels touche moins les activités de services : dans le cas américain, seuls les 7 % restant des ventes de services par les filiales étrangères repartent à destination des Etats-Unis (dont plus de la moitié vers la maison-mère dans le cadre d'échanges intragroupes). Cette logique oriente néanmoins la délocalisation d'un certain nombre d'activités de services dans des pays à bas coût de main-d'œuvre mais d'un niveau de qualification élevé. C'est le cas des services informatiques (saisie de données, programmation, etc.) ou de fonctions de services externalisées qui peuvent être rendues à distance grâce à l'informatique (comptabilité, réservations dans le transport aérien) [14].

La prépondérance des secteurs de la finance et des services aux entreprises

La prédominance des secteurs financiers (banque, assurance et immobilier) et des services aux entreprises, déjà repérée dans les échanges internationaux de services, se retrouve tant pour ce qui concerne l'investissement direct à l'étranger que l'investissement direct étranger. Elle est ici particulièrement nette dans le cas des Etats-Unis et du Royaume-Uni.

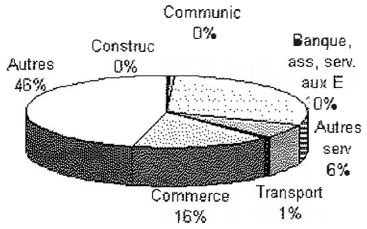
Les positions du Japon et de l'Allemagne sont différentes : ici, c'est la catégorie « autres services » qui l'emporte sur les autres secteurs, laquelle regroupe normalement les activités de services aux collectivités locales (distribution d'électricité, gaz et eau) et d'hôtellerie- restauration, etc. Or pour ces deux pays, il se trouve que cette rubrique inclut également les activités immobilières, ainsi que les holdings pour l'Allemagne, ce qui explique en partie l'importance relative de ce poste, notamment dans l'encours d'investissement direct étranger. A noter aussi l'importance du commerce dans l'investissement direct étranger au Japon qui reflète la difficulté des entreprises étrangères à commercialiser leurs produits en dehors de la présence sur place d'une filiale commerciale.

La France se caractérise par l'importance relative de l'investissement direct à l'étranger des entreprises du secteur finance et services aux entre-

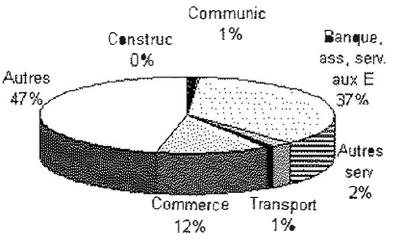
---

14. Par exemple, 1/5 des 500 premières entreprises classées par le magazine américain *Fortune* ont délocalisé leur activité de développement de logiciels en Inde dans des zones défiscalisées, au moyen d'accords de coopération avec les entreprises indiennes. Elles bénéficient ainsi d'avantages coûts tout en ayant accès à une main-d'œuvre de très haute qualité. Ces exportations de services sont également très importantes pour la balance des transactions courantes indienne, *cf.* « India's Software Industry », *Financial Times*, November 6, 1996.

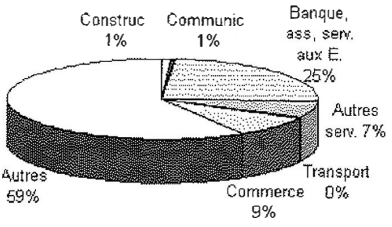
Encours d'investissement direct étranger aux Etats-Unis en 1994



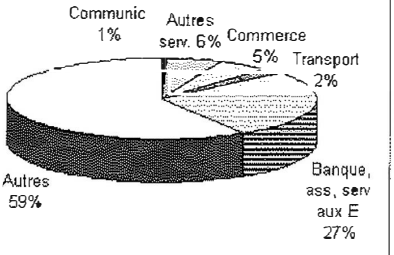
Encours d'investissements directs américains à l'étranger en 1994



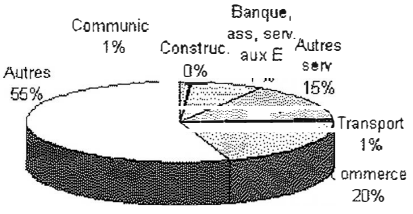
Encours d'investissement direct étranger au R-U en 1994 (par secteur investi)



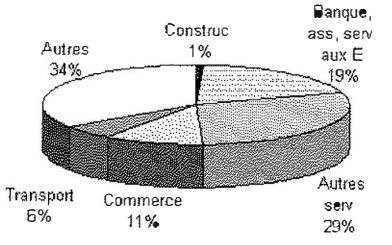
Encours d'investissements directs britanniques à l'étranger en 1994 (par secteur investi)



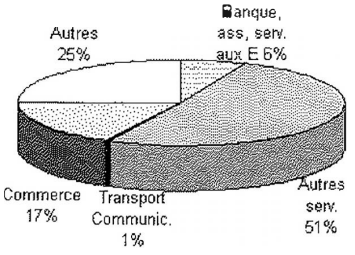
Encours d'investissement direct étranger au Japon en 1994



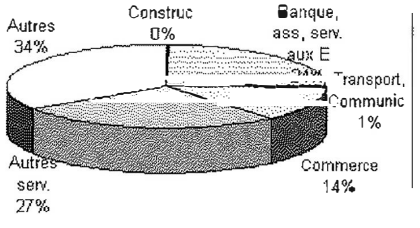
Encours d'investissement direct japonais à l'étranger en 1994



Encours d'investissement direct étranger en Allemagne en 1994

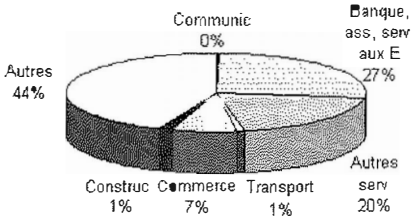


Encours des investissements directs allemands à l'étranger en 1994

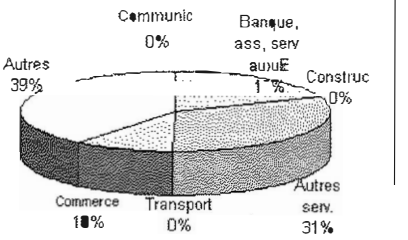


mais par celle de la catégorie « autres services » pour ce qui est de l'investissement direct étranger en France, à l'image de l'Allemagne et du Japon. Signalons que cette rubrique inclut pour la France les hôtels-restaurants, les affaires immobilières, et les holdings en plus des autres services marchands et non marchands.

Encours d'investissement direct français à l'étranger en 1994 (par secteur d'investissement)



Encours d'investissement direct étranger en France en 1994 (par secteur d'investissement)



Bien qu'il soit difficile d'isoler les services à fort contenu informationnel, inclus dans les postes « banque, assurance et services aux entreprises » et « autres services », on peut penser que l'importance relative de ces deux postes dans l'encours d'IDE des principaux pays industrialisés reflète en partie le poids de ces services. Poids qui est pourtant minimisé par le fait que certaines activités de services à fort contenu informationnel comme les activités de conseil ou d'audit sont peu ou pas capitalistiques. Fortement internationalisées sous forme de réseaux de partenariat sans nécessairement qu'ils soient matérialisés par des liens en capital, ces entreprises échappent en partie aux statistiques d'IDE mesurés principalement par la valeur des actifs (Sauviat, 1995).

Tout comme pour les échanges, ces statistiques sont à interpréter avec prudence. Car le secteur manufacturier est en partie responsable des investissements directs internationaux dans le tertiaire. Les firmes multinationales industrielles investissent en effet davantage dans le tertiaire que l'inverse, dans le but de valoriser leurs activités à l'étranger (distribution, conseil, service après-vente, financement, etc.). Elles investissent dans les holdings (qui prennent le contrôle des entreprises du secteur manufacturier), dans le commerce de gros pour faciliter l'accès aux marchés étrangers ou encore dans les activités de crédit-bail pour faciliter les exportations (notamment dans le secteur automobile) [24].

24. L'acquisition d'une filiale de commerce de gros est en effet un moyen privilégié de contrôle de la distribution des produits sur des marchés de plus en plus mondialisés. Aux Etats-Unis, ces dernières sont à l'origine d'une part importante des investissements directs étrangers dans le commerce de gros. A l'inverse, les filiales commerciales des groupes étrangers en France facilitent l'accès au marché français des biens d'équipement automo-

Ces mesures de l'investissement direct étranger restent donc assez frustes ; elles renseignent mal sur les caractéristiques des structures d'offre de services informationnels qui déterminent en partie ces flux d'investissement internationaux. J-P Thuillier (1993) a souligné à quel point le mouvement d'internationalisation des services (et dans les services) était allé de pair avec un mouvement de concentration des entreprises de services, à la recherche d'une taille critique et de nouveaux marchés. Et il est remarquable en effet que les secteurs des services en général ont connu à partir des années 90 une vague de fusions-acquisitions sans précédent, portées par le mouvement de déréglementation et de privatisation des grands services publics d'infrastructure en Europe. Dans les services informationnels, ce double mouvement a connu une phase d'accélération dans les années 90 et débouche sur une domination et une polarisation géographique sans doute plus tranchée que dans le cas des biens, laissant apparaître une hégémonie très nette des firmes anglo-américaines.

Une concentration et une mondialisation des services informationnels sous l'égide des firmes anglo-américaines : le cas du conseil et de l'audit

Cette prépondérance des groupes anglo-américains dans les structures d'offre des services informationnels est particulièrement élevée et s'explique par leur expérience acquise sur le marché américain, leur capacité de mise au point de nouveaux « produits » (notamment les innovations financières du fait de l'importance croissante des marchés de capitaux américains), et l'ampleur ainsi que la qualité des moyens humains et technologiques mobilisés. Ainsi, les trois premières banques d'investissement spécialisées dans le conseil financier en fusions-acquisitions qui se partagent 62 % du marché mondial [25], sont toutes d'origine américaine (*Morgan Stanley, Goldman Sachs,et Merrill Lynch*). Elles seules sont à même d'offrir un service global (conseil, émission et placements des titres) exigé de plus en plus par leurs clients et le gros de leurs revenus provient de deux des pôles de la Triade (Etats-Unis-Europe). Dans les services informatiques, on assiste depuis les années 90 à une intensification de la concurrence et à une internationalisation accrue des groupes à la recherche d'une taille critique et de nouveaux marchés, marquée tout particulièrement par une offensive des

---

bile, mécanique, électrique et électronique. Ainsi, si l'on croise les données des investissements directs à l'étranger au 31.12.95 par secteur investisseur et secteur investi, on observe que pour ce qui est des holdings, du crédit bancaire et du commerce, la proportion des investissements réalisés dans ces secteurs est nettement supérieure à celle qui émane de ces mêmes secteurs, *cf.* « Stock des investissements directs français à l'étranger au 31 décembre 1995 », S. Bénech-Calvet, *Bulletin de la Banque de France*, n°40, avril 1997, p. 162.

25. *Cf Financial Times* du 23/01/98, *Survey on Global Investment Banking.*

firmes américaines en Europe [26]. Ce mouvement s'illustre par de nombreuses opérations de rachats par fusions-acquisitions, qui accélèrent le processus de concentration au sein du secteur au niveau mondial, et principalement sur le marché européen. La domination des firmes américaines est importante, plus prononcée sur certains segments du marché comme l'édition de logiciels où l'hégémonie de Microsoft s'est considérablement renforcée au cours de ces dernières années. Mais les SSII et les éditeurs de logiciels sont surtout très actifs et exercent une influence prépondérante dans les opérations de restructuration visant le multimédia. Dans ce secteur, l'hégémonie des firmes de services informatiques américaines par rapport aux autres opérateurs (constructeurs et distributeurs informatiques, entreprises de l'audiovisuel, etc.) est encore plus remarquable (Mouline, 1996). Mais c'est dans les activités de conseil et d'audit que le processus d'internationalisation et de concentration nous paraît le plus exemplaire, même s'il a pris des allures spécifiques.

Un oligopole stable dominé par les firmes anglo-américaines

Les formes prises par le processus d'internationalisation dans le conseil et l'audit sont sans doute parmi celles les plus avancées de globalisation et de réseau, étant quasiment constitutives de ces entreprises, de leur modèle de croissance et d'expansion internationale. Elles sont organisées en un véritable partenariat intégré de compétences au niveau mondial, qui leur permet d'organiser leur « production » sur des bases locales et de l'adapter aux spécificités des marchés mais sous l'égide d'une seule marque et des contraintes plus ou moins fortes qui en découlent selon les cas (partage des risques, des profits ou au minimum des coûts).

Les firmes de conseil et d'audit d'origine anglo-américaine se sont massivement internationalisées après la Deuxième Guerre mondiale, portées par les flux d'investissement américains en Europe. Fortes des compétences et routines acquises sur leur propre marché national au contact de leur clientèle de très grandes entreprises, elles les ont exploitées les premières sur les marchés étrangers et ont ce faisant acquis un avantage déterminant sur leurs concurrents. Cependant, le suivi des principaux clients ne constitue pas le motif unique de cette internationalisation, qui s'explique aussi par la mise en œuvre d'une stratégie de conquête de nouveaux marchés et de mise en forme de nouveaux « produits » [27]. Cette stratégie d'offre (recherche d'économies d'échelle et d'envergure) s'est tout spécialement affirmée à partir

---

26. Les stratégies de rachats et d'alliances en Europe à l'initiative des firmes américaines se multiplient (EDS a pris le contrôle de la SSII britannique SD-Scicon en 1991, Automatic Data Processing (ADP) a racheté GSI en 1995, l'une des toutes premières SSII françaises en 1995, *cf.* A. Mouline (1996).
27. Conseil en *corporate finance*, *business integration*, sous-traitance des fonctions administratives et financières des grands groupes, etc.

des années 80, donnant lieu à une vague de fusions-acquisitions sans précédent dans le secteur aux niveaux national et international dont l'effet le plus visible est une augmentation très importante de la taille des principales firmes leaders sur ce marché (*cf.* tableaux page suivante). Dans un secteur caractérisé par une structure de marché oligopolistique, la rivalité interfirme conduit les firmes à imiter leurs proches concurrents sur les marchés étrangers (Li & Guisinger, 1993). Mais cette pression à la taille est également le moyen pour ces firmes d'améliorer leur expertise et d'étendre leurs compétences afin de répondre très vite à la demande de leurs clients, par une meilleure couverture géographique (en particulier dans les pays émergents) et en élargissant leur spécialisation sectorielle et fonctionnelle [28]. Cela leur donne également des capacités d'investissement dans le domaine des technologies de l'information, beaucoup plus intensif en capital que le conseil traditionnel et dont la logique se rapproche davantage d'une approche industrielle.

Parmi les firmes qui constituent l'oligopole mondial du conseil et de l'audit, il est frappant de constater la présence quasi hégémonique des firmes américaines (voir tableaux). En outre, cet oligopole est assez stable et le marché de plus en plus concentré. Dans le conseil en management, où les vingt premières firmes représentent environ la moitié du marché mondial du conseil estimé à 50 milliards de dollars [29], on ne trouve qu'une firme d'origine européenne, Gemini Consulting, à capitaux français, mais dont le siège opérationnel est situé à Morristown aux Etats-Unis, et dont les principaux dirigeants sont américains. Constituée par acquisitions successives de sociétés de conseil françaises et américaines, Gemini Consulting est créée en 1991. La firme poursuit sa politique de croissance externe [30] et n'a pu se hisser aux premiers rangs de l'oligopole mondial que grâce à l'appui financier de sa maison-mère Cap Gemini Sogeti. On trouve également deux autres firmes aux origines mélangées : KPMG, qui est en fait la branche conseil d'un des tout premiers cabinets d'audit au plan mondial, issu de la fusion d'un très ancien cabinet d'audit américain (Peat Marwick Mitchell) et d'un cabinet d'audit « européen » (Klynveld Main Goerdler) [31]. Mais le

---

28. Les cabinets d'audit se sont ainsi lancés dans le métier de la banque d'affaire, sur le segment du conseil en fusions-acquisitions (*corporate finance*), déjà très concentré au niveau européen où les cinq premières banques, toutes d'origine américaine, se partagent 85 % du marché (le groupe Lazard, Morgan Stanley, Goldman Sachs, SBC Warburg et JP Morgan), *cf. The Financial Times*, 15/10/97. Au Royaume-Uni, trois des *Big Six* en 1996 figuraient parmi les vingt premiers opérateurs sur ce marché (KPMG au 15e rang, Price Waterhouse au 19e rang et Arthur Andersen au 20e rang du classement) à côté des principales banques d'investissement.
29. *Cf.* J. O'Shea & C. Madigan (1997).
30. Prise de contrôle en 1992 d'une des plus importantes entreprises de conseil allemande, Gruber, Tize & Partners et de l'un des plus importants groupes de conseil français, le groupe Bossard, en 1996 dans lequel CGS détenait depuis 1976 une participation de 49 %.
31. KMG a été formé en 1979 à partir d'un rapprochement de gros cabinets indépendants d'origine hollandaise, britannique et allemande.

Les vingt premières firmes mondiales de conseil en management en 1996

Firmes	Revenu (millions de $)	Tx de croissance 96/95	Nbre de consultants	Nbre d'associés
Andersen Consulting	5 300	25,5%	37 389	1 036
Ernst & Young	2 010,4	32,0%	10 657	ND
McKinsey & Co	2 000	11,1%	3 994	587
KPMG	1 836	18,9%	10 673	888
Deloitte Touche Tomatsu International	1 550	29,2%	ND	ND
Coopers & Lybrand	1 422	16,5%	8 511	564
Arthur Andersen	1 379,6	18,0%	ND	ND
Price Waterhouse	1 200	24,5%	8 900	470
Mercer Consulting	1 159,2	9,7%	ND	ND
Towers Perrin	1 001,3	15,4%	6 500	635
Booz Hallen Hamilton	980,0	11,4%	5 300	228
AT Kearney	870,0	33,8%	2 300	200
IBM Consulting	730,0	21,6%	3 970	ND
American Management Systems	812,2	28,4%	6 042	ND
Watson Wyatt Worlwide	656,0	10,6%	3 730	ND
The Boston Consulting Group	600,0	9,1%	1 550	ND
Gemini Consulting	600,0	9,5%	1 200	ND
Hewitt Associates	568,0	26,5%	ND	ND
Bain & Co	459 4	22,5%	1 350	145
Aon Consulting	490 0	6,5%	2 700	ND

Source : *Management Consultant International.*

Les vingt premières firmes mondiales d'audit en 1997

Firmes	Revenu (millions de $)	Tx de croissance 97/96	Nbre de consultants*	Nbre d'associés*
Andersen Worldwide **	11 300	19,0%	60 306	2 563
Ernst & Young	9 100	16,7%	48 507	5 392
KPMG	9 000	11,1%	50 800	6 030
Coopers & Lybrand	7 541	10,7%	49 560	5 228
Deloitte Touche Tomatsu International	7 400	13,8%	42 000	4 650
Price Waterhouse	5 620	12,0%	35 863	3 246
BDO Binder	1 450	9,0%	10 206	1 572
Grand Thornton Intern.	1 402,7	9,2%	11 159	2 155
Moores Rowland Intern.	1 063	5,8%	8 425	1 565
RSM Inter.	1 060,4	12,3%	7 283	1 448
Summit International	813,9	-1,0%	6 051	1 222
Horwath International	810	17,2%	6 624	1 144
Pannall Kerr Foster	755,9	2,8%	ND	1 243
Nexia International	698	10,4%	5 326	887
Moore Stephens	637	18,4%	4 546	0 828
Fiducial International	549	9,8%	ND	ND
HLB International	534	-5,8%	5 611	1 017
AGN International	493,6	13,2%	4 607	777
Alliot Person International	466	7,1%	3 180	644
International Group of Accounting Firms	385,3	4,4%	2 683	681

* Chiffres de 1995.
**Incluant Arthur Andersen et Andersen Consulting.
Source : *International Accounting Bulletin*, 19 December 1997.

pôle conseil du groupe s'est développé surtout à partir des initiatives de la branche américaine (Peat Marwick Mitchell). L'autre firme est DTTI, là encore issue de l'audit et de fusions successives entre cabinets d'origine britannique (Deloitte), américaine (Haskins & Sells et Touche Ross) et japonaise (Tohmatsu créé en 1969). Ce réseau a été l'un des derniers grands de l'audit à se diversifier dans le conseil.

Dans l'audit, la concentration s'est fortement renforcée. Les firmes leaders du marché connues sous le nom de Big Six depuis la vague de concentrations des années 80 [32] vont être réduites aux Big Five. Price Waterhouse et Coopers & Lybrand mettent actuellement en œuvre leur fusion annoncée en septembre 1997. Et l'on observe un net décrochement au niveau des chiffres d'affaire entre ces grands réseaux et les autres (*cf.* tableau). Aux Etats-Unis, 85 % des 500 premières firmes classées par *Fortune* sont actuellement auditées par l'un des Big Six. Le nouvel ensemble issu de la fusion de Price Waterhouse et de Coopers & Lybrand auditera à lui seul 35 % de ces 500 premières firmes. Au Royaume-Uni, ce même groupe contrôlera 50 % des 100 premières firmes classées au FTSE, sachant que toutes le sont par les Big Five.

Ces évolutions laissent apparaître l'hégémonie des firmes américaines, plus accentuée que dans le cas des industries manufacturières ou des services en général [33], puisque qu'elle s'en tient principalement à l'un des pôles de la Triade (très marginalement aux deux autres). Cette polarisation géographique vaut également pour la répartition de leurs marchés régionaux (Petit, 1994), entraînant une exclusion ou une dépendance encore plus forte des régions les moins industrialisées que dans le cas des biens. Ainsi et pour ne citer que quelques exemples à partir des données individuelles de firmes, Andersen Consulting réalise 55 % de son chiffre d'affaire en Amérique, 35 % en Europe et 10 % en Asie. Le chiffre d'affaire du Boston Consulting Group se partage entre l'Europe (50 % du total), l'Amérique du Nord (35 %) et l'Australie (15 %). Coopers & Lybrand fait 50 % de son chiffre d'affaire en Europe. Cette domination presque sans partage des firmes anglo-américaines est le résultat d'un certain nombre « d'avantages-pays » et d'avantages de firmes solidement établis, qui tiennent en partie aux caractéristiques et aux impulsions venues du marché américain (spécificités des

---

32. Connues sous le nom de Big Eight jusqu'au milieu des années 80, ces firmes d'audit anglo-américaines avaient connu une phase de concentration avec la fusion de Peat Marwick Mitchell et de Klynveld Main Goerdler en 1986, celle d'Ernst & Whinney avec Arthur Young en 1989, et celle de Deloitte, Haskins & Sells avec Touche Ross et Tohmatsu en 1989, qui devait conduire aux Big Six.

33. Alors que les firmes japonaises sont quasiment absentes ici, on en trouve 135 parmi les 500 premières entreprises industrielles mondiales classées d'après leur chiffre d'affaire (au deuxième rang derrière les entreprises américaines), et 140 parmi les 500 premières firmes de services (au premier rang devant les firmes américaines) d'après le classement établi par *Fortune*.

formes institutionnelles, de l'interaction prestataire/client) et en partie à la nature spécifique des prestations de services en question.

Des avantages concurrentiels solidement établis

Dans le monde de la finance internationale, ce sont les grands opérateurs financiers privés américains et anglais (en particulier les principaux fonds de pension) qui donnent le ton. L'importance et l'attractivité du marché financier américain expliquent que ce soit le lieu privilégié de production des principales innovations financières et que les institutions financières américaines soient en position de produire les normes au niveau mondial. Ainsi, le cadre des nouveaux instruments financiers a été mis au point par des cabinets anglo-américains. De même, les normes comptables américaines (GAAP), définies très tôt pour établir les états financiers consolidés des groupes multinationaux américains et évoluant au rythme des innovations financières (produits dérivés comme les *swaps*, les *options*, etc.), s'imposent progressivement aux entreprises multinationales d'origine française, allemande ou japonaise, au détriment des normes internationales (IASC).

On comprend mieux ainsi la prééminence des firmes anglo-américaines au sein de l'oligopole mondial du conseil et de l'audit. La position particulière occupée par les États-Unis au sein du système financier mondial, le rôle du dollar comme monnaie de référence dans les échanges mondiaux, l'importance de l'anglais comme langue véhiculaire dominante des marchés financiers et des systèmes d'information, l'attractivité des « *business schools* » sont autant de facteurs qui contribuent à asseoir cette domination presque sans partage des firmes américaines sur le marché de l'audit et du conseil [34].

Cette domination tient également à la réputation et à la reconnaissance internationale acquises par les firmes anglo-américaines du conseil ou de l'audit vis-à-vis soit de leurs grandes entreprises clientes, soit des grands opérateurs financiers qui dictent leurs conditions aux grandes entreprises multinationales sur les principales bourses mondiales dans le cas plus spécifique de l'audit. La notoriété de la clientèle fait la notoriété des cabinets de conseil et d'audit. La capacité des grands cabinets anglo-américains d'anticiper et de « rencontrer » les besoins de leurs clients, parce que ces clients sont les principaux leaders mondiaux dans différents secteurs, constituent un avantage concurrentiel déterminant. Réciproquement, l'effet de marque et de réputation dans les pratiques de recours au conseil en management ou à l'audit est aussi un élément déterminant dans le choix des grandes entreprises, même si la satisfaction des clients quant à la qualité des prestations

34. Ces arguments ont été développés plus généralement par F. Chesnais (1997) pour expliquer la place particulière occupée par les États-Unis au sein de l'oligopole mondial.

rendues n'est pas toujours à la hauteur de leurs espérances. Et même si l'on constate parfois un décalage très net entre cette réputation et la part de marché effective de tel cabinet. La difficulté d'évaluer la qualité et les effets d'une prestation, tout particulièrement une prestation de conseil, jouent un rôle non négligeable dans cet état de faits. De même, les « barrières invisibles, liées aux difficultés de mise en forme des produits dans le secteur du conseil, protègent fortement la structure oligopolistique du marché », comme le souligne P. Petit (1994).

Ces firmes organisent la mise en commun de savoir-faire et d'expériences accumulées auprès des clients par un système d'échanges de ressources humaines, voire technologiques qu'ils font circuler très rapidement à l'intérieur d'une organisation en réseau (non hiérarchique) constituée sur des bases mondiales. Le réseau, par les compétences organisationnelles qu'il met en œuvre, permet cette circulation et ce croisement des connaissances, grâce à l'accès aux moyens mis en commun et financé par la mutualisation des coûts entre les différents membres du réseau.

Mais c'est surtout la capacité qu'ont particulièrement les firmes américaines, dans le conseil et dans l'audit comme dans d'autres secteurs d'ailleurs, de développer un esprit de corps et de produire une culture d'entreprise avec ses rituels, ses langages, ses croyances spécifiques, qui contribuent fortement à forger cette communauté culturelle et cette réputation. Cet esprit de corps est la condition de constitution non seulement d'un capital social, mais aussi d'un capital économique propre au réseau qui permet à chacun de ses membres de participer au capital individuellement possédé par tous les autres. Or les firmes américaines ont sans doute de ce point de vue un avantage comparatif sur les autres firmes, qui reflète la logique à dominante contractuelle qui gouverne leur mode de gestion. Celle-ci se traduit par une organisation flexible mais très hiérarchique en interne (voire quasi militaire) où les positions acquises ne le sont jamais indéfiniment et peuvent être toujours plus ou moins remises en cause. Au niveau des réseaux, ces principes s'illustrent par l'existence de règles privées contraignantes et de procédures de gestion et de contrôle extrêmement codifiées, une logique marchande de client/fournisseur qui régit les relations entre supérieurs et subordonnés en terme de qualité du travail, performances individuelles, etc.

Enfin, ces prestataires attirent les étudiants des meilleures écoles d'ingénieurs et de commerce à travers le monde [34] et consacrent un budget important à la formation et à la recherche-développement en interaction étroite avec le client [35],. De ce point de vue, la visibilité internationale et la force d'attraction des « *business schools* » américaines constitue un avantage-pays déterminant pour les grands cabinets de conseil et d'audit. Car ces « *business schools* » constituent non seulement un réservoir de main-d'œu-

vre beaucoup plus volumineux qu'en Europe, mais surtout la proportion d'étudiants d'origine étrangère y est très importante. Les grands cabinets de conseil et d'audit américains opèrent donc leur sélection sur une base beaucoup plus élargie au départ que n'importe quel autre cabinet européen, tant du point de vue de la quantité que de la « qualité » de la main-d'œuvre. Ils repèrent notamment les meilleurs étudiants d'origine étrangère, qu'ils expérimenteront comme stagiaires, ou qu'ils embaucheront et enverront, après plusieurs années d'expérience, grossir les rangs de leurs bureaux à l'étranger ; ou encore si l'opportunité se présente, ouvrir un nouveau bureau dans un pays (souvent le pays d'origine de ces consultants).

Ils cultivent également des relations de proximité durables avec l'encadrement et les professeurs de management des *business schools*. Cette proximité et cette interpénétration du monde du conseil américain avec le monde universitaire [35] favorisent la mise au point et la diffusion des innovations managériales. Les consultants tirent de leurs expériences professionnelles la mise au point de cas d'entreprise, qu'ils enseignent et diffusent auprès d'un public d'étudiants, qui deviendront leurs futurs clients un peu partout dans le monde. Enfin, la capacité de ces firmes à former leur main-d'œuvre et à gérer le turn-over de façon très rigoureuse, leur permet de placer un important volume « d'anciens » à des postes de responsabilité dans les grandes entreprises clientes. Ces pratiques de gestion constituent des atouts majeurs de différenciation et de distinction, pour attirer et fidéliser la clientèle de grandes entreprises.

En conclusion

Au sein de la nouvelle division cognitive du travail, les firmes des services informationnels occupent une place de choix. Elles contrôlent en effet un important potentiel privé de connaissances, de R&D et d'informations qui rivalise avec les potentiels des grandes firmes multinationales industrielles, ou ceux d'institutions publiques comme les universités ou les instituts nationaux de recherche. Si ces firmes cultivent volontiers la discrétion, dotées dans le cas du conseil en management, de l'audit ou de la banque d'investissement, d'un statut qui les autorise à ne pas rendre publics leurs comptes et leurs profits (*partnership*), elles n'en exercent pas moins une influence croissante sur la structuration des modèles d'entreprise, des modèles de marchés, et sur celle des normes de gestion qui produisent et qui légitiment une certaine vision de l'entreprise et des marchés. Le constat de

35. Aux Etats-Unis, le cabinet de conseil en stratégie « Monitor » fondé par Michael Porter de la Harvard Business School est l'un des principaux concurrents de McKinsey dont les consultants alimentent en permanence les différents numéros de la *Harvard Business Review ;* ces deux cabinets sont très proches par leur culture, les services offerts et les tarifs pratiqués.

l'hégémonie des firmes anglo-américaines n'est donc pas ici indifférent puisque à la multiplicité et à l'hétérogénéité des modèles de management et plus largement des modes de régulation existants risque de se substituer une réalité plus homogénéisante, pour ne pas dire totalitaire, du monde économique et plus excluante pour les régions du monde les moins industrialisées, qui ne sont pas en position d'attirer et de coproduire ce type de services au cœur des blocs de savoirs contemporains et décisifs pour la compétitivité des entreprises.

Références bibliographiques

de Bandt J. (1994), « De l'économie des biens à l'économie des services : la production de richesses dans et par les services », *Relations de service, marchés de services,* coordonné par de Bandt J. et Gadrey J., Paris, Editions du Cnrs.

de Bandt J. (1995), *Services aux Entreprises,* Paris, Economica.

Bessant J., Rush H. (1995), « Building Bridges for Innovation : the Role of Consultants in Technology Transfer », *Research Policy,* 24, pp. 97-114.

Chesnais F. (1997), *La mondialisation du capital*, Syros, 2e édition refondue, Paris.

Cohendet P. (1994), « Relations de service et transfert de technologie », *Relations de service, marchés de services,* coordonné par de Bandt J. et Gadrey J., Paris, Editions du CNRS.

Delapierre M. (1990), « Nouvelles stratégies face à un nouvel environnement – Le cas des groupes du traitement de l'information », Nanterre, Cerem, Larea/904, université de Paris-X.

Dezalay (1992), *Les marchands de droit*, Paris, Editions Fayard.

Espland W. N. & Hirsch P.M. (1990), « Ownership Changes, Accounting Practice and the Redefinition of the Corporation », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 15, n°1/2, pp. 77-96.

Feketekuty G. (1988), « International Trade in Services », American Enterprise Institute/Bullinger, Washington DC.

Landesmann M.A. & Petit P. (1992), « Trade in Producer Services, International Specialization and European Integration », *Working Paper,* n° 9217, Paris, Cepremap.

Li J. & Guisinger S. (1993), « Patterns of International Competition in Service Industries : Global Oligopolistic Reaction and National Competititive Advantages » in *Coalitions and Competition – The Globalization of Professional Business Services,* London, ed. by Aharoni Y., Routledge.

Lundvall B-A, Borras S. (1997), « The Globalising Learning Economy : Implications for Innovation Policy », Draft version, TSER programme, September.

Markusen J.R. (1989), « Trade in Producer Services and in Other Specialized Intermediate Inputs », *The American Economic Review,* vol. 79, n°1, March, pp. 85-95.

Moati P., Mouhoud EM. (1994), « Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail », *Economie Appliquée*, tome 66, n°1, pp. 46-73.

Mouline A. (1996), *L'industrie des services informatiques*, Paris, Economica.

OCDE (1996), « Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie », Paris.

OCDE (1997), *Statistical Compendium* on CD-Rom, 1997/2, Paris.

O'Shea J. & Madigan C. (1997), *Dangerous Company,* London, Nicholas Brealey Publishing.

Petit P. (1994), « Formes de services et modes d'internationalisation des économies » dans *Relations de service, marchés de services*, coordonné par de Bandt J. et Gadrey J., Paris, Editions du CNRS.

Porter M. E. (1986), Competition in Global Industries, Harvard Business Press, Boston Mass.

Reich R. (1993), L'économie mondialisée, Paris, Dunod.

Sauviat C. (1995), « Les réseaux internationaux de services : le cas du conseil et de l'audit », Rapport pour la mission d'études des secteurs des services, ministère des Entreprises et du Développement économique, Paris.

Thuillier J-P (1993), « Transformation de l'offre de services – Internationalisation et concentration », Rapport pour la mission d'études des secteurs des services, ministère des Entreprises et du Développement économique, Paris.

USITC (1996), « US Trade Shifts in Selected Industries Services », Washington, June.

L'insertion des PECO dans la division internationale du travail et la restructuration de leur appareil productif

D. REDOR *

Pour les PECO (les 4 pays de l'Europe centrale, auxquels il faut ajouter les pays d'Europe orientale ici pris en compte : la Roumanie et la Bulgarie) le redéploiement des échanges extérieurs vers l'Ouest et plus spécialement vers l'Union Européenne (UE) a commencé dès 1990. Il s'est accéléré depuis les accords de libre-échange avec cette dernière qui sont entrés en vigueur en mars 1992 avec la Hongrie, la Pologne et l'ex-RFTS, en mai 1993 avec la Roumanie et en février 1994 avec la Bulgarie (Redor, 1997).

Le « choc » créé sur ces économies a deux origines, l'une externe, l'autre interne. Pour ce qui est de l'extérieur, les désintégrations du COMECON (effective fin 1990), de l'URSS (fin 1991) et enfin de la République Fédérative de Tchécoslovaquie (le 1er janvier 1993) ont entraîné une chute très brutale des échanges à l'intérieur de l'Europe de l'Est. Ceux-ci ont été divisés en moyenne par deux (et parfois trois, dans le cas de la Bulgarie) de 1989 à 1992 (Pianelli, 1995). Ce choc externe est dû à la crise des paiements entre les pays de l'ex-bloc soviétique (abandon du système de compensation), à l'alignement des prix des échanges entre pays de l'Est européen au niveau des prix mondiaux (prix de l'énergie vendue par l'URSS, puis la Russie), à certaines mesures de restrictions du commerce prises entre les ex-partenaires (contingentements à l'importation, mais aussi à l'exportation, droits de douanes). Il est aussi dû à la forte dépression économique qu'ont connue les pays de l'ensemble de la zone à partir de 1990.

* Université de Lille 1, CEPE, Roses

Les causes du choc sont donc aussi internes et liées aux dispositions de court terme prises dans le cadre de la nouvelle politique économique. Elles sont également liées aux réformes institutionnelles de plus long terme. Il est important de souligner que l'ouverture extérieure a dès le départ été considérée comme un des moyens de réussir le changement systémique et surtout d'inciter les entreprises à s'ajuster à celui-ci. Cette idée est développée aussi bien par les spécialistes de la politique économique de l'Est (Kornai, 1990), que de l'Ouest (Blanchard, Dornbusch, Krugman, Layard, Summers, 1991). Outre les gains traditionnels (classiques) tels qu'ils sont formulés par les différentes analyses économiques du commerce international, le rôle assigné à l'ouverture extérieure vers l'Ouest repose sur la logique suivante.

La transformation des économies de type soviétique nécessite la mise en place de règles institutionnelles et de mécanismes qui fondent un système concurrentiel. Selon les auteurs précités, les conditions effectives de la concurrence passent par la réduction drastique des subventions d'Etat aux entreprises et l'introduction de concurrents extérieurs sur des marchés nationaux qui, jusqu'en 1989, étaient dominés par les grands combinats et trusts à capitaux d'Etat. Notamment les prix administrés, une fois libérés, sont supposés s'aligner rapidement sur les prix internationaux grâce à l'ouverture aux produits étrangers. De même les entreprises nationales sont incitées à exporter pour trouver de nouveaux débouchés dans une conjoncture interne fortement dégradée.

Les réformes institutionnelles concernent en premier lieu les privatisations. Dès 1990 la totalité des PECO établissent des plans de privatisation qui complètent et prolongent la politique de thérapie de choc (Andreff, 1993, Von Hirschhausen, 1996). Selon ces plans, les privatisations doivent permettre la restructuration effective des entreprises. En effet les nouvelles conditions de la concurrence et notamment l'émergence d'une structure de prix d'équilibre doit « révéler » la véritable efficacité des entreprises d'Etat. La privatisation doit permettre la sélection/élimination des entreprises, et surtout des établissements et départements à l'intérieur des entreprises, suivant leur niveau de rentabilité. Ce point de vue néo-schumpetérien a la faveur de nombreux économistes, surtout à l'Est de l'Europe (Kornai, 1990, Pelikan, 1992). Dans ce contexte il est prévu de faire largement appel aux investissements étrangers. Ceux-ci sont jugés primordiaux surtout dans les secteurs secondaires et tertiaires de l'économie, étant donné l'extrême faiblesse de l'épargne interne. De plus ils doivent permettre d'importer le savoir-faire et les technologies occidentales dans de nombreux secteurs où les PECO ont un fort retard. Dans cette perspective, les accords de coopération entre les PECO et l'UE prévoient une libéralisation rapide et poussée des investissements entre les deux zones géographiques.

Le but de la présente contribution est tout d'abord de caractériser le plus précisément possible les modalités de l'insertion des PECO dans la nouvelle division européenne du travail. Il est d'examiner quels sont les déterminants du redéploiement de leurs échanges vers l'UE. Deuxièmement il est d'établir un lien entre le redéploiement des échanges de ces pays et les restructurations d'entreprises. Une attention particulière sera portée aux décalages et contradictions existant entre les « plans » initiaux et les modalités effectives de la restructuration de l'appareil de production. Il est montré que le développement des échanges des PECO avec l'UE est un élément fondamental de la sortie de la dépression qu'ils ont connue au début des années 90. Le retour de l'expansion est lui-même fonction de la capacité des systèmes productifs nationaux à s'adapter à l'ouverture extérieure. Il sera montré que cette capacité est très différenciée suivant les pays.

Enfin l'exposé fera des références ponctuelles, dans une perspective comparative, à certaines économies de la CEI (surtout la Russie), dont le redéploiement des échanges vers l'Ouest, et particulièrement vers l'UE, a été beaucoup moins rapide et intense que pour la plupart des PECO. Par contraste ceci permettra de mieux évaluer les rapports entre l'ouverture internationale et l'évolution des systèmes productifs dans la période de changement systémique.

1. Une insertion des PECO dans la division internationale du travail fortement marquée par l'ancienne spécialisation

Il est montré ci-après de quelle façon les PECO se sont adaptés à l'effondrement des échanges au sein de l'ex-COMECON. Sont étudiées la nouvelle orientation géographique et la composition sectorielle des échanges ainsi que leurs déterminants.

1.1. Le redéploiement du volume des échanges des PECO vers l'UE

Au niveau géographique la réorientation des échanges des PECO a suivi, inégalement il est vrai, les plans initiaux. Au total la plupart des PECO ont réussi à plus que compenser la baisse des débouchés à l'Est par l'augmentation de leur commerce avec l'Ouest. En effet au milieu de l'année 1996, le volume global de leurs exportations, toutes zones confondues, exprimé en dollars, par rapport à l'indice 100 en 1990, s'élevait à 134 en Hongrie, 167,1 en Pologne, 120,7 en Roumanie, 298 en Slovaquie et 190 en République tchèque (voir tableau 1A en annexe). Mais les exportations de la Bulgarie, exprimées en dollars, ne représentaient qu'un tiers du montant de 1990 (toutes zones confondues). Ce pays dont le commerce était particu-

lièrement intense avec l'URSS, n'est pas parvenu à compenser la baisse de ses débouchés à l'Est.

C'est surtout avec l'UE que les échanges se sont intensifiés. Pour les pays avec lesquels les échanges sont les plus élevés (Hongrie, Pologne, République tchèque), la part de l'UE est passée d'un tiers au deux tiers des échanges de 1990 à 1995 (Redor, 1997). Pour ces pays le volume des échanges a été multiplié par 3, voire 4. Il faut cependant tenir compte du fait que l'Autriche, la Suède et la Finlande ont été intégrées à l'UE entre ces deux dates (le 1er janvier 1995) et que les deux premiers pays cités commercent beaucoup avec l'Europe centrale.

Dans un premier temps ce redéploiement s'est fait surtout vers les secteurs « traditionnels » de spécialisation de ces pays (Lemoine, 1995, pp. 157-160 et Redor, 1997, pp. 179-180). Il s'agit tout d'abord de la sidérurgie et de la métallurgie non ferreuse, des industries lourdes, fortement développées au cours de la période soviétique. Si les exportations de ces secteurs ont crû un peu moins que la moyenne des exportations des PECO, elles ont en revanche accru leur part de marché à l'intérieur de l'UE. Certaines industries de consommation courante ont également renforcé leur position sur ce marché. Il s'agit de l'industrie textile, mais aussi de l'industrie du cuir et des chaussures et du vêtement.

Il apparaît donc que les spécialisations traditionnelles (produits métalliques et minéraux, textile, vêtements, produits du cuir) dans les productions utilisant une main d'œuvre relativement peu qualifiée ou des technologies anciennes, « utilisatrice de capital » (industries lourdes) se sont redéployées à un rythme voisin et parfois supérieur à celui de l'ensemble des exportations.

Une première différence géographique apparaît cependant pour l'Europe centrale puisque les exportations de ces pays de produits agricoles et de matières premières sont en stagnation. En revanche les exportations de machines, de matériel de transport, et d'appareillage électrique de l'Europe centrale connaissent une expansion notable depuis 1992, même si leur part de marché à l'intérieur de l'UE reste modeste.

En Roumanie et Bulgarie en revanche, la part des machines, matériel de transport et matériel électrique dans le total des exportations s'est réduite, et l'accroissement des industries du vêtement et du cuir et chaussures a été particulièrement vigoureux. Dans ces pays la spécialisation des échanges s'est orientée encore davantage que par le passé vers l'exploitation d'avantages comparatifs fondés sur le faible coût de la main d'œuvre et l'utilisation de techniques relativement anciennes.

Les données statistiques sur les échanges extérieurs de l'UE (base COMEXT) fournissent des informations sur le « Trafic de Perfectionnement Passif » (TPP) avec les PECO. Il s'agit d'opérations de sous-traitance

dans lesquelles une entreprise d'un pays de l'UE fournit au sous-traitant étranger les matériaux ou pièces qui doivent être élaborés ou montés. L'entreprise de l'UE réimporte ensuite le produit final. Seule la valeur ajoutée à l'étranger est soumise à des droits de douane, et encore ceux sont-ils réduits par rapport aux importations ordinaires.

En 1994 les vêtements et produits textiles représentaient 75 % du TPP entre l'UE et les PECO, les chaussures (6,9 %), les machines (surtout appareillage électrique : 6,6 %) et les préparations alimentaires (1,3 %) sont les autres produits bénéficiant des accords de TPP (*Economic Commission for Europe*, 1996, Redor, 1997). En 1994, la Pologne, la Hongrie et la République tchèque sont devenues les trois premiers partenaires de l'UE pour le TPP. Elles ont ainsi supplanté l'ex-Yougoslavie (34,5 % du TPP avec l'UE en 1990, et 10,4 % en 1994) et dans une moindre mesure la Tunisie et le Maroc (respectivement 6,8 % et 6,7 % en 1990, pour 4,5 % et 3,8 % en 1994). De ce fait la part des PECO dans les importations de vêtements (commerce classique et TPP) de l'UE a fortement progressé. En 1990, 2,6 % du total des importations de vêtements de l'UE provenaient de Pologne, 1,9 % de Hongrie et 1,7 % de Roumanie. En 1994, la part de ces pays était respectivement de 5,1 %, 2,3 % et 2,7 %. La Pologne était devenue le sixième exportateur de vêtement vers l'UE (en incluant le TPP).

D'autre part les importations ont crû à un rythme supérieur aux exportations et depuis 1990 la balance commerciale des PECO avec l'UE est déficitaire (voir tableau 1A en annexe). Il est remarquable que pour les quatre pays d'Europe centrale, les trois premiers groupes de produits importés concernent les machines, les véhicules de transports de tourisme et de marchandises, et les appareils électriques. Le poste « machines » est prépondérant avec 20 % du total en moyenne (Festoc, 1996, pp. 45-64). De plus il faut noter qu'une part importante des importations a pour destination les firmes étrangères qui réalisent des investissements principalement en Hongrie et République tchèque et dans une moindre mesure en Pologne (voir tableau 2). Même si la ventilation des échanges extérieurs des sociétés étrangères n'est pas connue, on peut penser que la part des biens d'équipement, dans la phase de démarrage ou de modernisation des processus de production, est élevée. Ce phénomène est important car il montre que le redéploiement des exportations vers l'UE a eu pour contre-partie l'importation des biens d'équipement. Ceci est un des éléments du redémarrage de la croissance des PEC (pays de l'Europe centrale) à partir de 1992-1993.

1.2. Les déterminants de la spécialisation des échanges entre les PECO et l'UE

On peut s'interroger d'autre part sur les déterminants de la spécialisation des échanges par branche entre les deux zones géographiques. En effet, les

données statistiques rapportées ci-dessus tendent à montrer que la structure par branche des exportations des PECO a peu varié depuis la chute du communisme. Une étude a été menée sur les déterminants des échanges de la Hongrie et de la Pologne avec l'Allemagne et la France (Redor, 1996). Cette recherche utilise la théorie des coûts comparatifs en travail pour analyser la structure par branche des échanges entre les deux zones géographiques (la méthodologie est inspirée des travaux du même type appliqués aux économies occidentales par exemple par Balassa, 1963 et Mac Gilvray, Simpson, 1973). Celle-ci montre un écart très important entre les avantages comparatifs observés (les taux de couverture des échanges effectifs par branche) et les avantages comparatifs calculés (au moyen du rapport des productivités du travail par branche pour chaque couple de pays). Cet écart concerne l'année 1989, ce qui n'est pas très étonnant, mais également les années suivantes, jusqu'en 1993, ce qui l'est davantage.

Plus précisément, jusqu'en 1993, et en accord avec les résultats présentés ci-dessus sur la structure par branche des échanges, c'est dans les industries de biens de consommation courante, la sidérurgie, la construction navale (Pologne) que l'on enregistre, pour la Hongrie et la Pologne, les taux de couverture les plus élevés des importations par les exportations. Or c'est dans ces branches que la productivité relative du travail de ces deux pays est la plus faible. A l'inverse la productivité du travail relative de la Hongrie et de la Pologne est relativement forte pour la production de véhicules automobiles, le matériel de précision, la production de caoutchouc et de plastique, le matériel électrique. Or dans ces branches les échanges des deux pays sont nettement déficitaires. Il y a bien là, à première vue, un paradoxe si l'on se réfère à la théorie classique des coûts comparatifs en travail. En effet cette théorie prédit qu'un pays exporte les produits des branches pour lesquelles ses coûts relatifs sont faibles, ou, ce qui revient au même, pour lesquelles les productivités du travail sont relativement élevées. Il faut remarquer que les investissements étrangers sont précisément les plus élevés dans ces branches. Cependant, dans la phase de démarrage, les échanges que les entreprises étrangères réalisent avec l'extérieur peuvent être déficitaires (tableau 2). On peut prévoir que lorsqu'elles auront atteint leur pleine capacité de production, la balance de leurs échanges sera excédentaire. Ceci modifiera en profondeur la structure interbranche des échanges des pays d'Europe centrale avec l'UE.

Cependant la méthode utilisée n'est pas exempte de défauts et pourrait expliquer en partie le paradoxe mis en lumière. Tout d'abord il serait nécessaire de prendre en compte la productivité de tous les facteurs qui entrent dans le processus de production, et pas seulement celle du facteur travail. En particulier, si la productivité du capital, au niveau de chaque branche, n'est pas dans un rapport constant avec la productivité du travail l'analyse est biaisée. Cependant pour que cette objection soit recevable et explique les

résultats obtenus ci-dessus il faudrait que le capital soit relativement plus efficace dans les branches des PEC traditionnellement développées et exportatrices. Or il semble que, dans ces branches, le stock de capital est particulièrement obsolète et archaïque, en raison du modèle de croissance extensif suivi pendant la période soviétique. De plus les investissements étrangers y sont encore peu importants, tout au moins au cours des premières années du changement systémique (voir notre deuxième partie).

Par ailleurs si ces mêmes industries disposent d'avantages « hors coûts », liés par exemple à des positions monopolistiques, l'analyse en termes d'avantages-coûts est prise en défaut. On peut penser cependant que ce n'est pas le cas pour les branches les plus exportatrices des PEC, les marchés internationaux pour les produits correspondants sont en effet très concurrentiels. A l'inverse, il est possible que dans les branches à plus forte valeur ajoutée, pour lesquelles les PEC demeurent importateurs nets, les produits de l'UE disposent d'avantages hors coûts qui empêchent le développement des exportations des PEC.

Enfin on ne peut négliger le fait qu'une dépréciation de la monnaie nationale puisse fausser le jeu des avantages-coûts. Pour les PEC il est vrai qu'au début du changement systémique les taux de change ont été fixés à des niveaux faibles par rapport aux monnaies occidentales. Ceci a pu être un stimulant pour les exportations de produits à forte élasticité-prix. Cependant il semble que les monnaies des PEC se soient rapprochées de leur cours d'équilibre au fil du temps, notamment avec l'introduction d'une certaine flexibilité des taux de change (Nuti, 1993).

Nous pensons aussi qu'il faut rechercher l'origine de l'écart entre avantages-coûts par branche et performances à l'exportation dans les mécanismes internes des PEC. En effet le bouleversement dans la structure des prix internes intervenu à partir 1990, accéléré par l'ouverture internationale, a révélé la très faible efficacité de certaines branches comme la sidérurgie, la construction navale (Pologne), l'agriculture (Pologne), les produits de consommation courante (industrie du cuir, bois). Mais ce choc sur la productivité (en valeur) a eu un impact négligeable sur la spécialisation des PEC. Au cours des premières années du changement systémique, les productions de ces branches n'ont pas baissé. Elles ont été soutenues par des subventions directes (à certaines branches comme la sidérurgie, l'agriculture..) ou indirectes (faible coût de l'énergie) qui peuvent s'imputer sur les prix internes et faire baisser « artificiellement » la productivité en valeur. Par rapport au modèle standard ces subventions constituent des entraves à la concurrence qui pourraient expliquer en partie les résultats paradoxaux que nous avons obtenus.

Dans cette perspective l'inertie des anciennes structures industrielles face au choc systémique explique, en premier lieu que les avantages compa-

ratifs révélés soient fondamentalement différents des avantages comparatifs calculés cinq ans après le début du changement systémique. L'inertie des structures économiques concerne aussi les branches ayant un fort potentiel de développement, si l'on considère leurs avantages-coûts relatifs (construction automobile, industrie du papier, industrie chimique, matériel de précision), et que leurs exportations demeurent faibles jusqu'en 1994, même si elles sont en progression légère. Il a été montré ci-dessus que l'existence de positions monopolistiques des producteurs occidentaux sur le marché international peut expliquer la faible croissance de nouveaux entrants (les PECO) sur le marché international.

Cette analyse permet d'expliquer la relation, que nous avons estimée non croissante, entre l'évolution des exportations relatives et la productivité relative du travail (en valeur) des branches considérées entre 1989 et 1993. En effet dans certaines branches « traditionnelles », la baisse relative des prix internes induite par la libéralisation des prix s'est traduite par une baisse de la productivité du travail en valeur, alors que parallèlement ces mêmes branches profitaient de l'ouverture de l'UE pour redéployer leurs échanges vers cette zone (et que par ailleurs les marchés de l'ex-Union soviétique se fermaient).

Néanmoins au vu de certains résultats récents (depuis 1993), on peut penser que l'approche en termes de coûts comparatifs en travail n'est pas dénuée de portée empirique. En effet les résultats des échanges des pays les plus avancés dans le changement systémique (Hongrie, Pologne, République tchèque) montrent une expansion importante des exportations dans les branches dans lesquelles ces pays ont des avantages comparatifs potentiels (ou encore « calculés » à l'aide des productivités relatives du travail). On peut citer dans cette perspective l'étude de F. Lemoine (1996) qui porte sur l'évolution des exportations aux cours des années 92-95. Tout d'abord il apparaît une corrélation étroite entre l'augmentation des exportations et de la production industrielle par branche, ce qui montre bien à quel point le redémarrage de l'économie est « tiré » par les exportations. En Hongrie les branches qui ont accru le plus leurs exportations sont : le matériel de transport, les machines électriques, les caoutchouc et plastiques. De même pour la Pologne, il s'agit des véhicules de transport, du matériel de précision, avec il est vrai deux industries « traditionnelles » qui sont le vêtement et le meuble. Pour la République tchèque le redéploiement des exportations est plus traditionnel puisque mis à part le matériel de précision et le caoutchouc, il concerne les produits énergétiques, le bois, et les produits métalliques. Ceci pourrait conforter les analyses selon lesquelles la restructuration des activités est relativement moins avancée dans ce pays que dans les deux premiers. Pour la Roumanie et la Bulgarie, les exportations traditionnelles dominent jusqu'à la fin de 1995, sans que l'amorce d'un changement ne soit encore perceptible.

1.3. L'inertie des structures productives

Le redéploiement du commerce vers l'UE est bien le principal déterminant de la sortie de la très forte dépression économique qu'ont connue les PECO à partir de 1989. La Pologne, la Hongrie et la République tchèque sont les pays qui ont les premiers et le plus massivement redéployé leurs échanges vers l'UE. La Slovaquie et la Roumanie semblent y parvenir avec un décalage important (à partir de 1994). Tout d'abord la demande extérieure a relayé l'effondrement de la demande interne, dans un premier temps. Ensuite les importations, constituées pour une part importante de biens d'équipements, ont favorisé dans une certaine mesure le redéploiement de l'offre.

En revanche la dépression persistante que connaît la Bulgarie peut s'expliquer, en partie, par la grande faiblesse, en volume, de son commerce extérieur. Ce pays souffre à la fois de la désintégration de ses courants d'échanges commerciaux traditionnels (surtout avec l'ex-URSS) et de la faiblesse du redéploiement de ces échanges vers l'Ouest. Cette dernière est due naturellement à des considérations internes, mais aussi à son éloignement par rapport au cœur de l'Europe industrielle (partie sud-ouest de l'Allemagne et Italie du Nord). Par ailleurs les pays de la CEI, qui ne font pas l'objet de notre analyse, connaissent des difficultés à redéployer leur commerce extérieur, soit entre eux, soit vers d'autres régions du monde. Ceci est un des principaux éléments de la dépression de laquelle ils ne semblent pas pouvoir sortir.

Les PECO (sauf la Bulgarie) sont certes parvenus à augmenter rapidement leurs échanges vers l'UE en volume. Cependant la structure de leurs exportations vers l'UE est fortement déterminée par leurs spécialisations « traditionnelles », et au delà par leurs anciennes structures industrielles. Ceci pose la question des modalités, de la nature, des restructurations d'activités qui ont débuté en 1990. Plus précisément il s'agit d'examiner comment dès 1990, les entreprises ont « répondu » aux changements dans les règles du jeu économiques imposées par la nouvelle politique économique de court terme. Également il s'agit d'étudier comment elles ont réagi à l'ouverture extérieure et à l'établissement de la concurrence sur leurs marchés internes et externes. Enfin, dans un perspective de plus long terme, il faut analyser les rapports complexes qui existent entre les changements de statut juridique, l'établissement de nouveaux droits de propriété et la réorientation des activités. Une attention particulière sera apportée à l'impact des IDE sur l'évolution, et le redéploiement du système productif.

2. L'adaptation de l'appareil productif au choc extérieur

Il va être montré de quelle façon, à court terme, les entreprises se sont adaptées au choc extérieur analysé ci-dessus ainsi qu'aux politiques économiques (thérapies de choc) mises en place par les nouveaux gouvernements à partir de 1990. Dans un second temps sera analysée leur adaptation aux transformations institutionnelles. Un accent particulier sera mis sur les effets des privatisations sur les restructurations industrielles.

2.1. La réponse des entreprises à la politique économique de court terme

Le changement systémique s'est traduit dès 1990, dans les PECO, par un choc externe (étudié ci-dessus) et un choc interne dû à la politique économique appliquée aux économies considérées. Le modèle de référence demeure le plan Balcerowicz, mis en vigueur en Pologne dès le 1er janvier 1990. Il a inspiré les plans suivants appliqués dans les autres pays. Mais les applications effectives de ces plans furent très variables suivant les pays, et l'impact de la politique économique fut très différencié comme nous le montrons ci-dessous. En Hongrie cependant les mesures furent plus « graduelles », car elles avaient été partiellement anticipées au cours des années 80 (voir sur ces points Nuti, 1993).

L'essentiel des mesures prises a consisté à libérer très rapidement les contrôles sur les prix jusqu'alors administrés, à redéfinir les taux de change (les monnaies ont été dévaluées), et à adopter un système de changes ajustables (*crawling peg*). Surtout les liens entre l'Etat et les entreprises dont il était propriétaire ont été transformés. Leur gestion a été en principe rendue indépendante de l'Etat avec la suppression de la plupart des subventions d'exploitation et l'établissement d'un régime fiscal de type occidental (impôts sur le bénéfice, et même sur le capital, à titre de « dividendes » versé à l'Etat en Pologne). Ceci aboutit, toujours en théorie, à resserrer la « contrainte budgétaire douce », qui était un des fondements du système économique soviétique (Kornai, 1980). Ce dernier point est fondamental car l'avancement de la transformation systémique est fonction dans une large mesure du resserrement de cette contrainte. Dans l'ancien bloc soviétique, les pays dans lesquels ce resserrement a été le plus rapide et le plus important sont tout d'abord la Hongrie, ensuite la Pologne et la RFTS. La Roumanie, la Bulgarie, et surtout les pays de la CEI sont allés beaucoup moins vite et moins loin dans ce domaine.

Au niveau macro-économique, les conséquences des chocs externe et interne furent une chute très forte de la production, surtout industrielle, au moins en 1990 et 1991, accompagnée d'une reprise inégale (la Bulgarie et certains pays de la CEI continuaient d'enregistrer des baisses de la production industrielle en 1996 qui avoisinaient 50 % par rapport à son niveau de

1989, voir tableau 1A en annexe, et Andreff, 1993, chapitre 5). Parallèlement la libéralisation des prix a été suivie par une très forte inflation (à trois chiffres) qui a duré au moins deux ans (1990 et 1991) et beaucoup plus dans certains pays (Bulgarie, et certains pays de la CEI). Les entreprises des pays considérés ont donc subi un choc très important sur la demande (en quantité et sur les prix), mais aussi sur leur offre (en raison de l'augmentation du prix de certains inputs, surtout l'énergie).

Dès 1990, la situation du marché du travail s'est rapidement dégradée dans l'ensemble des pays considérés. Les taux de chômage qui dépassent la moyenne de l'UE (sauf pour la République tchèque) (voir tableau 1A en annexe) ne reflètent cependant que très partiellement la situation de l'emploi.

En effet les données concernant l'emploi total montrent une baisse des effectifs employés de 15 à 30 % selon les pays de 1990 à 1996 ! La République tchèque représente le cas extrême d'un pays qui a perdu 30 % de ses effectifs avec un taux de chômage qui reste très faible! Dans ce pays (mais aussi à des degrés divers dans tous les autres pays) les sorties d'activité ont été très nombreuses (Boeri, 1995, pp. 368-371). Il s'agit surtout des personnes de plus de 55 ans mises à la retraite ou en préretraite, et dans certains pays (surtout Hongrie) des femmes, qui pour certaines d'entre elles, sont devenues femmes au foyer (Pailhé, 1998).

Un autre élément doit être pris en compte : la rétention de main d'œuvre (*Labour hoarding*) par les entreprises. En effet à partir de 1990, beaucoup d'entreprises ont répondu aux changements des règles du jeu économique en « protégeant » autant que possible les effectifs employés au détriment des augmentations de salaires et de l'investissement. Les causes de cette rétention de main d'œuvre sont multiples. L'absence de propriétaire privé dans les entreprises d'Etat a favorisé les alliances entre les directeurs d'entreprises et les salariés de base pour éviter les licenciements. L'Etat lui-même a mené une politique prudente en matière de restructuration industrielle (celle-ci a été cependant différenciée suivant les pays, voir ci-dessous en 2.2.).

Sur le plan empirique l'évolution de la productivité du travail peut être considérée comme un indicateur indirect de la rétention de main d'œuvre par les entreprises. De ce point de vue il est intéressant de constater (tableau 1A, en annexe) que de 1990 à 1996 la productivité du travail dans l'industrie a évolué très inégalement selon les pays. Si dans un premier temps elle a chuté partout (Blanchard et alii, 1995, p. 302-303), elle s'est relevée en 1992 et 1993 en Hongrie et en Pologne et dans une moindre mesure en République tchèque, puis en 1994 et 1995 en Slovaquie et Roumanie. En revanche, entre 1990 et 1995, l'augmentation de celle-ci est importante en Pologne et en Hongrie (tableau 1A, en annexe). Il n'est pas douteux que

l'ajustement et les restructurations ont été plus rapides et profonds dans ces deux pays qu'en République tchèque et qu'en Slovaquie, en Roumanie et en Bulgarie (pour ce dernier pays nous ne disposons pas de données fiables, il semble cependant que la productivité du travail soit en 1996 à peine plus élevée qu'en 1990). Il se confirme donc que le niveau du taux de chômage doit être interprété avec précaution, les taux élevés de la Hongrie et de la Pologne correspondent à une restructuration relativement rapide des activités. A l'autre extrême on trouve la Roumanie, la Slovaquie et la Bulgarie qui connaissent simultanément un taux élevé de chômage et une restructuration lente de leurs activités. Ces pays n'ont retrouvé un niveau de productivité du travail égal à celui de 1990 qu'en 1995, ce qui est un indice de cette lenteur.

Enfin la structure du chômage par niveau de diplôme montre que, comme dans les pays de l'OCDE, plus une personne a un diplôme élevé, moins elle a de chance d'être au chômage : les taux de chômage décroissent dans la plupart des pays avec le niveau de diplôme. Il semble cependant que la Bulgarie et certains pays de la CEI (Russie) fassent exception à cette règle. Dans ces pays les taux de chômage des personnes de niveau de formation supérieure est relativement élevé. Ce phénomène remarquable pourrait s'expliquer par les modalités mêmes du processus de restructuration des entreprises.

Pour ce qui est de l'évolution des salaires réels, elle a suivi d'assez près celle de la productivité du travail analysée ci-dessus. L'ensemble des pays a connu une forte baisse du salaire réel moyen en 1990, 1991 et 1992 en liaison notamment avec l'inflation (Redor, 1995). En 1993 et 1994, le salaire réel moyen a recommencé à croître en Hongrie, Pologne, République tchèque. Finalement en appliquant les taux de change du marché il apparaît que les gains mensuels exprimés en dollars varient du simple au quadruple entre la Bulgarie d'une part (gains moyens 67 $ mensuels) et la Pologne, la Hongrie et la République tchèque (respectivement 314, 287 et 310 $ mensuels) (voir tableau 1A, en annexe).

Dans une perspective micro-économique, on peut se référer aux monographies d'entreprises réalisées dans les PECO depuis 1990. Estrin, Brada, Gelb, Singh (1995) distinguent les « réponses passives » et « actives » à court terme des entreprises au changement systémique. Celles qui ont une réponse passive ne modifient pas ou peu leur comportement à la suite du changement systémique. Cet immobilisme se traduit par exemple par une accumulation de dettes non-payées et des stocks invendus. Les réponses « intermédiaires » consistent à ajuster la structure de la production à l'évolution de la demande par produit (suivant l'évolution du volume et des prix relatifs). De même la structure de la production peut varier en fonction de l'évolution du prix des inputs. Enfin les entreprises qui ont une réponse « active » sont celles qui restructurent leur mode de fonctionnement interne.

Dans le cas des PECO la restructuration consiste à développer les fonctions tertiaires de l'entreprise qui étaient inexistantes ou insuffisantes. Il s'agit de créer ou développer les fonctions commerciales et financières dans les entreprises. Il en est de même des services de contrôle de la qualité et de contrôle budgétaire. La mise en place de systèmes d'information modernes va dans le même sens.

En effet dans le système soviétique, les entreprises ne possédaient par exemple pas de services commerciaux et de promotion des ventes. De même les fonctions financière et budgétaire et de contrôle de gestion étaient assurées par les administrations de la planification. La mise en place de ces nouvelles fonctions apparaît comme déterminante pour l'adaptation des entreprises au changement systémique. Or, de ce point de vue, les réponses au changement sont très différentes suivant les pays et les types d'entreprises. En Europe centrale, les diminutions d'effectifs liées au resserrement de la contrainte budgétaire ont porté surtout sur les « cols bleus », en liaison avec l'abandon de certaines productions ou la perte de certains marchés. Inversement beaucoup d'entreprises ont créé ou développé de nouvelles fonctions tertiaires embauchant des « cols blancs », parfois très qualifiés, pour mettre en place ces nouvelles fonctions et diriger les nouveaux services. Ceci explique que la structure par niveau de formation des chômeurs soit proche de celle de l'Europe de l'Ouest. Il semble notamment que la demande de travail pour certaines qualifications liées à la gestion d'entreprises soit importante.

A l'inverse en Bulgarie et Russie (et probablement dans d'autres pays de la CEI comme l'Ukraine), au moins pendant les cinq premières années de la transformation systémique, les licenciements ont concerné les « cols blancs », considérés comme « improductifs », alors que l'on a parfois continué à embaucher des personnes directement liées à la production (Belozerova, 1995). Ce comportement prolonge celui des entreprises soviétiques. Celles-ci avaient en effet pour objectif de réaliser leur plan de production. Dans une économie administrée non concurrentielle, elles n'avaient pas à se préoccuper de la commercialisation / promotion de leur vente, pas plus que de leur financement qui était assuré par les administrations de tutelle. Ce comportement « passif » qui s'est prolongé plusieurs années après 1990 pourrait expliquer le paradoxe des personnes qualifiées, qui se trouvent dans une proportion relativement plus élevée que les autres au chômage, en Russie et Bulgarie.

Cette analyse est corroborée par de nombreuses monographies d'entreprises réalisées en Europe de l'Est. Tout d'abord, pour l'Europe centrale, les comportements « passifs » apparaissent très peu nombreux si l'on se fie à la quarantaine de monographies d'entreprises d'Europe centrale analysées par Estrin, Brada, Gelb, Singh (1995). Seulement deux entreprises (une en Po-

logne et l'autre en Hongrie) avaient un tel comportement. Près de la moitié avaient des réponses de type intermédiaire (ajustement de la production) et l'autre moitié avait des réponses « actives consistant à transformer en profondeur leur organisation, en introduisant des fonctions tertiaires, y compris dans les instances dirigeantes de cette organisation. Au niveau national, ce sont les entreprises hongroises qui ont le plus fréquemment un comportement « actif », suivies par les entreprises tchécoslovaques, puis polonaises. Mais en Europe centrale les différences nationales sont, selon cette étude, peu marquées puisqu'en Pologne 30 % des firmes sont « actives ». Il doit être noté par ailleurs que les entreprises « actives » se trouvent réparties à peu près également entre les principaux secteurs industriels étudiés.

Carlin, van Reenen et Wolfe (1994) ont synthétisé différentes études monographiques réalisées dans les entreprises d'Europe centrale et de Russie 450 sont prises en compte. Les résultats précédents concernant l'Europe centrale sont confirmés. Les changements dans les gammes de produits s'accompagnent le plus souvent d'une réorganisation de la structure de l'entreprise, notamment par la création de services commerciaux et de gestion financière. Les salariés qui travaillaient dans les départements correspondant aux productions supprimées sont licenciés et des embauches ont lieu dans les nouveaux services de gestion. Un tel mouvement ne s'observe pas dans la plupart des entreprises russes étudiées. Celles-ci ont tendance à conserver leurs anciens effectifs, sans créer de nouvelles fonctions tertiaires.

2.2. Restructurations, privatisations et adaptations à long terme des entreprises

Certains éléments d'analyse économique de long terme doivent être à présent intégrés à l'analyse. Il s'agit des facteurs institutionnels et de l'investissement.

Notre propos ne saurait être ici de détailler les « plans » de privatisation qui ont été élaborés depuis 1990 dans les PECO. Leur histoire est longue, semée de contradictions, et de retours en arrière (pour ceci on pourra consulter par exemple Andreff, 1993 et von Hirschhausen, 1996).

Quel que soit l'intérêt théorique des réflexions sur ces privatisations, nous voudrions simplement nous en tenir aux tendances principales de l'évolution effective des droits de propriété dans les PECO. Trois idées principales peuvent, à notre sens, être dégagées.

1. A l'origine, les privatisations de masse menées à bien en 1992 en RFTS et en 1993 en Russie, même si elles sont très différentes, sont dans les deux cas plus formelles que réelles (von Hirschhausen, 1996, pp. 212-219). En ex-RFTS, les actions des sociétés privatisées sont détenues par des fonds d'investissement qui se caractérisent par la faiblesse de leurs ressources financières, ce qui limite fortement leur capacité d'intervention. Ces fonds

sont eux-mêmes détenus par des banques qui demeurent majoritairement propriété de l'Etat. De plus à la fin de l'année 1992, l'Etat a suspendu l'application de la loi sur la faillite, il s'est ainsi assuré le contrôle du processus de restructuration. En Russie, le programme de privatisation de 1993 a abouti au rachat des actions de nombreuses entreprises (plus de 50 %) par les salariés (soit les dirigeants, soit l'ensemble des salariés). L'Etat garde un droit de veto sur certaines décisions (d'investissement, de fermeture) par le biais d'actions préférentielles (*golden share*). En Roumanie la privatisation de masse qui portait sur 30 % de la propriété d'Etat en 1992 demeure lettre morte, la quasi-totalité des entreprises restant sous le contrôle de fait de l'Etat.

2. En Hongrie, qui est le seul pays à n'avoir jamais utilisé la privatisation de masse, les restructurations sont les plus avancées. En effet dès 1991, une loi sur la faillite a été votée et appliquée aux entreprises d'Etat comme aux entreprises privées. Les faillites ont été nombreuses en 1992 et une certaine modération dans l'application de cette loi est observée depuis cette date. L'Etat s'engage à restructurer lui-même les combinats non privatisables. Enfin en Pologne la grande privatisation s'est faite attendre. La privatisation par coupons plusieurs fois repoussée a été mise en place en 1996. Les privatisations réalisées jusqu'en 1996, concernent pour une part importante les entreprises rachetées par les salariés (à la suite de la procédure dite de « liquidation »). Selon von Hirschhausen (1996, p. 194), dans ce pays, il existait en 1990 8405 combinats d'Etat. En 1994, 5096 n'avaient pas changé de statut, 850 avaient été « commercialisés » et étaient donc devenus des sociétés anonymes à capitaux d'Etat. 170 avaient été privatisés à la suite de leur « commercialisation », 3400 avaient été privatisés après liquidation, c'est à dire avaient été rachetés par leurs salariés, 300 devaient faire l'objet d'une privatisation de masse.

3. Le bilan actualisé (en 1997) de l'évolution des entreprises privatisées doit faire ressortir que la propriété du capital s'est modifiée. Les premiers propriétaires ont commencé à céder leurs actions à de nouveaux investisseurs nationaux ou étrangers. Ceux-ci exercent davantage que leurs prédécesseurs un contrôle externe sur la gestion des entreprises dont ils sont à présent propriétaires. Certes les premiers éléments du modèle anglo-saxon de « *corporate governance* » sont très inégalement répandus selon les pays, voire les secteurs d'activité. Ceci explique dans une large mesure les réponses très différenciées, actives ou passives, qui ont été apportées jusqu'à présent par les entreprises au changement systémique.

Il ressort de cette analyse que l'on ne peut établir un lien étroit entre privatisation et restructuration. En effet, en Hongrie, pays où la restructuration est la plus avancée, mais où il n'existe pas de privatisation de masse, la proportion d'entreprises privatisées est moins élevée qu'en République

tchèque et qu'en Russie. Il semble en revanche que le durcissement strict et rapide de la contrainte budgétaire des entreprises (et notamment les mises en faillite) ait joué un rôle important dans ces restructurations. Il en est de même de l'action des investisseurs nationaux et surtout étrangers, qui par le contrôle qu'ils exercent sur la gestion des entreprises, rapprochent celles-ci du modèle de corporate governance mentionné ci-dessus.

Von Hirschhausen (1996) soutient la thèse que cette absence de relation entre privatisation et restructuration tient à la nature même du combinat de type soviétique. Selon cet auteur, le concept même de privatisation est inadapté car il n'y avait pas à proprement parler dans le système socialiste de droits de propriété sur l'entreprise et sur son capital à transférer. L'Etat ne se comportait pas en propriétaire, n'ayant pas pour objectif l'efficacité économique, et encore moins la rentabilité des ressources et des capitaux qu'il engageait dans les combinats de branche. La preuve est apportée par l'extrême hétérogénéité de ces combinats, et leur caractère polyfonctionnel. Ceci signifie que les combinats dans le système soviétique étaient une collection d'entreprises et d'établissements très disparates. Les défauts de coordination à l'intérieur de ces combinats étaient d'ailleurs un facteur supplémentaire d'inefficacité. On peut parler de sédimentation de différentes unités de production, les anciennes unités n'étant pratiquement jamais supprimées, ou restructurées. Les faillites ou fermetures d'entreprises ou d'établissements étaient pratiquement inconnues. De nouvelles unités de production, plus modernes et plus avancées dans le domaine des technologies utilisées étaient crées périodiquement et s'ajoutaient aux précédentes. De plus ces combinats étaient polyfonctionnels car ils n'assuraient pas que des fonctions productives. Tout d'abord ils avaient une fonction politique, avec la présence effective de représentants du parti dans les entreprises. Ils avaient aussi une fonction sociale et c'est par elle que transitaient les services sociaux financés par le budget de l'Etat comme les prestations-maladie, maternité, familiales. Mais chaque combinat fournissait de plus à ses salariés des prestations particulières, financées sur ses propres ressources : logements, centres de vacances, garderies et écoles, voire même le ravitaillement alimentaire.

Dans cette optique l'acte juridique de privatisation ne modifie en rien le comportement des entreprises concernées. En effet leur hétérogénéité et leur fonction sociale ne permettent pas de rentabiliser les ressources engagées (le capital) comme dans une entreprise de type occidental. Cet acte apparaît donc comme largement formel. Il correspond à ce que von Hirschhausen appelle la « phase 1 du post-socialisme ». Le transfert des droits de propriété de l'Etat à des personnes ou entreprises privés, s'est fait, nous l'avons vu, à des rythmes et suivants des modalités extrêmement divers. Dans la mesure où il s'est produit dans tous les pays (sauf en Hongrie) sans

éclatement des anciens combinat, cet acte, en lui même, a eu une influence très faible sur le comportement des entreprises.

La véritable restructuration, celle de la phase 2, qui est largement indépendante du statut juridique des entreprises, suppose l'éclatement/ recomposition des anciens combinats. L'objectif est de faire apparaître les parties des anciens combinats qui sont rentables et dans lesquels un investisseur soit public, soit privé, est disposé à apporter des capitaux. Cette approche permet de comprendre pourquoi de nombreuses entreprises privatisées, dans beaucoup de pays, ne se sont pas restructurées. Elles sont restées à la phase 1 du processus. C'est le cas très souvent de celles qui ont fait l'objet d'une privatisation de masse par coupons (en Roumanie et dans une moindre mesure en République tchèque et en Slovaquie). C'est le cas aussi des cessions d'entreprises directes aux salariés (en Russie). En Hongrie, il semble que les restructurations soient le produit des menaces de mise en faillite des entreprises d'Etat. Elles sont aussi la conséquence du rachat des entreprises par des investisseurs nationaux et étrangers qui exercent un contrôle effectif sur la gestion des entreprises dont ils sont propriétaires. Quant à la Pologne, les restructurations, recompositions, réorganisations d'entreprises se sont faites dans une large mesure au sein du secteur d'Etat, ou dans les entreprises reprises par les salariés. Il est clair que l'environnement économique (ouverture extérieure, caractère concurrentiel des marchés internes, ainsi que le comportement de l'Etat et des agences en charge de ces entreprises) a joué un rôle fondamental.

Par ailleurs, les investisseurs étrangers n'ont pris une part importante au financement de la restructuration et de la privatisation des ex-combinats, qu'en Hongrie. En effet tant qu'un pays en reste à la phase 1 du changement systémique, et donc à une transformation du statut juridique des entreprises, aucune des conditions nécessaires à une reprise ou participation des investisseurs étrangers n'est réalisée. C'est pourquoi ces derniers ont eu tendance à délaisser les secteurs « traditionnels », ceux où les combinats étaient les plus puissants, et donc les plus difficiles à réformer.

Ce n'est que dans la deuxième phase, lors de l'éclatement des combinats, que les IDE peuvent intervenir. L'exemple de la Hongrie qui a « vendu par appartement » (peut-être trop rapidement) certains anciens combinats est significatif. C'est le pays où les investissements ont été les plus importants (voir tableau 1), et surtout où les IDE ont effectivement participé au rachat d'anciennes unités de production. Ailleurs les investissements étrangers se sont faits pour 50 % au minimum par créations de nouveaux établissements ou unités de production (*greenfields investments*). C'est le cas par exemple dans l'automobile où les investissements dans de nouvelles unités de production en Europe centrale et en Roumanie ont été importants. Ils ont été réalisés parallèlement au rachat d'entreprises existantes (Lada en Répu-

Tableau 1. Investissements directs étrangers - Total général cumulé en millions de dollars au 1/1/96 et investissement /habitant en dollars

	Total général	Investissement\habitant
Hongrie	10 200	558
Pologne	6 130	028
Slovaquie	780,6	072
République tchèque	0006 039,4	242
Bulgarie	0000 517,4	020
Roumanie	1 597,2	14
Russie	4 054	22,8
Ukraine	759	6,1

Source : Economic Commission for Europe, 1996.

blique tchèque par Volkswagen, automobiles Polski en Pologne par Fiat). Cependant à partir de 1994-1995, les gouvernements des PECO ont commencé à privatiser le secteur de l'énergie et des télécommunications. Les rachats des unités de production et des réseaux de distribution ou de télécommunication par les sociétés occidentales ont été importants au cours de ces années (Hunya, 1997). Il en est de même des réseaux commerciaux.

2.3. Les facteurs du redéploiement de la production et des exportations

Il est à présent nécessaire de faire une synthèse entre nos analyses de l'insertion des PECO dans la DIT, et les modalités de la restructuration de l'appareil de production qui viennent d'être étudiées.

Tout d'abord l'environnement des firmes est très important et notamment le degré de concurrence sur le marché domestique lié à la présence de concurrents extérieurs. En effet si la concurrence est vive, les entreprises sont contraintes d'ajuster à plus ou moins court terme le volume et la structure de leur production à la demande interne et externe.

Ensuite les IDE ont eu un rôle inégal dans le redéploiement des entreprises des PECO sur leur marché domestique et sur les marchés extérieurs. Le tableau 2 ci-dessous montre que celui-ci est primordial en Hongrie, alors qu'il joue un rôle secondaire en République tchèque et en Pologne, et selon toute vraisemblance, négligeable en Roumanie et Bulgarie (voir tableau 1). Il faut remarquer que pour la Pologne et la Hongrie, le commerce extérieur des sociétés à capital étranger est déficitaire. Ceci a, à notre sens, deux ori-

gines. Tout d'abord les besoins en biens d'investissements importés sont élevés, surtout si l'on considère que les IDE en Pologne sont de type « *green fields* ». En second lieu, les IDE concernent souvent le secteur commercial, ils ont alors pour objet de faciliter les exportations des sociétés étrangères vers les pays considérés.

Il importe aussi d'expliciter les déterminants des restructurations internes et des adaptations aux chocs externes qu'ont subies les entreprises. Les expériences et monographies rapportées ci-dessus montrent que l'absence

Tableau 2. Poids des investissements étrangers dans l'économie

Part des sociétés à capital étranger (en %) dans	Rép. tchèque 1994	Hongrie 1994	Polognee 1994
Emploi total	7,5	20,1	6
Ventes	11,2	30,9	10
Exportations	16,4	39,5	16,4
Importations		43,7	21
Industrie manufacturière :			
- Emploi	7,5	30,6	5,6
- Ventes	11,2	42,1	10,8

Source : G. Hunya (1997).

de réactions au changement systémique est rare, tout au moins dans les pays d'Europe centrale. En effet l'introduction de la concurrence nationale et internationale a entraîné une profonde mutation du volume de la demande et des structures de prix auxquels les entreprises de ces pays étaient confrontées. Lorsque leur contrainte budgétaire s'est resserrée, l'absence de réactions et d'adaptation a mis en danger leur pérennité et leur existence même.

Toujours en Europe centrale, les changements économiques ont mis en évidence les départements et unités de production rentables et non rentables dans les nouvelles conditions économiques. Ceci a entraîné en Hongrie, et dans une moindre mesure en Pologne et République tchèque, l'éclatement des anciens combinats. Certains services sociaux rendus par les entreprises ont été supprimés. Néanmoins, ces services n'ont pas toujours été remplacés par un système de protection sociale géré indépendamment des entreprises par des organismes publics, comme en Europe de l'Ouest. La réforme de la protection sociale est cependant bien amorcée en Europe centrale. Dans les autres pays, c'est une des raisons pour lesquelles les Etats nationaux continuent à apporter un soutien direct ou indirect aux entreprises (absence de

mise en faillite notamment). En effet une disparition rapide des ex-combinats, outre ses effets sur le chômage, priverait une partie très importante de la population de tout « filet » de protection sociale.

Enfin la restructuration interne des entreprises ne concerne pas en premier lieu l'organisation de la production. Une des raisons est que les modalités de l'organisation scientifique du travail dans les économies de type soviétique suivaient avec un certain décalage les évolutions de l'Ouest (Redor, 1990). Les activités de production n'étaient donc pas organisées suivant des principes fondamentalement différents de ceux qui prévalent dans l'UE. En revanche, dans les économies où l'ouverture sur les marchés internationaux a été la plus importante, la nécessité d'un changement des méthodes de gestion des entreprises a entraîné de profondes réorganisation des fonctions non directement liées à la production. Pour vendre leurs produits à l'exportation et être compétitives sur leurs propres marchés, les entreprises ont été conduites à créer de nouvelles fonctions au sein de leur organisation. Elles leur ont attribué une place importante dans les nouveaux organigrammes. Ces fonctions tertiaires concernent en premier lieu les services commerciaux et financiers.

Les réponses inégales au changement systémique que l'on trouve entre les différents pays montrent bien quels sont les facteurs des restructurations. Si comme nous venons de le voir, les PEC sont dans une situation relativement proche les uns des autres, les pays d'Europe orientale (Roumanie et surtout Bulgarie) et certains pays de la CEI (Ukraine, Russie) se caractérisent par la faiblesse de leur « réponse » au choc systémique. La restructuration des entreprises y est lente. Les comportements anciens ne sont pas rares. Par exemple la thésaurisation de la main d'œuvre (attestée par la forte baisse de la productivité du travail) est encore importante. Également dans ces pays les effectifs travaillant directement à la production ont été renforcés sans que ne soient développées les nouvelles fonctions tertiaires des entreprises. Ce comportement s'explique tout d'abord par la faible ouverture extérieure (cette remarque est moins valable pour la Roumanie). Aussi bien en Bulgarie que dans beaucoup de pays de la CEI (Russie, Ukraine) le niveau des échanges extérieurs au milieu des années 90, ne dépasse pas, et parfois même demeure inférieur (cas de la Bulgarie) à celui de 1989. De plus dans ces derniers pays, la contrainte budgétaire des entreprises est plus faible qu'en Europe centrale. Pour repousser cette contrainte, elles reçoivent des aides et subventions directes de l'Etat, ou ont recours aux « crédits interentreprises » qui désignent en fait les dettes qui restent impayées.

Conclusion

Les économies qui composaient l'ancien bloc soviétique se trouvent en 1996 sur des trajectoires très différentes, voire divergentes, tant en ce qui

concerne les évolutions macro-économiques, que l'adaptation des entreprises au changement systémique.

Dans cette perspective, la capacité de ces économies à répondre au choc extérieur, qu'elles ont toutes subi, est primordial. Outre les effets « classiques » du commerce international, l'ouverture extérieure de certaines d'entre elles a constitué une très forte incitation pour les entreprises à s'adapter aux nouvelles conditions économiques. Lorsque cette adaptation s'est réalisée, le rôle des IDE a été limité (sauf en Hongrie). En Europe centrale, les adaptations de l'organisation interne se sont faites par un rééquilibrage au profit des fonctions de l'entreprise non directement liées à la production, et au détriment de certaines tâches et unités de production.

Pour finir il faut considérer que les processus en cours se déroulent sur une très longue période. En effet même parmi les pays les plus avancés (Hongrie, Pologne, République tchèque), les restructurations industrielles sont loin d'être achevées, et les privatisations, lorsqu'elles sont réalisées, sont souvent formelles. Surtout l'insertion dans le DIT se fait suivant les « anciennes » spécialisations. On peut prévoir que les « nouvelles » spécialisations, portant sur des productions à plus forte valeur ajoutée, se développeront dans le futur très diversement suivant les pays, et à des rythmes très inégaux.

Références bibliographiques

Andreff W. (1993), *La crise des économies socialistes*. Presses Universitaires de Grenoble.

Balassa B. (1963), « An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory », *The Review of Economics and Statistics*, August.

Belozerova S.M. (1995), « Les problèmes sociaux du travail dans l'industrie russe : la période de reconstruction », *Obchestvo i Economika*, n° 10-11, pp. 35-45 (en russe).

Blanchard O., Commander S., Coricelli F. (1995), « Unemployment and Restructuring in Eastersn Europe and Russia », in Commander S., Coricelli F. : *Unemployment, Restructuring, and the Labour Market in Eastern Europe and Russia*. The World Bank, pp. 289-331.

Blanchard O., Dornbusch R., Krugman P., Layard R., Summers L. (1991), *Reform in Eastern Europe.* MIT Press.

Boeri T. (1994), « Les flux observés sur le marché du travail et la persistance du chômage en Europe centrale et orientale », in OCDE *: Le chômage dans les pays en transition : tenace ou passager ?,* pp. 13-60.

Boeri T. (1995), « Unemployment Dynamics and Labour Market Policies », in Commander S., Coricelli F. *: Unemployment, Restructuring, and the Labour Market in Eastern Europe and Russia*, The World Bank, pp. 289-330.

Carlin W., van Reenen J., WolfeT. (1994), *Enterprise Restructuring in the Transition : an Analytical Survey of the Case Study Evidence from Central and Eastern Europe*, EBRD, working paper n°14.

Economic Commission for Europe (1996), *Statistical Survey of Recent Trends in Foreign Investments in East European Countries*. Economic and Social Council, United Nations, Décembre.

Estrin S., Brada J.C., Gelb A., Singh I. (1995), *Restructuring and Privatization in Central and Eastern Europe, Case studies of Firms of Transition*. Londres, New York, Sharpe.

Festoc F. (1996), *Réinsertion des pays d'Europe centrale dans le commerce mondial, la voie européenne*. Thèse de doctorat de sciences économiques, université de Nantes.

von Hirschhausen C. (1996), *Du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste, une analyse des réformes industrielles en Europe de l'Est*. Paris, Editions L'Harmattan.

Hunya G. (1997), « Foreign Direct Investment and its Effects in the Czek Republic, Hungary and Poland », in Biffl G. (ed), *Migration, Free Trade, and Regional Integration in Central and Eastern Europe*, OCDE, WIFO.

Kornai J. (1980), *Economics of Shortage*. Amsterdam, North Holland, 2 volumes.

Kornai J. (1990), *Du socialisme au capitalisme : l'exemple de la Hongrie.* Paris, Editions Gallimard.

Lemoine F. (1995), « La dynamique des exportations des PECO vers l'Union européenne », *Economie internationale*, n° 62, 2e trimestre, pp. 145-172.

Lemoine F. (1996), « Croissance industrielle et dynamiques sectorielles en Europe centrale », contribution au 45e colloque de l'AFSE, septembre.

MacGilvray J., Simpson D. (1973), « The Commodity Structure of Anglo-Irish Trade », *The Review of Economic Studies*, November, pp. 451-460.

Nuti M. (1993), « Lessons from the Stabilisation Programmes of Central and Eastern European Countries, 1989-1992 », in Somogyi L. (ed*) The Political Economy of the Transition Process in Eastern Europe*, Edward Elgar, pp. 40-66.

Pailhé A. (à paraitre en 1998), « L'évolution de l'activité des femmes ou cours du changement systémique en Europe centrale », *Revue d'études comparatives Est/ Ouest*, n° 2.

Pelikan P. (1992), « The Dynamics of Economic Systems or How to Transform a Failed Economy », *Journal of Evolutionnary Economics*, n° 2, pp. 39-63.

OCDE (1992 à 1996), *Short Term Economic Indicators, Transition Economies.*

Pianelli D. (1995), « L'après CAEM : les échanges entre les pays de Visegrad », *Economie internationale*, n° 62, 2e trimestre, pp. 191-204.

Redor D. (1990), « Les transformations du marché du travail en Europe de l'Est », *Revue française d'économie*, Eté, pp. 107-123.

Redor D. (1995), « La politique salariale en France : quels enseignements pour l'Europe centrale et orientale ? », in Andreff W. (ed*), Le secteur public à l'Est : restructuration industrielle et financière,* Paris, Editions l'Harmattan.

Redor D. (1996), « Rupture systémique et réorientation du commerce extérieur des PEC vers l'Union européenne », contribution au 45e colloque de l'AFSE, septembre.

Redor D. (1997), « Pays de l'Est : De l'ouverture à l'adhésion », in de Montbrial T. et Jacquet P. (Dir), *Rapport Ramsès 98*, Dunod, pp. 177-198.

Anexe

Tableau 1 A . Indicateurs économiques pays d'Europe centrale et orientale

	Hongrie	Pologne	Slovaquie	Rép. tchèque	Bulgarie	Roumanie
Population millions d'habitants (1995)	10 576	37 854	5 347	10 330	9 004	23 152
Chomage (juin 1996) (milliers)	496	2 580	313	163	400	1 043
Taux de chômage (juin 1996)	11	14,7	12,2	3,1	12,2	9,3
Emploi total (en milliers, juin 1996)	2 560	8 506	2 036	3 108	3 090	5 833
par rapport à l'indice 100 en 1990	73,9	83,7	89,3	70,2	80,3	75,8
Production industrielle au second semestre 1996, indice 100 en 1990	88,2	123,5	80,8	78,8	57	71,9
Productivité du travail dans l'industrie second semestre 1996, indice 100 en 1990	119,6	134,9	106	107,3	ND	106,9
Gains mensuels en dollars, juin 1996 (taux de change courant)	287	314	254	310	67	98
Exportations en milliards de $, juin 95-juin 96.	12,9	23,9	8,6	17,2	4,4	7
Même période par rapport à 1990, indice 100	134	167,1	298	190	32,7	120,7
Importations en milliards de $, juin 95-juin 96.	4,9	33	9,6	20,5	4,3	8,6
Même période par rapport à 1990, indice 100	172,8	346,5	299	208,9	32,8	94,3

Source : OCDE, Indicateurs Economiques de court terme, années 1992 à 1996.
ND : non détermminé.

Globalisation de la production et industrialisation par les exportations une sortie du sous-développement ?

Diana HOCHRAICH *

L'ouverture de la Chine et l'adoption par les pays d'Asie d'une modèle de croissance basé sur la promotion des exportations sont deux faits majeurs qui ont contribué à modifier profondément la place de l'Asie dans le monde. Ces processus s'inscrivent dans le cadre de la globalisation de la production qui est essentiellement le résultat de la concentration extrême des entreprises originaires des pays industrialisés.

Malgré leur base nationale, les « entreprises globalisées » semblent venir de « nulle part » ou de « partout », au point de faire oublier le pays d'origine. Cette dissociation entre firmes et pays d'origine est la conséquence de la localisation de segments de production dans différents pays, en fonction des avantages comparatifs de chacun.

Lorsque, au milieu des années 1970, les profits industriels déclinaient et le capital en mal d'investissement était surabondant, la dérégulation des marchés financiers s'était traduite par une plus grande mobilité de capitaux et par des délocalisations massives des segments du processus productif. Au moins au début, la capacité d'absorption des pays d'accueil était limitée et la plupart de la production était exportée.

A la suite de la « crise de la dette » intervenue au début des années 1980, le FMI et la Banque mondiale ont mis en œuvre des « plans d'ajustement structurel » qui devaient permettre aux pays endettés d'honorer leurs engagements. La libéralisation des marchés et l'encouragement des exportations

* Economiste.

(permettant de générer des devises dont ces pays avaient besoin) étaient les deux piliers de cette politique. Dans le première moitié des années 1980, les flux nets de capitaux vers les pays en développement s'étaient arrêtés en raison de l'importance des flux vers les pays créditeurs. Mais à la fin de la décennie, les capitaux ont à nouveau afflué vers les pays en voie de développement (PVD). De cette confluence entre les besoins des producteurs dans les pays développés et les plans d'ajustement structurel dans les PVD, est né le modèle de croissance basé sur la promotion des exportations.

Nous essaierons, dans cet article, de montrer les limites du modèle « d'industrialisation par les exportations ». Il comporte trois parties : la première passe en revue les thèses actuellement avancées pour expliquer la croissance des pays asiatiques. La seconde met en évidence le rôle joué par le Japon dans l'intégration régionale asiatique et décrit les conséquences pour les pays en développement d'Asie de cette complémentarité avec le Japon. Dans la troisième partie nous évoquons les limites du modèle. Nous concluons que le rattrapage en termes de niveau de productivité – et non pas en termes de PIB par tête – est extrêmement difficile à atteindre et que la nouvelle division internationale du travail ne donne pas davantage de possibilités de rattrapage, car ces pays sont toujours exposés au risque d'une détérioration des termes de l'échange et présentent une extrême vulnérabilité aux chocs extérieurs.

I. Les différentes explications du « miracle » asiatique

i. Un premier cadre d'analyse est centré sur le rôle de la politique économique. Concernant la Corée, l'école dite « hétérodoxe » (Amsden, 1989), analyse la structure de la demande finale et souligne l'importance de l'investissement. Mais, pour ce courant de pensée, deux facteurs principaux expliquent le miracle asiatique

- la politique économique protectionniste qui consiste essentiellement en trois éléments : l'octroi d'aides financières aux exportateurs coréens, la protection douanière des industries nationales et la fixation de prix relatifs favorisant la production nationale par rapport à la production étrangère. Ces mesures se justifient par la nécessité d'aider les industries naissantes.

- la politique industrielle basée sur l'imitation et non pas sur l'innovation. En effet, l'industrialisation des pays asiatiques, appelée par Amsden « l'apprentissage par l'action » suit un cours différent de celui suivi par les pays industrialisés un siècle auparavant. Selon cet auteur, il serait plus facile et moins onéreux d'effectuer un rattrapage de productivité par l'imitation que par l'innovation. Pour les tenants de la théorie de la convergence, la possibilité de rattrapage est donnée par le fait même de l'imitation – qui évite de parcourir tout le chemin propre à l'innovation.

ii. Un second ensemble explicatif souligne que l'allocation des facteurs est meilleure et l'offre structurellement mieux adaptée lorsque le pays est intensément relié au marché mondial que lorsqu'il est relativement fermé. Un pays dont la production est destinée à l'exportation parvient à être directement compétitif sur les marchés mondiaux, ce qui entraîne une meilleure affectation des facteurs de production (Balassa, 1988). Il ajoute qu'un tel processus d'industrialisation ne permet pas aux gouvernements d'être protectionnistes et empêche la création d'oligopoles nationaux.

Balassa omet de mentionner que l'assemblage, qui constitue très souvent la principale activité industrielle de ces pays, ne requiert qu'un faible niveau technologique et n'apporte au pays d'accueil qu'une faible valeur ajoutée. De ce fait, la compétitivité basée sur un faible coût de la main-d'œuvre disparaît bien souvent avant que le pays ait pu opérer une mutation technologique. Celle-ci est d'autant plus difficile que le transfert technologique effectué par l'investissement étranger est souvent faible. En outre, l'exemple coréen semble montrer que l'ouverture commerciale n'est pas suffisante pour empêcher la constitution d'oligopoles nationaux. Remarquons en outre que l'auteur ne se préoccupe pas des oligopoles originaires des pays industrialisés qui, eux, sont les véritables maîtres de ces processus.

D'autres économistes (Ito, 1996) soulignent que la croissance des pays asiatiques s'accélère lorsqu'ils passent d'une économie agricole à une économie industrielle. En effet, le taux de croissance de la productivité du secteur industriel est généralement supérieur à celui du secteur agricole, ce qui est une remarque triviale.

iii. Une troisième analyse de la croissance se fonde sur des versions plus ou moins élaborées du modèle de Solow. Les résultats obtenus à partir des données empiriques ont conduit à l'émergence de deux corps de pensée. Le premier soutient que l'Asie doit sa croissance à un taux d'investissement exceptionnellement élevé (Young, 1994, Collins et Bosworth, 1996) tandis que le deuxième met l'accent sur la forte amélioration de la productivité totale des facteurs (PGF).

Du point de vue technique, la PGF n'est pas directement observable c'est une variable « cachée » que l'on ne peut qu'appréhender indirectement. La difficulté vient principalement de ce qu'elle est saisie par la valeur résiduelle de la fonction de production estimée. En conséquence, son ordre de grandeur dépend de la manière dont le modèle est spécifié et de la qualité des données statistiques.

Plus la qualité des données est satisfaisante, plus la PGF est faible. Il existe notamment différentes façons de spécifier les deux variables indépendantes principales, à savoir le capital et le travail. Les séries de capital peuvent se déduire des séries d'investissement brut associé à une hypothèse de taux d'amortissement. On peut également prendre l'investissement brut

comme variable approchée (proxy) des taux d'accroissement du capital. Concernant la force de travail, on peut utiliser le nombre d'employés ou, si ces données ne sont pas disponibles, lui substituer la population active. Plusieurs possibilités s'offrent pour prendre en compte les différents niveaux de qualification de la main-d'œuvre. On peut choisir le nombre d'années d'étude ou, si ces données ne sont pas disponibles, les taux de scolarisation. Parfois, la correspondance entre la hiérarchie des revenus afférente à la hiérarchie des niveaux d'études permet de créer une série représentant la structure des salaires relatifs, également appelée « rentabilité des années d'études » (Denison, 1967).

Lorsque l'on utilise l'investissement comme indicateur du capital, on commet une grossière erreur de spécification, car on suppose que la productivité du capital (c'est-à-dire, l'inverse du ratio capital sur production) dans les pays émergents est constante comme c'est le cas dans l'état stationnaire. Dans ces pays justement cette hypothèse n'est pas vérifiée.

Le même problème surgit lorsqu'il s'agit d'évaluer le capital humain. Le taux de scolarisation ne peut être pris comme indicateur du nombre d'années d'études que lorsque le pays est dans un état stationnaire. En outre, l'augmentation du nombre d'années d'études est corrélée négativement avec le niveau initial. Cette variable est un indicateur très médiocre de la qualification du travail, puisque les travailleurs n'ayant pas suivi d'études sont considérés comme totalement improductifs ce qui, bien entendu, est faux. Collins et Bosworth ont substitué la variable « rentabilité du niveau des études » (c'est-à-dire, les écarts de salaire) au nombre d'années d'études. Cette approche donne également une valeur estimée plus faible pour la PGF que dans les modèles plus simplifiés. Mais la variable « rentabilité du niveau des études » est fondée sur l'hypothèse que les écarts de rentabilité en pourcentage des études sont stables d'un niveau d'études à l'autre et d'un pays à l'autre ce qui est fort éloigné de la réalité.

Pour chacun de ces modèles, les hypothèses nécessaires à l'élaboration des données qui ne peuvent être observées directement jouent un rôle décisif dans l'évaluation de la variable cible, à savoir la PGF. En effet, ces hypothèses déterminent l'ordre de grandeur de la variable résiduelle (la PGF) dans la fonction estimée. Mais évidemment, aucun test ne permet de vérifier la validité des hypothèses retenues et la pertinence du modèle doit se fonder sur une théorie.

Quoi qu'il en soit, il ressort des travaux statistiques les plus rigoureux comme, par exemple, ceux de Young et ceux de Collins et Bosworth, que la PGF a très faiblement progressé sur la période 1960-1994. Ainsi, l'accumulation du capital reste la principale explication des taux de croissance observés en Asie.

Ce résultat a conduit les auteurs à se demander comment ces pays pouvaient soutenir ces taux d'accumulation exceptionnellement élevés. Les forts taux d'épargne – généralement obligatoires, car liés aux retraites par capitalisation – ont naturellement été pris comme variables explicatives. L'investissement étranger a également été cité, mais sans pour autant lui reconnaître un rôle clef.

Des prévisions opposées ont été formulées à partir de la faible valeur obtenue pour la PGF. S'appuyant sur les résultats de Young, Krugman (1994) affirme que la décroissance des rendements va mettre fin aux forts taux de croissance asiatiques. A l'opposé, Collins et Bosworth soutiennent que la qualité de la main d'œuvre peut être améliorée de façon significative en Asie – comparativement à celle des Etats-Unis – et qu'ensuite la hausse de la PGF contribuera à soutenir le rythme de la croissance. (Les calculs des auteurs font apparaître que la hausse de la PGF s'est accélérée ces dix dernières années.)

iv. Même lorsqu'ils ont été conduits avec rigueur, tous ces travaux statistiques sous-estiment le rôle joué par les économies d'échelle comme celles résultant du comportement oligopolistique des entreprises transnationales. En effet, la plupart des travaux (ceux de Young exceptés) supposent l'existence de rendements décroissants dans un environnement concurrentiel. Or en fait, la structure oligopolistique des marchés mondiaux, contrôlés par de gigantesques entreprises transnationales, infirme cette hypothèse. En conséquence, il est très difficile d'évaluer les transferts de technologie, leur valeur ne coïncidant pas avec le montant des investissements directs étrangers (IDE) réalisés dans tel ou tel pays.

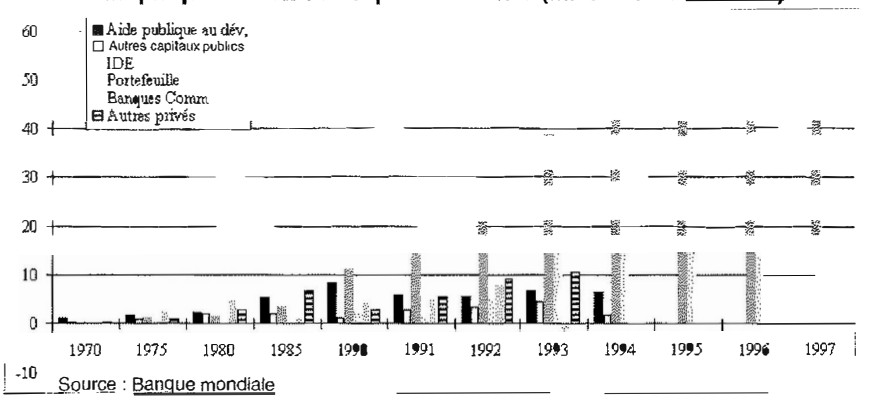
La thèse présentée par nous, se fonde principalement sur le rôle clef joué par les investissements étrangers et sur leurs conséquences sur la structure industrielle des pays d'accueil. Les relations entre les entreprises multinationales et leurs filiales et associées entrent également en ligne de compte.

Elle soutient que la croissance assurée dans le cadre d'une relation de subordination des entreprises locales à un centre situé à l'extérieur du pays, conduit à limiter sérieusement les possibilités d'une amélioration de la productivité du travail. En outre, les contraintes macro-économiques – sur le solde budgétaire et sur les paiements extérieurs – limitent la capacité du gouvernement à mettre en œuvre une politique de l'enseignement et une politique de la santé qui pourraient contribuer à l'amélioration de la qualité de la main d'œuvre.

II. La globalisation financière et les délocalisations japonaises à la base de l'intégration régionale

Depuis la fin des années 1980, les pays d'Asie ont connu des entrées de capitaux considérables, sous la forme d'investissement direct étranger (IDE). Ces flux étaient la contrepartie financière des délocalisations des segments de la production intensifs en main-d'œuvre. En même temps, l'aide publique au développement diminuait.

Graphique 1. Flux des capitaux en Asie (milliards de dollards)



Source : Banque mondiale

Les investissements de portefeuille ont progressé également, bien qu'à un rythme un peu plus lent que l'IDE. Jusqu'à une date récente, les pays asiatiques en développement étaient les principaux pays d'accueil de ces capitaux, en raison des taux d'intérêt élevés et de la relative stabilité financière. Entre 1994 et 1996, ils ont reçu 20 milliards de dollars chaque année.

Cet afflux massif de capitaux étrangers a déclenché des rythmes de croissance élevés dans les pays d'Asie. Mais en même temps, ils ont favorisé la formation d'une bulle spéculative et déstabilisé les systèmes bancaires, ce qui a débouché sur la crise qui, en 1997, affecte les pays de l'ASEAN.

La stratégie japonaise : des plates-formes d'exportation

Depuis le début des années soixante, les pays asiatiques bénéficient d'un afflux de capitaux sous la forme d'investissements directs étrangers en provenance des Etats-Unis d'abord, du Japon ensuite. Ce phénomène a une double origine : l'une politique, dans le contexte de la guerre froide, l'autre, économique. Actuellement, ces entrées de capitaux sont la contrepartie des délocalisations effectuées par les entreprises multinationales américaines et surtout japonaises.

Comme les délocalisations peuvent prendre la forme de fusions, joint-ventures et de prises de participation, la notion d'IDE même doit être élargie. Maintenant, ce concept doit inclure :

– la création ou le développement d'une entreprise, d'une filiale ou d'une succursale entièrement contrôlée par la firme étrangère, ou bien l'acquisition de l'intégralité du capital d'une entreprise existante ;

– la constitution d'entreprises en coparticipation (joint-ventures) ;

– ou même un prêt d'une durée supérieure à un an lorsque des liens durables sont noués avec l'emprunteur et lorsqu'il confère le droit de prendre part aux décisions ;

– la sous-traitance, elle aussi considérée comme un IDE lorsqu'elle s'accompagne de la fourniture de matériel ou de licences (Tokunaga, 1992).

Le Japon tente d'accroître sa part sur le marché de la Triade, dont la capacité d'absorption est la plus importante. Comme ce marché se développe lentement, ce qui constitue un gain pour l'un des concurrents est une perte pour les autres. La concurrence est donc âpre et, en outre, les Etats-Unis protègent leur marché intérieur en érigeant des barrières commerciales. Pour améliorer leur compétitivité et essayer de contourner les mesures américaines de protectionnisme frappant les exportations japonaises, les entreprises de cette origine ont localisé une partie de leur capacité de production aux Etats-Unis et dans les autres pays asiatiques, selon les avantages comparatifs respectifs.

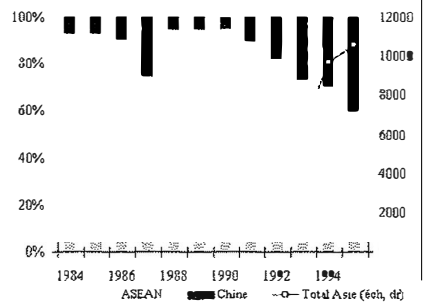
En fait, les délocalisations vers l'Asie se sont déroulées en trois vagues successives. Premièrement, à partir du début des années soixante, le Japon répond au manque de main d'œuvre et à l'accroissement du coût du travail par la délocalisation en Corée et à Taiwan de son industrie textile à forte intensité en main-d'œuvre. Deuxièmement, sous l'effet du renchérissement du coût de l'énergie, consécutif au premier choc pétrolier, il transfère à l'étranger les unités de production de son industrie lourde. C'est ainsi que la production d'aluminium notamment est délocalisée en Indonésie et en Malaisie. Enfin, la hausse du yen contre les autres devises qui, à partir de 1985, se traduit par un renchérissement du prix des exportations japonaises, pousse le Japon à délocaliser davantage sa production vers les pays est-asiatiques (Malaisie, Thaïlande, Indonésie et, cette dernière année, aux Philippines).

Avec le concours du MITI, les IDE japonais ont très rapidement augmenté ces dix dernières années. Les principaux bénéficiaires ont été d'abord les Etats-Unis, l'Union Européenne ensuite, et, enfin, les pays asiatiques en développement. En effet, le Japon craignait que la réalisation du marché unique européen n'ait une incidence négative sur le commerce de l'Union européenne avec les pays tiers. Notons enfin que la part des IDE japonais en Asie s'est accrue malgré le ralentissement du début des années quatre-vingt-dix (graphique II).

Les IDE japonais dans les pays asiatiques se sont déplacés en fonction de la hausse du coût de la main-d'œuvre. Jusqu'en 1990, les capitaux étaient massivement investis dans les NPI. La hausse du coût de la main d'œuvre

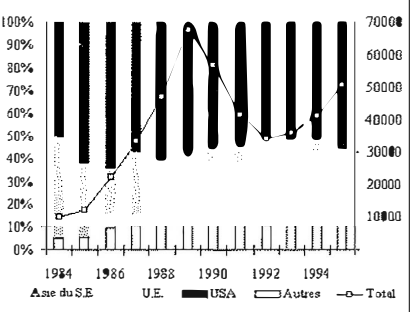
et, peut-être, les troubles politiques (en Corée) ont conduit le Japon à réorienter ses IDE vers les pays de l'ASEAN de 1990 à 1993, date à laquelle la Chine devient le principal bénéficiaire. En 1994, 40 % des IDE japonais étaient concentrés dans les NPI, 30 % dans les pays de l'ASEAN et les 30 % restant en Chine (graphique III).

Graphique II. IDE japonais en Asie



Source : OCDE

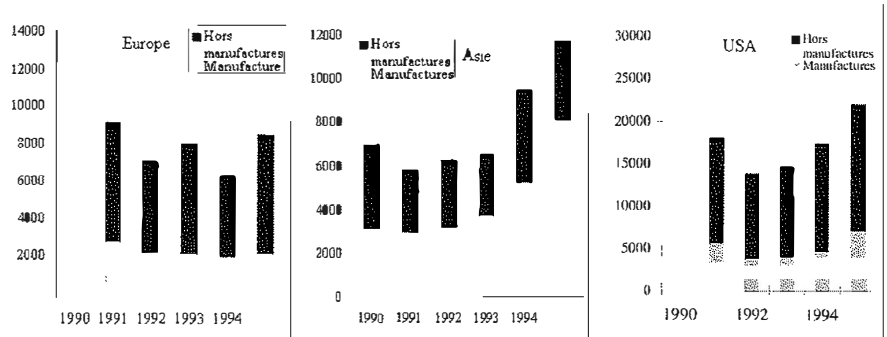
Graphique III. Investissements japonais (flux) mio $ et %



Source : OCDE

Ainsi, parallèlement aux investissements qu'il réalisait aux Etats-Unis et en Europe dans l'objectif d'accroître sa part de marché, le Japon organisait des « plates-formes d'exportation » dans les pays du sud-est asiatique. Un survol comparatif des différents secteurs dans lesquels les japonais ont investi dans ces trois régions fait apparaître qu'en Europe et aux Etats-Unis les capitaux japonais sont principalement investis dans le secteur du commerce et dans celui des services, alors qu'en Asie ils sont principalement investis dans le secteur manufacturier (graphique IV).

Graphique IV : Les IDE japonais par région et par secteur



Source : Jetro

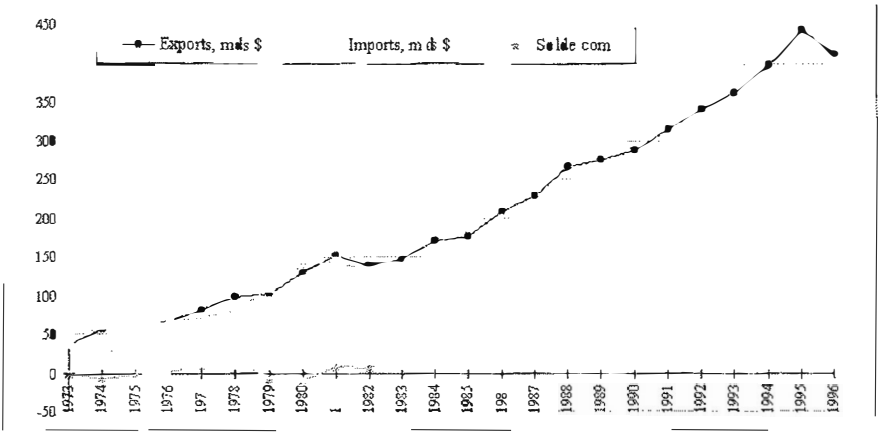
Source : Jetro

Source : Jetro

On peut donc affirmer que le Japon a délocalisé sa production afin de conserver les avantages comparatifs qui ont contribué au succès de ses exportations. Ainsi, pendant plus de trente ans, ses exportations ont augmenté au taux annuel moyen de 11 % alors que le taux de croissance de ses importations s'élevait à 9 % l'an, cet écart engendrant un excédent commercial croissant (graphique V).

Plusieurs facteurs expliquent cet excédent commercial cumulatif : premièrement, le Japon a mis en place, par l'intermédiaire du MITI, une politique économique « orientée vers les exportations » et portant sur des produits soigneusement sélectionnés. Deuxièmement, les exportations japonaises ont bénéficié jusqu'au milieu des années quatre-vingt de la sous évaluation du yen par rapport au dollar. Mais à partir de cette date, les délocalisations sont apparues comme le meilleur moyen de compenser la hausse du yen. En ce sens, elles ont contribué à l'excédent commercial. Ce résultat est exactement l'inverse de celui obtenu aux Etats-Unis. Dans ce pays, les délocalisations réalisées par les entreprises américaines ont engendré un déficit de la balance commerciale parce que la production effectuée à l'extérieur des Etats-Unis était réimportée pour satisfaire la consommation nationale.

Graphique V. Japon : commerce extérieur (chiffres douaniers, mds $)

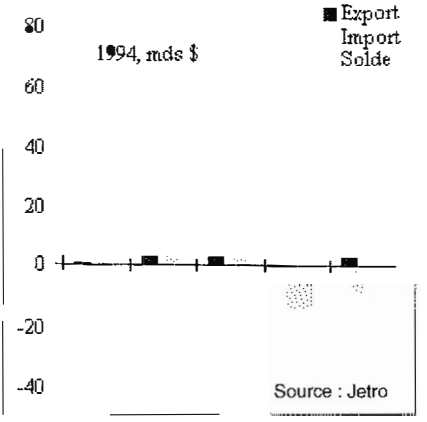


Source : IFS, FMI.

Actuellement, le Japon a délocalisé environ 10 % de sa production manufacturière. Lorsque le taux de change était inférieur à 100 yens pour un dollar, les entreprises japonaises avaient envisagé de délocaliser jusqu'à 30 % du secteur manufacturier. Mais ce projet a été abandonné suite à la dépréciation de 30 % du yen en 1996. Si les délocalisations avaient continué, la balance commerciale du Japon avec les pays asiatiques serait devenue déficitaire car, afin de satisfaire la consommation nationale, il aurait été obligé, à l'instar des Etats-Unis, de réimporter une partie de la production

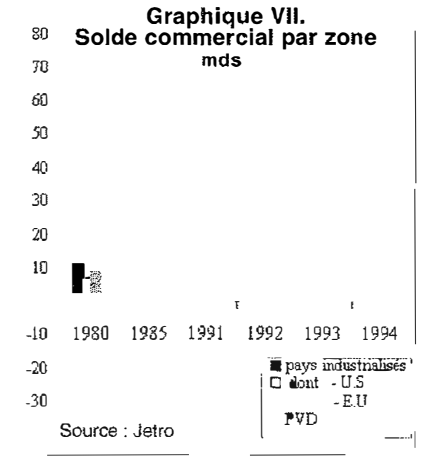
délocalisée. Cette tendance s'observait déjà à partir de 1994 (graphique VI), la balance des biens de consommation non durables étant déficitaire.

Graphique VI. Japon-Asie
solde commercial par produit

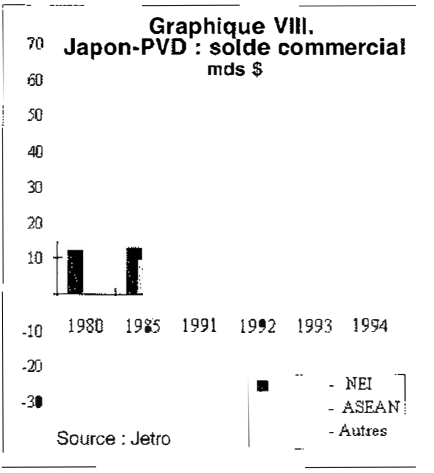


Les délocalisations ont changé la structure du commerce bilatéral entre les pays asiatiques et le Japon. En fait, la balance commerciale du Japon avec les pays sous-développés est déficitaire lorsqu'elle présente une structure traditionnelle (produits manufacturiers contre matières premières) et elle est excédentaire avec les pays industrialisés. Elle est également excédentaire avec les pays asiatiques qui sont devenus des plates-formes industrielles du Japon (graphiques VII et VIII).

Graphique VII.
Solde commercial par zone
mds



Graphique VIII.
Japon-PVD : solde commercial
mds $



A partir de 1985, date à laquelle le Japon a accéléré le processus de délocalisation vers les pays de l'ASEAN, la balance commerciale bilatérale du Japon avec chacun des pays asiatiques est devenue excédentaire. En revanche, la balance commerciale du Japon avec les autres pays en développement est toujours déficitaire.

L'analyse qui précède montre à quel point l'économie japonaise et celles des autres pays de l'Asie de l'Est sont imbriquées. L'intégration régionale est vraiment une réalité et résulte en grande partie de la stratégie japonaise de délocalisation à l'étranger des capacités de production.

Le cadre institutionnel de ce processus d'intégration a pris du retard – les négociations de l'AFTA sur les droits de douane sont loin d'avoir abouti. Cette intégration n'est malgré tout pas « spontanée ». Elle résulte de la volonté politique du gouvernement japonais. Tout d'abord, le ministère japonais des Affaires étrangères a mis en place un programme officiel d'assistance au développement, doté d'un budget considérable. Pour la seule année 1989, la sortie nette de fonds s'est élevée à 24 milliards de dollars ce qui correspond quasiment au montant des IDE réalisés cette même année.

En outre, pendant cette même période, le Japon était l'un des principaux pays donateurs du Comité d'aide au développement – un organe intergouvernemental de coopération. En 1989, par exemple, la contribution japonaise représentait presque 20 % du total, soit 46 milliards de dollars. Mais l'aide japonaise était en grande partie bilatérale et destinée à l'Asie (Tokunaga, 1992).

Le Japon joue un rôle prépondérant dans le développement de l'Asie tant comme investisseur que comme exportateur, mais les Etats-Unis s'efforcent de regagner partiellement le terrain perdu dans les années soixante-dix, période au cours de laquelle les entreprises américaines ont transféré leurs usines des pays asiatiques au Mexique. Ainsi, les IDE américains en Asie se sont développés à un rythme assez rapide. Entre 1984 et 1993, leur taux annuel de croissance – 12 % – était inférieur de deux points de pourcentage seulement à celui des IDE américains en Amérique Latine. En outre, les Etats-Unis tentent de s'intégrer économiquement à l'Asie par l'intermédiaire de l'APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation – coopération économique dans la zone de l'Asie-Pacifique). Mais pour l'instant, l'APEC n'est qu'un forum économique dont les activités se limitent à des réunions annuelles, des discussions et de grands discours, alors qu'aucune décision importante n'est prise.

Une forte pénétration commerciale et financière du Japon

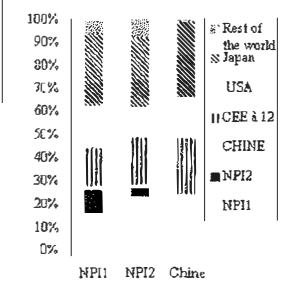
Le Japon exerce une influence prépondérante dans ces pays. Pour la majorité d'entre eux, les IDE japonais représentent plus de 20 % du total des IDE et atteignent même quasiment 50 % en Thaïlande. Dans plusieurs industries comme par exemple, le textile, l'électronique et l'industrie automobile, la part des capitaux japonais s'élève à 80 % du total.

Les flux commerciaux sont totalement asymétriques : la majorité des pays sont déficitaires vis-à-vis du Japon et excédentaires vis-à-vis des Etats-Unis ; les déséquilibres avec les pays européens sont moins prononcés.

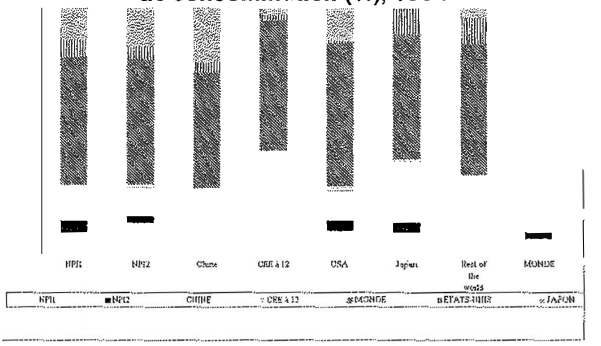
En conséquence, ces pays sont très dépendants des importations en provenance du Japon, notamment pour ce qui concerne les biens d'équipement et les produits semi-finis. Pour tous ces pays, à l'exception de l'Indonésie, le Japon est le premier pays d'importation et les Etats-Unis leur principal

Graphique IX et X

Importations des biens d'équipement (%), 1994



Exportation asiatiques de biens de consommation (%), 1994



Source : Chelem. L'ASEAN comprend seulement la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande.

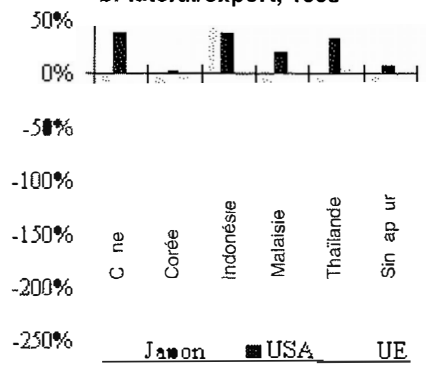
client. L'Union Européenne est le troisième partenaire commercial de la Thaïlande, des Philippines et de la Chine et la structure des échanges est relativement bien équilibrée. Les principaux partenaires de la Malaisie sont les NPI d'abord, suivis des Etats-Unis et du Japon. La forte interdépendance qui existe entre l'industrie électronique de Singapour et celle de la Malaisie explique cette caractéristique. Les échanges entre pays membres de l'ASEAN ne sont guère développés sauf pour Singapour, en raison du rôle d'entrepôt joué par ce pays. Le Japon est le principal fournisseur de la plupart de ces pays.

Cette structure est davantage perceptible lorsque les produits manufacturiers sont décomposés en biens d'équipement et biens de consommation. La part du Japon dans le total des importations des pays de l'ASEAN est supérieure à 30 % pour les biens d'équipement alors que la part des exportations asiatiques vers les Etats-Unis avoisine 30 % et se compose essentiellement de biens de consommation (graphiques X).

Le commerce intra-firme de produits semi-finis représente une partie substantielle du commerce intra-régional. Toutefois, sur la dernière période, 30 % des produits finis exportés vers d'autres pays de cette zone étaient destinés à la consommation locale. La part de marché intra-régionale de certains de ces pays (la Corée entre autres) s'améliore, notamment grâce au taux de change favorable dont leurs devises ont bénéficié contre le yen (jusqu'en 1996). Ainsi, entre 1994 et 1996, les produits coréens sont entrés en concurrence avec les produits japonais de bas de gamme. La situation est en train de se renverser maintenant que la dépréciation du yen contre le dollar rend les produits japonais à nouveau compétitifs.

La balance commerciale de la majorité des pays asiatiques accuse un déficit colossal avec le Japon (graphique XI). Cela ne susciterait aucune difficulté si les excédents enregistrés avec les autres pays pouvaient combler ce déficit. Mais celui-ci peut devenir un grave sujet de préoccupation

Graphique XI. Solde commercial bi-latéral/export, 1993



Source : ONU

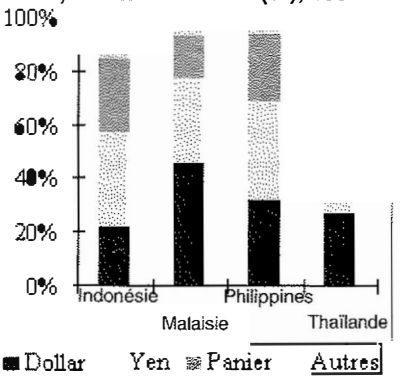
s'est déprécié face au dollar, l'indexation sur le dollar, jusque là avantageuse, c'est avérée extrêmement défavorable. En effet, on peut considérer que c'est une des causes de la crise actuelle.

En fait, cette érosion de leur compétitivité explique les difficultés rencontrées depuis 1993 par des pays comme la Malaisie et la Thaïlande pour attirer de nouveaux IDE, les investisseurs préférant installer leurs usines en Chine, aux Philippines, au Vietnam ou même à Burma où la main-d'œuvre est moins chère.

car les Etats-Unis (en déficit avec ces pays) ne l'acceptent plus et vont chercher à le résorber.

Ces pays sont pour la plupart endettés en yens (graphiques XII). Sous l'effet de l'appréciation du yen, le montant de la dette s'était accru considérablement jusqu'en 1995. Pour cette raison, les pays asiatiques avaient envisagé de rattacher leurs monnaies au yen. Mais d'un autre côté, cette « indexation » aurait entamé leur compétitivité à l'exportation dans les pays de la zone dollar, leurs principaux clients. Depuis que le yen

Graphique XII. Composition de la dette, selon le devises (%), 1995



Source : CEPII

III. Les limites du modèle : les taux de croissance asiatiques peuvent-ils perdurer ?

Pendant plus de vingt ans, les économies dynamiques de l'Asie ont connu un taux de croissance moyen annuel de 7 %. C'est une croissance exceptionnelle qui n'a été observée nulle part ailleurs. La question qui se pose maintenant est de savoir s'il est possible ou non de maintenir de tels taux à l'avenir. Dans les parties I et II nous avons identifié les facteurs qui sont à l'origine de cette croissance. Examinons maintenant si la croissance peut se poursuivre sur ces mêmes bases ou s'il est nécessaire de s'orienter vers un autre type de croissance. Si un tel changement s'avère nécessaire, sera-t-il réalisable ?

La perte de compétitivité rend incertain le maintien de taux de croissance d'un tel niveau

En fait, dans tous ces pays, les hausses de salaires sont supérieures à celles de la productivité. Même sur la base d'estimations imprécises – car il est difficile de mesurer les niveaux de productivité – plusieurs travaux débouchent sur la même conclusion qualitative : lorsque un faible niveau de salaire est mis en rapport avec un niveau de productivité encore plus faible, les coûts salariaux unitaires sont supérieurs à ceux des Etats-Unis, malgré la faiblesse du taux de salaire. Les Philippines, l'Inde et la Thaïlande sont dans ce cas (Golub, 1995). Pour d'autres pays, les écarts de productivité resserrent considérablement les écarts existant entre les coûts salariaux unitaires des différents pays. Ainsi, bien qu'en Corée le salaire horaire représente seulement 13 % de celui observé aux Etats-Unis, les coûts unitaires de la main-d'œuvre coréenne atteignent presque 50 % de ceux de la main-d'œuvre américaine (encadré).

Le coût salarial unitaire en Corée

La comparaison des coûts salariaux unitaires en niveau entre différents pays pose le problème de l'évaluation de la productivité du travail en valeur monétaire. En effet, il est difficile de comparer les coûts unitaires de la main-d'oeuvre entre plusieurs pays car la productivité de la main-d'oeuvre devant être mesurée en termes monétaires, le taux de change nominal introduit une distorsion. En conséquence, les comparaisons internationales se fondent très souvent sur une estimation du niveau des salaires et non des coûts unitaires de la main-d'oeuvre.

1990 (en $ ppa)	Salaire horaire (1)	Productivité horaire (2)	Coût salarial unitaire (1)(2)
Etats-Unis	17,81	100	100
Japon	15,38	78	111
Europe [1]	18,52	73	143
Corée	2,40	29	46
Taiwan	4,43	32	79

Source : (BRI[2])
Ce tableau montre que les différences du niveau de productivité réduisent fortement les écarts entre les coûts salariaux.

Si un faible niveau de productivité du travail est adapté aux productions où l'introduction du progrès technique est difficile (l'assemblage, la confection) la faiblesse de la productivité devient un handicap sérieux lorsqu'il faut passer à la production de biens plus sophistiqués. En conséquence, des coûts élevés de la main-d'œuvre sont incompatibles avec une faible productivité du travail. Pour cette raison, ces pays éprouvent de grandes difficultés à trouver une nouvelle spécialisation basée sur une productivité du travail plus élevée.

Une industrie spécialisée dans les produits « en fin de cycle »

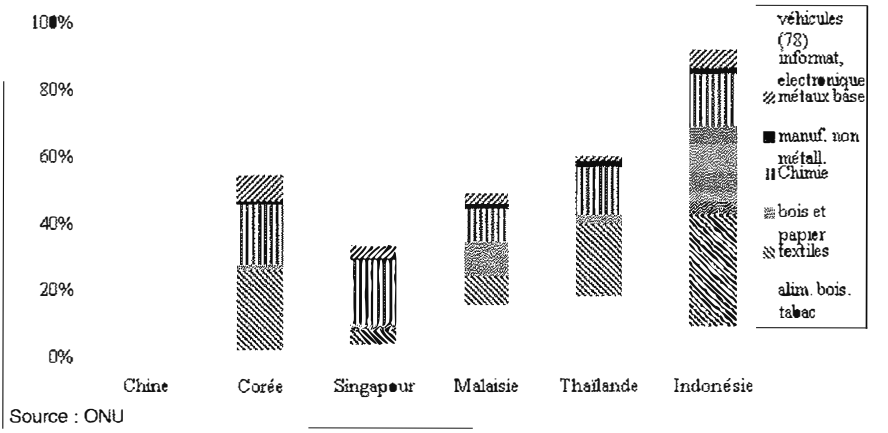
La production industrielle de l'Asie se compose essentiellement de produits électroniques grand public et de produits textiles. Comme la production consiste très souvent en un simple assemblage, la part de ces produits dans le total des exportations est supérieure à leur part dans la production industrielle totale (graphique XIII). Cette caractéristique s'observe tout particulièrement pour l'industrie électronique de la Thaïlande, de la Malaisie et de la Chine. Dans ces pays, la valeur ajoutée de l'assemblage de produits électroniques se limite à 15-17 % de la valeur totale du produit, alors que la part de ces produits dans les exportations excède 30 %.

En Malaisie, les taux d'approvisionnement effectués par les entreprises locales de l'industrie électronique (c'est-à-dire, le pourcentage de facteurs de production que les entreprises étrangères achètent aux autres entreprises installées dans le pays d'accueil) représentent 20 % de la valeur ajoutée totale. Mais seulement 10 % sont achetés à des entreprises malaisiennes, le reste étant acquis auprès d'entreprises étrangères installées dans ce pays (Tokunaga, 1992). La situation de la Malaisie est tout à fait représentative de celle rencontrée dans l'industrie de l'assemblage des autres pays asiatiques. De ce fait, il y a peu à attendre d'une « remontée de filières » qui demeure théorique.

La Corée et Taiwan peuvent être considérés comme des cas particuliers, mais seulement dans une certaine mesure. La production de ces pays ayant atteint une phase plus élaborée, ils éprouvent davantage de difficultés à améliorer leurs normes de production. Les licences dont ils ont besoin ne sont pas dans le domaine public et deviennent de plus en plus onéreuses. Malgré tous leurs efforts, ils n'ont toujours pas réussi à créer un système national d'innovation. Le fort ralentissement que ces pays ont connu en 1996 en raison de la commercialisation sur le marché américain d'une nouvelle génération de semi-conducteurs – montre qu'ils ne s'emploient pas prioritairement à innover mais ont le « génie de l'imitation ».

La spécialisation dans les pays asiatiques repose sur le faible coût de la main-d'œuvre. Mais celui-ci augmente inéluctablement après plusieurs années de plein emploi. Sous la pression de diverses contraintes – équilibre

Graphique XIII. Exportations industrielles par secteur (%), 1995



Source : ONU

budgétaire et de paiements extérieurs, marchés financiers – le gouvernement a négligé de répondre aux besoins en matière d'éducation et de formation, et de développement des infrastructures. Pour cette raison, il est aujourd'hui trop tard pour commencer à former de la main-d'œuvre de haute qualité dans l'objectif de compenser la disparition progressive des avantages comparatifs de la période précédente.

En raison de la perte des avantages comparatifs, le flux d'IDE décroît ou même cesse, engendrant ainsi d'autres problèmes liés au financement de la balance des paiements. Les déficits de la balance courante vont être financés par des capitaux volatils, notamment les investissements de portefeuille et du crédit bancaire à court terme. Si le déficit devient important, la perte de confiance dans la monnaie – ou dans l'économie – se traduit par la fuite des capitaux, ou par le défaut de paiement.

Les flux de capitaux fragilisent le secteur bancaire ; l'endettement qui en a découlé a mis ces pays au bord du défaut de paiement

L'entrée massive de capitaux, quels qu'ils soient (de portefeuille, IDE ou prêts bancaires) produit un accroissement de la masse monétaire, source d'inflation et d'une croissance excessive du ratio crédit/PIB, ce qui dégrade la qualité du crédit. Ces facteurs favorisent la surchauffe et l'apparition de « bulles spéculatives ». Lorsque la conjoncture se trouve dans la phase basse du cycle, l'éclatement de ces bulles met en évidence les faiblesses du système financier.

Beaucoup d'auteurs (Goldstein et Turner, 1995), (Khan et Reinhardt, 1995) ont démontré que la volatilité des marchés s'est accrue depuis que les marchés financiers ont été déréglementés, ce qui a permis l'entrée massive

de capitaux. Pour éviter la crise, les systèmes bancaires des pays d'accueil auraient dû mettre en place des règles prudentielles plus strictes ; ils auraient dû également essayer de façon plus rigoureuse de stériliser des capitaux. Mais la mise en œuvre de ces politiques est difficile pour des raisons politiques. En outre, les politiques de stérilisation ne sont pas efficaces à long terme.

Vers la mi-1996, les pays d'Asie en développement ont entamé une phase de basse conjoncture liée à la forte détérioration des termes de l'échange, se traduisant par une baisse des taux de croissance des exportations qui a contribué à la détérioration des balances commerciales et courantes. En même temps, la spéculation dans le secteur immobilier – constatée depuis le début des années 1990 – s'est traduite par une surproduction massive et par l'effondrement des prix dans le secteur [1].

Les banques, très impliquées dans l'immobilier, ont été entraînées dans la crise. En effet, le système financier dans ces pays – autant les banques que les compagnies financières non bancaires – sont très vulnérables : le crédit est accordé sans que de véritables garanties contre le défaut de paiements soient prises, les provisions pour ce risque étant insuffisantes.

Ayant beaucoup emprunté à l'étranger, car les taux d'intérêt locaux étaient très élevés, les banques sont très fortement endettées en devises. Supposant que les taux de change resteraient stables, elles ne s'étaient pas couverts contre le risque de change. Maintenant que les monnaies de presque tous les pays ont subi une dévaluation de l'ordre de 20 à 50 %, les emprunteurs ont les plus grandes difficultés à rembourser leurs dettes en devises fortes.

Les investisseurs étrangers, après avoir spéculé contre le taux de change, ont retiré leurs fonds. Ainsi, la Thaïlande en premier lieu, l'Indonésie et la Corée ensuite, ont dû recourir au FMI pour essayer d'éviter le défaut de paiement. En effet, les réserves thaïlandaises étaient constituées pour les deux tiers par des crédits à court terme accordés par les banques étrangères. Actuellement, celles-ci se montrent extrêmement réticentes à renouveler ces crédits. Si le renouvellement n'est pas accordé, la Thaïlande devra rembourser 23 milliards de dollars avant 12 mois. Et le montant de l'aide accordée par le FMI serait insuffisant. En Corée, le montant de la dette envers l'étranger est évalué à près de 160 milliards de dollars, dont 92 milliards seraient une dette privée à court terme. En Indonésie, la dette serait de 130 milliards de dollars, dont la moitié est d'origine privée.

Les crédits du FMI sont conditionnels et requièrent l'engagement du gouvernement sur un programme « d'ajustement structurel », dont l'objectif est de rétablir la capacité du pays à rembourser ses dettes, en dehors de

---

1. Une analyse plus développée de la crise se trouve dans : D. Hochraich, « Crises financière et compétitivité dans les pays d'Asie », CERI (Sciences Po.), Etude n° 4, Paris, 1998.

toute autre considération. La prétendue « lutte contre la corruption » et la « volonté d'imposer les règles de gestion occidentale » n'ont pas d'autre but et se sont avérées peu efficaces. Décidément, il est plus facile pour le FMI de prôner la mise en œuvre des mesures permettant d'écraser le pouvoir d'achat des salariés que de lutter contre la corruption des gouvernements. Mais le renforcement des contraintes extérieure et budgétaire qui résulte en tout état de cause d'un tel plan, limite la capacité du pays d'accroître l'effort de reconversion industrielle, seule mesure qui lui permettrait de restaurer la compétitivité de l'économie sur des bases durables.

A la fin du mois de décembre 1997, le gouvernement américain n'a pas voulu courir le risque de laisser la Corée déclarer le défaut de paiement, car il craignait les conséquences économiques et politiques d'un tel effondrement. Faisant fi de la critique qui lui est adressée concernant un « aléa moral » (à savoir que des agents privés se sentent protégés par le gouvernement américain et par le FMI de la discipline du marché et, qu'en conséquence, ils se livrent impunément à des activités à haut risque) le gouvernement des Etats-Unis et le FMI lui-même se sont engagé et ont engagés, à la fin du mois de décembre, les banques privées occidentales dans le sauvetage de la Corée, désavouant en quelque sorte le plan du FMI. En effet, celui-ci conseillait : « faites les réformes d'abord, vous aurez l'argent ensuite ». Quant à l'Indonésie et à la Thaïlande, elles sont de fait dans un état de moratoire non déclaré. En effet, qui pourrait payer des dettes qui en de quelques semaines se sont vues multipliées entre deux et six fois ?

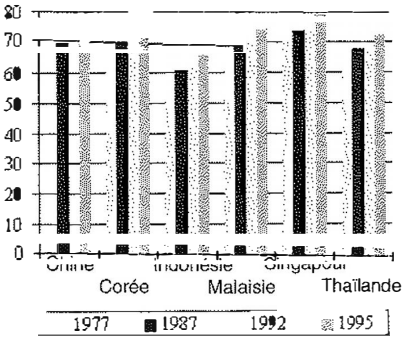
Les transferts de technologie sont plus difficiles à réaliser qu'il n'y paraît

Il est difficile d'évaluer les transferts de technologie. Ceux-ci se composent de nombreux éléments différents, tels les licences, l'équipement et la coopération. Il est également difficile d'évaluer leur prix. La technologie est très souvent transférée de la société mère à une filiale, de sorte que les prix de transfert masquent partiellement leur valeur réelle. De nombreux économistes partent du principe que tout IDE inclut des transferts de technologie, ce qui les conduit à surestimer la valeur de ces derniers. La majorité des économistes néglige les obstacles qui s'opposent à ces transferts et n'en retiennent que les aspects positifs, bien que certains (Chew et Chew, 1992) soulignent que la recherche s'effectue principalement dans le pays d'origine et que seule une faible fraction des résultats est transférée au pays d'accueil.

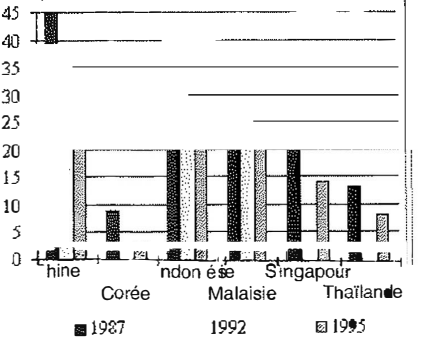
De nombreux facteurs rendent les transferts de technologie difficiles. Bien souvent, la main-d'œuvre du pays d'accueil n'a pas le niveau de qualification suffisant pour assimiler la nouvelle technologie. En Asie, certains indicateurs sociaux – comme le taux de scolarisation dans l'enseignement primaire, l'espérance de vie à la naissance et la baisse de la mortalité infantile – montrent que

Graphique XIV. Indicateurs sociaux

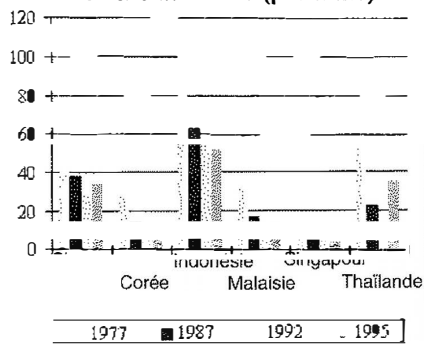
Espérance de vie à la naissance



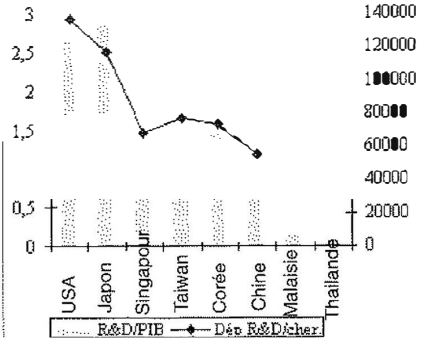
Analphabétisme des femmes adultes



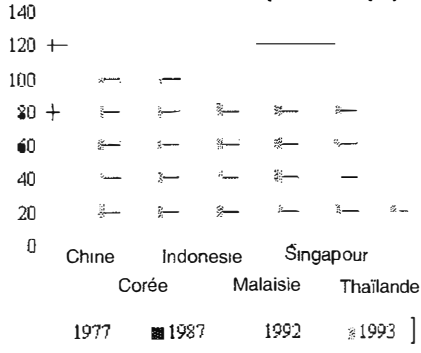
Mortalité infantine (par mille)



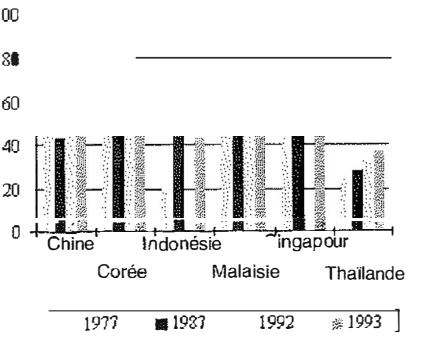
Effort en R&D (en % du PIB et en $)



Taux de scolarisation primaire (%)



Taux de scolarisation secondaire (%)



Source : World Tables, plusieurs années

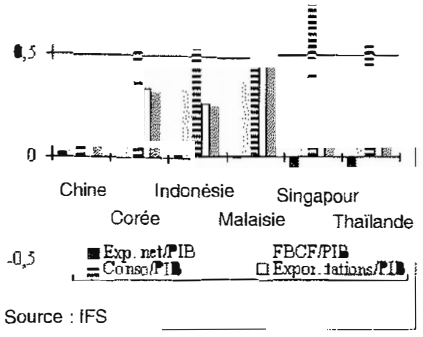
de grands progrès en matière de conditions de vie et de formation de la main-d'œuvre ont été réalisés (graphique XIV). En revanche, d'autres indicateurs, comme le taux d'analphabétisme féminin – élevé dans tous les pays sauf en Corée – et le taux de scolarisation dans le secondaire laissent nettement à désirer et constituent des obstacles aux transferts technologiques.

Si dans certains pays le niveau des études est trop faible pour permettre un transfert de technologie, le nécessaire effort en recherche et développement (R&D) est quant à lui très insuffisant. Même dans les pays comme la Corée, l'effort en R&D représente environ 2 % du PNB, soit un peu moins que dans les pays développés. Cette pratique a commencé il y a seulement quelques années alors que la constitution d'un système national d'innovations prend au moins cinquante ans ! En outre, les moyens employés doivent se mesurer en termes monétaires. De ce point de vue, les dépenses de la Corée sont presque trente fois inférieures à celles des Etats-Unis.

Nous venons de rappeler que la situation des pays bénéficiaires rend difficile le transfert de technologie. Examinons maintenant le comportement des entreprises qui détiennent cette technologie. Il s'agit souvent de puissants oligopoles qui érigent des barrières à l'entrée et ne transfèrent les connaissances que lorsque celles-ci sont devenues un bien public. Les connaissances scientifiques et techniques, ainsi que les réseaux de distribution, sont généralement sous le contrôle strict des entreprises multinationales. Etant donné que les sociétés mères imposent leurs prix aux sous-traitants et aux filiales et que les profits sont principalement obtenus par l'intermédiaire du réseau de distribution, la marge de manœuvre des sous-traitants pour investir dans la recherche et développement est très étroite.

Une trop forte dépendance vis-à-vis des marchés extérieurs

Graphique XV
Demande finale/GDP(1995,%)



Source : IFS

Comme nous l'avons indiqué, une industrialisation tirée par les exportations – consistant dans la majorité des cas à assembler des pièces détachées – ne laisse aux entreprises locales qu'une faible fraction de la valeur ajoutée. Mais cette production exige toutefois des investissements qui se traduisent par l'importation de biens d'équipement. Comme dans la majorité de ces pays l'investissement est supérieur à l'épargne, il s'ensuit un déficit de la balance courante, parfois très élevé. En 1995, par exemple, le déficit de la

balance courante s'élevait en Malaisie à 8 % du PNB, en Thaïlande à 9 %, et en Indonésie à 4 %. En 1996, il représentait quasiment 6 % du PNB des Philippines. Pour certains de ces pays, la balance commerciale est même déficitaire ou nulle (graphique XV).

La consommation privée représente 50 % du PIB. Les exportations représentent entre 25 et 45 %, sauf en Malaisie, où elles représentent presque 100 % du PIB. L'Indonésie et les Philippines – où le processus d'industrialisation tiré par les exportations est en retard par rapport aux autres pays de la région, la part des exportations est plus faible. A la différence de ce qui arrive dans les pays développés, l'investissement est presque aussi important que la consommation (Corée, Malaisie, Thaïlande), voire plus important (Chine).

Au total, la demande intérieure est relativement faible par rapport aux exportations et ne pourrait pas s'y substituer si la demande extérieure venait à faiblir. Il en découle trois problèmes principaux

1. Si la demande des pays industrialisés se contractait, la demande des marchés asiatiques ne pourrait pas compenser le déséquilibre. (Jusqu'à présent, les échanges intra-régionaux portent surtout sur les produits semi-finis, alors que la destination finale se trouve à l'extérieur de la zone).

2. L'investissement étant largement financé par des IDE et lié aux exportations, sa croissance ralentirait en même temps que celles-ci, ce qui provoquerait un ralentissement de la demande. Malgré cela, le déficit de la balance commerciale ou même de la balance courante persisterait peut-être car une partie des biens de consommation devrait être importée, ces pays étant incapables de produire certains de ces biens en raison d'une structure industrielle trop spécialisée. Mais le montant des IDE serait trop faible pour financer le déficit ce qui compromettrait la position extérieure du pays.

3. En conséquence, les gouvernements rencontreraient de telles difficultés pour équilibrer la balance extérieure qu'ils écarteraient toute tentative de relance de la demande intérieure, cette dernière faisant accroître les déséquilibres externes.

IV. Deux études de cas

1. Les effets de la crise ramèneront les NEI en arrière

La croissance rapide des NEI, notamment à Taïwan et en Corée du Sud, commence au début des années soixante, après quinze ans de semi-stagnation. Trois facteurs semblent avoir joué un rôle déterminant : l'aide financière américaine dans le cadre de la politique du « *containment* » pour éviter l'avance du communisme, l'action volontariste d'un Etat fort et autoritaire, l'émergence d'une classe d'entrepreneurs locaux, prenant la place du colonisateur japonais. Les Etats-Unis ont impulsé une réforme agraire, libérant

des liens de la terre une couche de propriétaires fonciers et les rendant ainsi disponibles pour le développement d'une activité industrielle. Suite à l'exode consécutif à la prise du pouvoir par Mao Zédong, Taïwan a en plus bénéficié, comme Hong-Kong, de l'apport de ressources en provenance de Chine continentale.

Ayant poursuivi une politique industrielle qui associait la substitution aux importations à la promotion des exportations, ces deux pays se sont insérés dans la division internationale du travail en mettant à la disposition du Japon leurs usines, comme des ateliers pour leur industrie textile d'abord, ensuite pour l'électronique.

Alors que la sous-traitance par rapport aux entreprises japonaises concernait les branches déjà mentionnées, une véritable politique industrielle a été menée dans ces pays, dans le but de développer un tissu industriel plus large. En Corée, l'industrie lourde avait été privilégiée, en particulier la sidérurgie et la chimie, à l'instigation du Japon et en cohérence avec la politique de délocalisations de ce pays. A Taïwan, la spécialisation portait sur des industries plus légères. Dans ce dernier pays, le poids des entreprises publiques est important, puisqu'il assure 20 % de la production industrielle.

L'exemple de la Corée : les limites d'un modèle

Au départ, les conditions internationales et nationales ont permis le « décollage ». Entre 1953 et 1970, la Corée a bénéficié de l'aide financière des Etats-Unis qui s'est élevée à 13 milliards de dollars de l'époque. Assortie d'avantages en nature et d'une assistance technologique, elle a fortement contribué à assurer le décollage.

a) Les chaebols, pièce maîtresse d'une politique industrielle coercitive

Suivant apparemment le modèle japonais, le gouvernement a œuvré à la constitution de grands conglomérats, constituant l'empire d'une famille. Mais à la différence des kereitsu, les chaebols produisent une gamme très large et disparate de produits, ce qui ne relève pas de l'intégration verticale. Le résultat a été une concentration extrême de l'industrie qui perdure jusqu'à aujourd'hui. Les chaebols sont la base sociale du régime et ont toujours bénéficié d'une politique discrétionnaire : l'accès à des crédits à bon marché, la coopération technologique des agences du gouvernement, des débouchés intérieurs réservés.

Au moyen de cette politique, le gouvernement cherchait à créer un groupe d'entreprises spécialisé dans des produits à faible et moyenne technologie, capable de s'insérer dans le marché mondial. Dans ce but, le gouvernement fixait aux chaebols des objectifs d'exportation, vérifiés chaque mois. Le soutien de l'Etat était subordonné à la capacité de l'entreprise à remplir ses objectifs. L'investissement était également subordonné à cet objectif, le gouvernement poussant les entrepreneurs à « forcer la dose ». De

ce fait, les investissements dans les industries lourdes, moins rentables, étaient largement subventionnés. Les taux d'investissement ont dépassé, entre 1978 et 1984, 30 % du PIB.

Les subventions à l'activité exportatrice permettaient de baisser les prix, tandis que sur le marché intérieur, protégé par des barrières douanières, les mêmes produits étaient vendus beaucoup plus cher. A terme, l'élargissement de l'échelle de production permettait d'abaisser les coûts. Cette stratégie est connue sous le nom de « dumping stratégique ». D'autre part, les chaebols avaient un accès prioritaire aux matières premières importées, bénéficiant d'un dégrèvement fiscal dans le cas où elles seraient utilisées pour produire de biens destinés à l'exportation.

La politique de crédit était hautement sélective : non seulement les chaebols ont bénéficié des crédits bonifiés mais encore le gouvernement avait choisi un certain nombre de ces conglomérats parmi l'ensemble des grands firmes. Les critères de sélection n'étaient pas exclusivement basés sur la performance économique. Une telle politique de crédit nécessitait un système bancaire adapté qui devait être nécessairement public.

Des PME étaient liées aux chaebols par des accords de sous-traitance. Elles ne bénéficiaient d'aucun soutien du gouvernement et n'avaient aucune facilité de crédit, tandis que les chaebols comprimaient au maximum les marges bénéficiaires de ces entreprises et les soumettaient à des contraintes financières extrêmement dures.

Pour maintenir les coûts au niveau le plus faible possible, la politique salariale a été pendant longtemps d'une grande rigueur. Si des augmentations étaient accordées au personnel qualifié, la main-d'œuvre non qualifiée, souvent féminine, avait des salaires nettement inférieurs, – parfois de moitié – à ceux du personnel qualifié (Fouquin). Cette politique était doublée de restrictions importantes aux libertés individuelles et au droit syndical.

Ainsi, à la faveur de cette politique et des circonstances internationales particulières, la Corée a pu assimiler une technologie de base ce qui lui a permis d'accéder à la place de sous traitant performant. Mais au début des années 1980, ce mode de croissance extensif entre en crise.

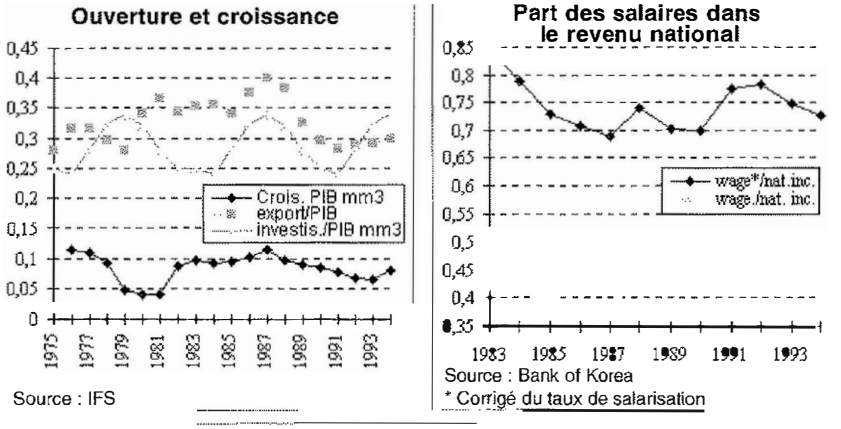
b) Le tournant des années 1980 : une redéfinition de la spécialisation internationale s'est avérée nécessaire

L'économie coréenne a connu une crise au début des années 1980 – doublée d'une mise en cause du système politique. Le ralentissement sensible de la croissance entre 1979 et 1981 était du aux conséquences du deuxième choc pétrolier qui a ralenti les exportations. A partir de 1987, la hausse du coût salarial liée à la résorption de la main d'œuvre excédentaire a conduit, avec la diminution des avantages comparatifs, à une chute de 10 points de la part des exportations dans le PIB (graphiques XVI).

En effet, c'est vers 1987 que la part des salaires dans le revenu national a commencé à augmenter. Si l'on déduit la hausse due au fait que le nombre des salariés dans la population employée a augmenté, on peut considérer que la hausse de la part des salaires dans le partage des revenus a débuté quelques années plus tard.

Pour restaurer la compétitivité, deux possibilités, non exclusives, s'ouvraient : soit l'augmentation de la productivité en prolongeant la durée du travail, ou bien par une hausse de l'intensité capitalistique de la production dans les branches déjà développées, soit le changement de spécialisation.

Graphique XVI



L'augmentation extensive de la productivité était exclue du fait qu'elle impliquait une détérioration des conditions de travail, alors que les revendications salariales depuis le début des années 1980 l'interdisaient [2].

L'augmentation de l'intensité capitalistique dans les branches déjà développées n'a pas eu lieu, les dirigeants des chaebols s'étant montrés réticents à envisager cette solution. En effet, contraint par les nouvelles dispositions de l'OMC, le gouvernement n'a pu réserver à ces entreprises le marché intérieur qu'elles doivent désormais partager avec les concurrents des pays développés. Devant l'incertitude de pouvoir conserver une part de marché suffisante pour avoir la rentabilité requise, les chaebols ont refusé d'introduire des innovations suffisamment importantes pour que leur production soit à même de soutenir la concurrence des entreprises étrangères, tant sur le marché national qu'international (Nicolas, Krieger, Mytelka, 1995).

2. En fait, au début de 1997, le gouvernement est revenu sur les acquis de la fin des années 1980.

Concernant, l'industrie textile, la compression des marges des PME par les chaebols les a empêchés d'introduire des innovations (Mytelka, 1995). La solution adoptée a été la délocalisation des productions non rentables vers des pays limitrophes où la main-d'œuvre était moins chère.

Sans abandonner entièrement les spécialisations précédentes (la part du textile-habillement dans les exportations de 1993 est aussi importante que l'informatique) les chaebols se sont lancés dans d'autres spécialisations, notamment l'automobile et l'électronique (l'électronique grand public d'abord, la bureautique ensuite). La nouvelle spécialisation concerne des produits apparemment plus sophistiqués, mais qui arriveront assez rapidement en fin de cycle.

Les PME ont été empêchés par le gouvernement d'investir le secteur des semi-conducteurs, ce qui a nuit à la capacité d'adaptation de l'industrie coréenne en la matière (Changrok Soh, 1997). En effet, les experts de l'économie industrielle affirment qu'en matière d'industrie électronique, les firmes de petite taille sont plus aptes à faire face au type de concurrence propre à cette branche.

Fabriqués généralement à l'aide des simples accords OEM, (original équipement manufacture) [3], ces produits ont assuré pendant quelques années des marges bénéficiaires considérables. Mais, la crise de 1996, montre que les mémoires dynamiques et les semi-conducteurs (qui avaient été présenté comme la preuve de la capacité technologique de pointe de l'industrie coréenne) sont devenus obsolètes. D'autres produits, fabriqués aux Etats-Unis prennent le relais. Ainsi, dans l'électronique, l'innovation ne semble pas non plus être le principal atout de l'industrie coréenne.

Simultanément, la substitution aux importations s'arrête, alors que sa poursuite aurait été l'occasion d'une élévation du niveau technologique, ce qui marque un repli de la remontée des filières. La part des inputs importés dans presque toutes les branches augmente, après avoir reculé en 1980 par rapport à 1975 (graphique XVII).

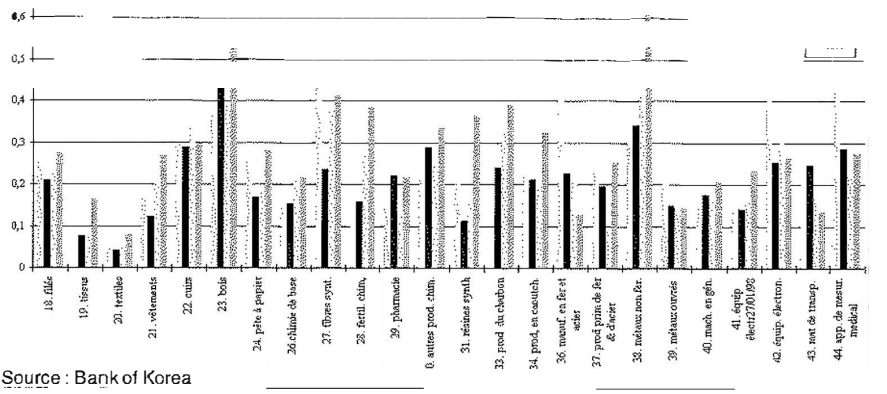
Après une tentative de développement vers l'intérieur, la poursuite de l'industrialisation s'est traduite par une plus grande dépendance des importations, y compris pour les branches les plus traditionnelles et intensives en main-d'œuvre, telles les industries textiles qui représentent pourtant une part très significative de leurs exportations (25 % en 1993). Mais c'est aussi le cas de la chimie, des machines, de l'équipement électrique. Toutefois, dans quelques branches significatives (l'équipement électronique et de communication, le matériel de transport, le matériel de mesure médical), un mouvement de sens inverse est observé.

---

3. Il s'agit d'une des formes les plus primitives de transfert de technologie, associée à la sous-traitance et dont les économistes de l'innovation reconnaissent les limites en matière de transfert technologique.

Ainsi, l'industrie coréenne est toujours confrontée à nouveau à la reconversion. Dans l'incapacité de développer l'innovation aux rythmes requis par cette concurrence exacerbée, les entreprises coréennes ont recours au partenariat avec les entreprises étrangères. Mais, pour ne pas être reconnu ouvertement, le partenariat est dissimulé sous la forme d'accords OEM. Le niveau relativement modeste de la R&D effectuée par les chaebols a conduit le président de l'Institut de recherche de l'un d'entre eux à dire que « les entreprises coréennes étaient sérieusement handicapées pour prendre des parts de marché à l'étranger sur les produits sophistiqués, en raison de l'importance croissante des droits de la propriété intellectuelle dont elles devaient s'acquitter et de la montée du protectionnisme technologique » (cité par Mytelka, 1995). De plus, le fonctionnement monopolistique des entrepri-

Graphique XVII. Corée : intrants-imports



Source : Bank of Korea

ses locales, pour qui le « critère de la croissance à long terme de la rentabilité immédiate » prime, décourage les efforts d'amélioration technologique.

Aujourd'hui, les difficultés de la Corée dans cette nouvelle étape paraissent liées à sa nouvelle spécialisation internationale qui, plus proche de la frontière technologique, doit faire face à la concurrence des pays plus industrialisés qu'elle. Pour réussir, le gouvernement a tenté de faire un nouvel effort en matière de R&D, concentré dans un nombre limité de branches. Mais il semble difficile d'imposer cette démarche aux chaebols, malgré les recommandations du VII[e] Plan.

Dès le VI[e] Plan (1987-1992), la R&D a été considérée prioritaire, assurant aux chaebols le soutien des organismes de recherche dans ce domaine mais ce soutien reste faible eu égard à l'ampleur de la tâche à accomplir. Les efforts s'avèrent finalement insuffisants : le VII[e] Plan consacre moins de 2 % du PIB à la R&D, ce qui représente, en montant absolu, 33 fois moins

que la somme consacrée par les Etats-Unis en 1990 et 20 fois moins que celle consacrée par le Japon.

Face aux difficultés croissantes qu'elle rencontre, la Corée a eu recours à trois mesures permettant de contourner la contrainte technologique : la délocalisation d'une partie des industries de main d'œuvre, déjà évoquée ; la priorité au marché intérieur et le maintien de la compétitivité-prix de ses exportations à laquelle a sans doute contribué la décote de la monnaie par rapport au yen, surtout depuis 1994.

Ces politiques ne sont efficaces qu'à court terme : le repli relatif sur le marché intérieur devient moins efficace du fait de l'ouverture de ces marchés aux produits en provenance des pays industrialisés. La compétitivité-prix découlant d'une indexation de la monnaie nationale sur le dollar a l'effet inverse depuis 1996, en raison de l'appréciation de cette monnaie par rapport au yen. En outre, les exportations de ces pays se sont renchéries par rapport aux produits japonais.

Au total, les avantages de « l'industrialisation tardive » (Amsden, 1989) sont mitigés. Contrairement à celle connue par les vieux pays industrialisés, elle ne donne pas d'atout particulier pour que les pays concernés prennent l'initiative dans le domaine de l'innovation – toujours l'apanage des firmes originaires des pays industrialisés – et principal levier de compétitivité. Elle ne semble pas permettre le rattrapage par rapport aux pays industrialisés au delà d'un certain point. Pour l'heure, la productivité du travail en Corée est encore loin de celle des Etats-Unis, diminuant d'autant les écarts des coûts salariaux avec ce pays (encadré).

Quant à sa capacité d'innovation, elle reste cantonnée dans des domaines secondaires. L'exemple des semi-conducteurs et des mémoires, si souvent évoqué, prouve les limites de l'innovation dans ce pays. En 1996, le prix des produits coréens a baissé vertigineusement du fait de leur obsolescence, provoquée par la mise sur le marché aux Etats-Unis de produits nouveaux.

La crise actuelle a mis en évidence l'impossibilité pour ce pays de poursuivre la croissance sur la base de l'imitation et de l'endettement. Les conditions qu'impose le FMI à ce pays, comme contrepartie de son plan de sauvetage, fera perdre leur autonomie à celles des entreprises coréennes qui échapperont à la faillite. Déjà General Motors et Ford sont en train de se disputer les dépouilles de KIA et de Samsung. Quant à la Corée, elle a déjà perdu, et pour longtemps, son rang de « onzième puissance du monde ».

2. Les nouveaux « dragons » pourraient redevenir des simples exportateurs de produits primaires

La situation des pays qui commencent plus tardivement le processus d'intégration au marché mondial au travers des exportations manufacturiè-

res – Malaisie, Thaïlande, Philippines, voire la Chine – est encore différente de celle de la Corée et de Taïwan. Ces pays ont connu une croissance extrêmement rapide, à l'instar de la Corée et de Taïwan dans les années quatre-vingt. Les taux sont toutefois quelque peu surévalués, car les effets des phénomènes comme la salarisation croissante de la population, les progrès de la monétisation de l'économie et le développement de l'économie formelle au détriment du secteur informel n'ont pu être isolés.

Mais cette croissance rapide, même si elle est située dans le secteur industriel, n'a pas conduit automatiquement au développement industriel. Dans ces pays, l'étape de « substitution aux importations » qui a permis à des pays comme la Corée de constituer un socle à partir duquel il a été possible de passer à une autre stratégie basée sur les exportations n'a pas eu l'envergure suffisante. Pour cette raison, l'infrastructure matérielle et humaine est moins développée que celle que les NEI possédaient à leurs débuts. Quant aux industries créées par les IDE, elles restent coupées du reste de l'économie sans que l'on puisse parler « d'effets d'entraînement » (Malaisie).

Contrairement à la Corée et à Taïwan, ces pays ne possèdent pratiquement pas de classe d'entrepreneurs locaux. Pendant la période coloniale, le pouvoir s'est appuyé sur les structures préexistantes propres aux sociétés traditionnelles, ce qui n'a pas suscité la formation d'une classe « d'entrepreneurs schumpeteriens ». A l'heure actuelle, la diaspora chinoise se tourne vers la Chine, relativisant son intérêt pour ces pays.

L'exemple de la Malaisie : les obstacles d'une issue « nationaliste »

La Malaisie a accédé à l'indépendance en 1957 seulement. Pays à dominante agricole, il a conservé, jusqu'aux années 1970, toutes les caractéristiques d'une économie coloniale, dont les deux principales richesses, la culture de l'hévéa et l'extraction de l'étain, fournissaient l'essentiel des ressources d'exportation.

Du point de vue de la formation sociale, la population de ce pays était constituée par trois souches d'origine nationale différente : les Bumiputras, d'origine proprement malaise, liés à la terre, les Chinois, dont l'activité économique fondamentale se situait dans le tertiaire et une couche de population d'origine indienne, qui partageait avec les Chinois les activités de services et l'artisanat.

Au moment de l'indépendance, la population bumiputra qui accède au pouvoir politique, revendique une plus grande participation au pouvoir économique, notamment dans les activités industrielles. En conséquence, le gouvernement décide de promouvoir une industrie, liée essentiellement à la transformation des ressources naturelles. L'expérience de l'industrialisation en Malaisie comporte deux phases : une première phase, nationaliste, va de

1970 à 1985 et est encadrée par un projet politico-économique appelé la NEP (Nouvelle politique économique). Débouchant sur une crise majeure, elle est suivie d'une période d'ajustement qui initie la phase actuelle, basée sur l'intégration au marché mondial à travers la globalisation.

a) La NEP, une tentative d'industrialisation autonome

Cette politique est mise en œuvre au début des années 1970, pour accorder une chance à la couche dirigeante autochtone. Le gouvernement a procédé au rachat d'entreprises étrangères, notamment anglaises, à la création d'entreprises nationales et simultanément, à l'ouverture au capital étranger, installé dans des zones franches. Quelques joint-ventures ont été constituées. Parallèlement, un programme de développement rural – irrigation, éducation, services diverses en zone rurale – a été adopté, tendant à impulser les activités qui, jusqu'en 1980, ont constitué l'essentiel des exportations malaises.

Le capital étranger a développé des industries à vocation exportatrice, dans la branche électronique notamment et, dans une moindre mesure, dans le textile. Cette dernière, répondait directement aux restrictions à l'exportation vers les Etats-Unis et vers le Royaume-Uni que l'Accord multifibres impose au Japon et à la Corée.

En 1975, est mis en œuvre l'« *Industrial Coordination Act* », instituant des quotas de participation des Bumiputras dans la direction des industries. La politique d'imitation de l'Est (*Look East Policy*) qui cherchait à transformer la Malaisie en une nouvelle NEI en suivant le modèle coréen (et japonais !) conduit le gouvernement, à partir de 1980, à développer une industrie lourde de substitution aux importations, d'où est issu le projet d'industrie automobile en partie nationale (Proton), moyennant la constitution d'une joint-venture avec la firme japonaise Mitsubishi.

En conséquence, l'investissement public a considérablement augmenté, jusqu'à représenter dans la période 1982-1984, 50 % de l'investissement total, – contre 40 % entre 1977 et 1981. L'augmentation des ressources en devises, suite au deuxième choc pétrolier, devait fournir les fonds nécessaires à cette politique. Mais l'environnement international devient défavorable : les pays industrialisés ont connu un ralentissement important, provoquant la chute des prix des matières premières – y compris le pétrole – alors que les débouchés à l'exportation de la Malaisie se réduisaient.

Au début des années 1980, l'industrie malaise, – dont le marché national est trop réduit pour remplacer le marché mondial – a engendré un énorme déficit courant, dépassant 20 % des exportations. Il est dû autant au fort contenu en importations de la production industrielle qu'à une chute des exportations. Simultanément, le déficit public atteint 20 % du PIB. Cette situation est aggravée par une fuite des capitaux traduisant le manque de confiance dans la devise malaise et plus généralement dans l'économie de ce pays. La

dette étrangère atteint presque 90 % du PIB et son service absorbe, en raison de la hausse des taux d'intérêt, 20 % des exportations.

b) Après l'échec de la NEP en 1985, une politique d'ajustement

En 1985, la Malaisie était au bord de la crise des paiements. Mais un taux d'épargne élevé a permis de l'éviter. Cette épargne a un caractère forcé, dont l'origine est le mode de fonctionnement de l'*Employees Provision Fund* – l'assurance sociale – qui est un système de fonds de pension. Constitué essentiellement par l'épargne des salariés, ce fonds était investi à l'époque à 90 % dans des bons du trésor, permettant ainsi de financer le déficit budgétaire.

La reprise des exportations qui, à partir de 1987 progressent à un rythme de 20 % l'an, conduit à une amélioration éphémère du solde courant. Celui-ci devient à nouveau négatif en 1990. Mais, à l'opposé de ce qui était arrivé au début de la décennie, la remise en ordre des finances publiques à travers les privatisations et la réduction des dépenses a rétabli la confiance des investisseurs étrangers dans l'économie.

Celle-ci opère une reconversion dans les industries manufacturés destinées à l'exportation, inscrite dans un nouveau plan industriel, l'*Industrial Master Plan* qui, tout en prétendant poursuivre la NEP, l'abandonne dans les faits. Désormais l'industrie électronique représente 60 % des exportations de produits manufacturés lesquelles représentaient en 1993 les deux tiers des exportations, constituées essentiellement de composants. Ceux-ci sont réexportés à la maison mère qui les intègre dans les produits à destination finale d'un pays tiers.

Pour attirer les capitaux, les taux d'intérêt réels sont devenus fortement positifs entre 1982 et 1987, alors qu'ils étaient négatifs entre 1975 et 1981. Après une légère détente, ils se sont tendus à nouveau à partir de 1990. La parité de la monnaie est relativement stable par rapport au dollar et la Malaisie, après quelques secousses jusqu'en 1987, a repris un rythme soutenu de croissance du PIB, proche de 10 % l'an.

L'ajustement a permis de retrouver un équilibre macro-économique sur la base d'un appareil industriel parcellaire, plus tributaire que jamais du capital étranger et donc vulnérable. En effet, l'industrie « malaise » produit surtout de l'électronique à faible valeur ajoutée, dont la propension à importer se situe entre 50 et 80 %. Cantonnée dans les zones franches, la plupart des usines sont coupées du reste du pays. Au lieu d'établir des liens de sous-traitance avec des producteurs nationaux, les firmes multinationales qui assurent la production préfèrent s'adresser à des sous-traitants basés dans le pays-mère qui parfois suivent leur donneurs d'ordre dans les pays où ceux-ci ont délocalisé leur production.

De ce divorce entre le secteur exportateur d'origine étrangère et le reste de l'économie, résulte une absence presque totale de transfert technologique

(Nicolas, Krieger, Mytelka, 1995). En temoigne le faible nombre de joint-ventures (seulement 10 % des entreprises à capitaux étrangers), et le faible nombre d'accords conduisant au développement de nouveaux produits.

La raison de cette faiblesse des transferts technologiques réside en partie dans les carences de la formation de la main-d'œuvre. En effet, la formation secondaire ne consacre que 5 % des écoles à la formation technique, alors que 12 % seulement des étudiants faisant leurs études dans le pays se consacrent à des carrières techniques (Nicolas, 1995). Ceci se conjugue avec l'échec de la NEP, dans sa tentative de former une classe d'entrepreneurs locaux et témoigne du faible poids de la classe moyenne, qui constitue l'essentiel du marché solvable, débouché naturel d'une industrie locale.

A l'heure actuelle, le principal partenaire de la Malaisie est le Japon, avec qui elle a passé 40 % des accords signés, suivi du Royaume-Uni (12 % des accords) et des Etats-Unis (11 %). De là découle une grande polarisation dans la répartition géographique des échanges qui constitue un autre élément de vulnérabilité.

La différence avec l'expérience coréenne et taïwanaise est donc de taille : du fait de la faiblesse du capital national et de l'utilisation des ressources naturelles et humaines aux profit des entreprises d'origine étrangère la constitution d'un appareil industriel de l'envergure de celui existant en Corée paraît difficilement envisageable. Tout au contraire, ces pays qui sont devenus presque mono-producteurs de produits... manufacturés à faible valeur ajoutée pourraient redevenir, comme conséquence de la crise, des exportateurs de matières premières. En effet, le changement de stratégie des industries japonaises qui n'auraient plus besoin de délocaliser leur production en raison de la dépréciation de leur monnaie, pourrait être à l'origine d'une régression de la part de l'industrie dans ces pays.

***

Un retour en arrière dans la division internationale du travail ?

Dans tous les pays émergents d'Asie, l'industrialisation a commencé essentiellement par l'accueil des ateliers de montage, ce qui a permis à ces pays un certain début d'industrialisation. Se spécialisant dans des produits à technologie intermédiaire, certains de ces pays (Corée et Taïwan) constituent des concurrents du Japon sur les marchés tiers, notamment pour ce qui concerne les produits électroniques destinés au grand public et les automobiles bon marché. Cette concurrence est largement basée sur le différentiel des prix avec le Japon.

En raison de la hausse du coût salarial sur leur territoire, les quatre NEI d'Asie ont délocalisé, vers le milieu des années 80, leurs industries les plus

intensives en main-d'œuvre dans les pays moins industrialisés d'Asie. Ils ont réussi à élever le niveau technologique de leur industrie, mais les dispositions actuelles – concernant la protection de la propriété intellectuelle notamment – accentue leur dépendance du Japon particulièrement en matière de R&D. Mais la compétitivité de la production coréenne et taïwanaise sur le marché mondial est fragile : basée sur les prix, elle a du mal à soutenir la concurrence du Japon lorsque le yen se déprécie, comme cela c'est produit depuis 1996. Il en est de même pour les pays de l'ASEAN qui n'ont pas pu soutenir la concurrence avec la Chine. En raison de l'évolution des parités entre le yen et le dollar, les capitaux japonais pourraient maintenant assurer depuis leur territoire la production des biens qu'ils avaient délocalisée dans ces pays. On pourra alors conclure que la forte croissance dans ces pays a duré autant que la surévaluation du yen face au dollar.

Pendant cette période, il apparaissait une nouvelle division internationale du travail qui semblait opposer les pays producteurs des biens manufacturés à forte valeur ajoutée, à ceux produisant également des produits industriels, mais cette fois-ci à faible valeur ajoutée. Cette nouvelle division internationale du travail recouvrait essentiellement une nouvelle segmentation des procès de production, selon laquelle la conception est séparée de la production. L'industrialisation étant considérée comme synonyme de « rattrapage », des auteurs ont pensé, souvent en raisonnant par analogie, que l'ensemble de ces pays était sur la voie du développement. Ils ont négligé le fait qu'une trop grande spécialisation dans un trop faible nombre de produits, de surcroît en fin de cycle, ne permettait pas à ces pays de se protéger contre les chocs dans les termes de l'échange, « talon d'Achille » des pays faiblement développés.

Mais l'éclatement de la crise actuelle, déclenchée par les marchés eux mêmes, représente une épreuve de vérité pour ces pays et montre que les progrès réalisés jusqu'ici ne permettent pas de surmonter les obstacles qui s'opposent aux « rattrapage » des pays industrialisés. Si cette crise fait reculer les NEI, le recul sera encore plus important pour les pays qui, dix ou quinze ans plus tard, se sont engagés dans la voie des NEI : au cas où, comme il est fort probable, les capitaux japonais se retirent – du moins partiellement – des pays de l'ASEAN, ces derniers pourraient voir la place de l'industrie manufacturière reculer fortement. Il en est de même pour le processus de formation d'une classe moyenne que l'on avait constaté au cours des dix dernières années.

Une redistribution des flux internationaux des capitaux au bénéfice des pays industrialisés

Comme conséquence de la fuite des capitaux dont l'Asie a été victime, et des remboursements qu'elle devra effectuer, on devrait observer, au cours

des années prochaines, une réversion des flux des capitaux, comme cela a été le cas après la « crise de la dette » en Amérique latine dans les années 1980. En effet, les flux entre pays industrialisés pourraient devenir plus importants. En revanche, les pays dits « émergents » connaîtraient, dans leur ensemble, un reflux de capitaux.

Pour les pays d'Asie, le retrait, même partiel, des capitaux japonais pourrait être compensé seulement en partie par des capitaux d'origine américaine. Les entreprises américaines, qui voulaient avant la crise reprendre pied en Asie comme partie d'une stratégie visant à augmenter la part des firmes américaines dans les marchés locaux, en forte croissance à l'époque, n'auraient désormais comme mobile que celui de prendre position dans les circuits financiers (banques, assurances) et de se partager les dépouilles des grands conglomérats. Il est fort possible que les capitaux s'adressent en priorité aux NEI au détriment des pays de l'ASEAN, moins développés.

Il n'y a pas de « bon modèle »

La crise de la dette a été un tournant pour les pays en voie de développement. Depuis lors, le modèle de « substitution d'importations » a été abandonné. Désormais, on peut considérer que « l'industrialisation par les exportations » ne fournit pas la solution aux problèmes posés par la substitution aux importations car il a débouché sur la « crise asiatique ».

Dans son article paru en 1988, Bela Balassa présente les arguments en faveur de « l'industrialisation par les exportations » qui serait, selon lui, l'alternative à la « substitution d'importations » pratiquée jusqu'à la fin des années 1970 par presque tous les pays en développement ayant tenté l'industrialisation.

L'auteur part du constat que la croissance apparaît positivement corrélée avec les exportations, même une fois enlevée la part de celles-ci dans la production. Ce constat perdure après prise en compte du fait que les deux variables sont conditionnées par d'autres, tel le stock de capital et la force de travail et serait vérifié même lors de chocs exogènes – tels les chocs pétroliers. En effet, lorsqu'on compare le sort des pays asiatiques à celui des pays d'Amérique latine qui ont persisté dans la stratégie de substitution aux importations, l'argument paraît irréfutable. Mais regardons de plus près. Les exportations permettent, selon B. Balassa, d'augmenter la productivité totale des facteurs. Il trouve plusieurs raisons à cela

1. elles contribuent à l'allocation des ressources en fonction des avantages comparatifs ;

2. elles permettent de surmonter le problème de la limitation de la taille du marché local, autorisant les économies d'échelle et la spécialisation ;

3. l'exposition à la concurrence sur le marché mondial évite la formation d'oligopoles locaux, favorisés lorsque la production reste orientée vers le marché intérieur.

Pour réussir cette orientation, une politique « d'incitation » de la part du gouvernement est nécessaire.

Ces propositions appellent les commentaires suivants

La première proposition, selon laquelle une prépondérance des exportations contribue à élever la productivité du travail, est tout à fait juste. On peut toutefois remarquer que le simple plein emploi peut être à l'origine de la disparition de l'avantage comparatif de départ. L'expérience coréenne incite à penser qu'il n'est pas si facile alors de changer de spécialisation. Malgré les efforts poursuivis depuis le milieu des années 1980, la reconversion de l'industrie coréenne est loin d'être acquise. Les industries de main-d'œuvre peu performantes continuent de représenter une part très importante des exportations. Les expériences thaïlandaise et malaisienne offrent aussi une illustration de ces difficultés : la perte de compétitivité due à la hausse du coût de la main-d'œuvre fait que les capitaux se détournent de ces pays, rendant plus difficile l'adaptation technologique de l'appareil industriel.

Il est indéniable que l'insertion dans la division internationale du travail permet d'éviter les limites de taille du marché local (deuxième proposition). Mais les conditions de cette insertion, généralement sous la forme de la sous-traitance, ne permettent pas de maîtriser l'acquisition de nouvelles technologies. Au demeurant, lorsque celle-ci a lieu, elle est imposée par le donneur d'ordre, comme c'est souvent le cas dans le cadre de l'intégration des firmes en réseau. (Aujourd'hui encore, une partie importante de la production des firmes coréennes, malaisiennes et thaïlandaises, n'apparaît pas sous des marques nationales, mais japonaises). En conséquence, cette division internationale du travail ne prépare pas automatiquement aux changements nécessaires de spécialisation.

La troisième proposition n'est pas confirmée en pratique : la formation des oligopoles n'a pas été évitée. En Corée, les risques de l'insertion internationale ont été assumés par le gouvernement qui, par son action, a renforcé le caractère oligopolistique des chaebols. D'ailleurs la politique d'incitation évoquée dans la quatrième proposition conduit souvent à renforcer la formation d'oligopoles locaux. Sans la fermeture des marchés aux importations, sans le crédit bonifié, sans les subventions aux exportations, les industriels coréens n'auraient pas réussi leur implantation dans le marché mondial.

Nous avons vu qu'il n'y a pas de modèle qui, appliqué de façon rigoureuse, conduise au développement. De surcroît, l'expérience récente des pays d'Asie nous montre que quel que soit le modèle appliqué, les mêmes

difficultés apparaissent (détérioration des termes de l'échange, dépendance technologique et financière à l'égard des pays industrialisés). Est-ce que pour autant ces pays n'ont aucune chance de se développer ?

Le problème en fait doit être posé autrement. Ce n'est pas aux pays sous-développés qui revient la totalité de la tâche. Tant que la relation entre ces pays et les développés reste telle qu'elle est actuellement, un changement significatif semble extrêmement difficile. Celui-ci ne pourrait être trouvé que dans la recherche d'un autre type de coopération.

En effet, rien ne justifie que les institutions financières internationales forcent les PVD à appliquer toujours les mêmes recettes, à savoir la libéralisation, le démantèlement de toute forme de protection, l'abandon de toute politique industrielle. L'efficacité de ces recettes n'a pas été avérée. En revanche, les limites de l'aptitude du marché à allouer adéquatement les ressources productives est clairement apparue, encore une fois en Asie, dans les pays mêmes qu'on montrait comme exemples de libéralisation réussie, la Thaïlande en premier lieu.

Références bibliographiques

Amsden A. (1989), *Asia's Next Giant*, New York, *Oxford University Press*.

Amsden A., Singh, A. (1994), « Growth in Developing Countries: Lessons from East Asian Countries. The Optimal Degree of Competition and Dynamic Efficiency in Japan and Korea », *European Economic Review*, 38 (1994), pp. 941-951.

Balassa B. (1988), « The Lessons of East Asian Development: An Overview » *In Economic Development & Cultural Change*, vol. 36, pp. 279-290.

Chesnais F. (1994), *La mondialisation du capital.* Paris, Syros.

Changrok Soh (1997), *From Investment to Innovation ?*, Seoul, Korea Research Institut, Korea University.

Chew S., Chew R. (1992),« Technology Transfer from Japan to ASEAN : Trends and Prospects ». In Tokunaga : *Japan's Foreing Investment and Asian Economic Interdependence,* pp. 11-134.

Collins S., Bosworth B (1996), « Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation », *in Brookings Papers on Economic Activity*, 2nd quarter.

Denison E. (1967), *Why Growth Rates Differ: Postwar Experiences in Nine Western Countries*, Washington, Brookings.

Fur A. (1997), « La Corée du Sud à la recherche d'un nouvel équilibre entre l'économique et le social », in *Rexecode*, 1er trimestre.

Goldstein M., Turner P., (1995) « Banking Crises in Emerging Economies: Origins and Policy Options », *BIS Ecoonomic Papers*, n° 46, October, Basle.

Golub S. (1995), Comparative and Absolute Advantage in the Asia-Pacific Region. Working Paper N°PB 95-09, Center for Pacific Basin Monetary and Economic Studies, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco, USA.

Hochraich D. (1995), *La Chine, de la révolution à la réforme.* Paris, Syros.

Hochraich D. (1998), « Crises financière et compétitivité dans les pays d'Asie », CERI (Sciences Po.), Etude n° 4, Paris.

Ito T. (1996), *Japan and the Asian Economies à « Miracle in Transition.* In Brookings Papers on Economic Activity, 2e trimestre.

Ito T., Krueger A. (1996), *Growth Theories in the Light of the East Asian Experience*, Chicago, *University of Chicago Press and NBER.*

Jetro (1996), *White Paper on International Trade 1995.* Tokyo.

Jetro (1996), *White Paper on Foreign Direc Investment.* Tokyo.

Khan M., Reinhardt C. (1995), « Capital Flows in the APEC Region ». *Occasional Paper*, N° 122, Washington D.C., March.

Krugman P. (1994), « The Myth of Asia's Miracle », Foreing Affairs, November-December.

Kwan C.H. (1994), *Economic Interdependence In the Asia-Pacific Region.* London, Routledge.

Lau M., Wan H. (1994), « On the Mechanism of Catching up », *in European Economic Review,* n° 38, pp. 952-963.

Lee Jaimin (1995), « Comparative Advantage in Manufacturing as a Determinant of Industrialization : the Korean Case », In *World Development,* vol. 23, n° 7.

Mouhoud E. (1992*), Changement technologique et division internationale du travail.* Paris, Paris Economica.

Nicolas F., Krieger Mitelka L. (1995), *L'innovation, clef du développement.* Paris, Masson, IFRI.

●man C. (1994), *Regionalization and Globalization.* Development Centre, Paris, OECD.

●.N.U. : Annuaire statistique du commerce extérieur, 1992.

Porter M. (1993), *L'avantage concurrentiel des nations.* Paris, Interéditions.

« The Asian Miracle. Is it Over? », *in The Economist*, March 1st, 1997.

Tokunaga S. (1992), *Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence*, Tokyo, University of Tokyo Press.

Turner P., Van't dack J. (1993), « Measuring International Price and Cost Competitiveness », *in BIS Economic Papers*, N°39, November.

World Bank (1995), World tables.

Young A. (1994), « Lessons from the East Asian NECS: A Contrarian View », *in European Economic Review*, n° 38, pp. 963-973.

Young A. (1994), « The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience », *Working Paper*, n° 4680, NBER.

Mexique : régionalisation, ouverture et modifications de la spécialisation industrielle

Stéphanie TREILLET *

Deux analyses des conséquences de l'ALENA s'opposent, concernant l'économie mexicaine

Pour le gouvernement et certaines fractions du secteur privé mexicains, la signature du traité de libre échange devrait permettre d'amorcer un processus d'industrialisation orienté vers les exportations, avec non seulement apport de capitaux mais aussi transfert et apprentissage de technologies et création d'emplois qualifiés.

Pour ses opposants au Mexique, le traité renforcera la tendance, déjà à l'oeuvre, au développement des *maquiladoras* [1], et plus généralement d'industries de main-d'oeuvre fondées sur l'avantage comparatif des bas salaires, avec un faible contenu en technologie, en travail qualifié et en savoir-faire, et des effets d'entraînement insignifiants dans le reste de l'économie. Par ailleurs, la concurrence des importations en provenance des Etats-Unis précipitera la faillite de l'agriculture et de l'industrie traditionnelle de substitution des importations, entraînant donc à la fois exode rural accru, désindustrialisation et destruction nette d'emplois.

1. Les maquiladoras sont à l'origine des usines d'assemblage de composants pour lesquelles les importations sont soumises à un régime fiscal particulièrement avantageux (Pourdanay).

* Maître de conférences en sciences économiques A.R.T. Ismea.

Ces deux analyses, si elles s'opposent sur la catégorie d'avantages comparatifs susceptibles de dominer, et sur le type d'investissements qui en résultera, ont en commun de tenir pour acquis que l'ouverture commerciale accrue du Mexique aura pour conséquence une intégration accrue du pays dans le flux d'échange et d'investissements directs, en particulier dans l'industrie. Or, selon certains auteurs, ce type d'intégration ne va plus de soi pour la plupart des pays en voie de développement, et les tendances à la marginalisation industrielle de ces pays sont au moins aussi lourdes : la relativisation des avantages comparatifs traditionnels, le recul de l'organisation fordienne du travail et de la production au profit de modes d'organisation flexibles et liés aux variations de la demande (juste-à-temps), le faible intérêt de la transposition dans les pays en développement de cette organisation du travail et l'absence d'autres avantages comparatifs (qualifications, connaissances spécifiques...), entraîneraient un début de mouvement de relocalisation industrielle au Nord (Moati, Mouhoud, 1994).

Cependant, reste la possibilité d'une configuration mixte : marginalisation de certaines régions du pays et faillite quasi totale de certaines activités, renforcement des avantages comparatifs traditionnels et de la logique d'« assemblage » dans certaines branches de l'industrie, modernisation décisive dans d'autres, mais circonscrite et limitée à certains produits stratégiques. On observerait alors une coexistence fonctionnelle entre les deux dynamiques [2], en même temps qu'une accentuation de la polarisation interne et de l'hétérogénéité de l'appareil productif mexicain.

C'est cette dernière hypothèse que l'on cherchera à vérifier dans cette étude, en deux étapes.

Dans un premier temps sera examinée l'évolution de la place du Mexique dans les flux d'échanges et d'investissements mondiaux, pour la période immédiatement postérieure à l'ouverture commerciale, et en particulier l'évolution du processus d'intégration commerciale et industrielle avec les Etats-Unis, de façon à mesurer la réalité d'une éventuelle tendance à la marginalisation du pays.

Dans un second temps, seront confrontés les indices de tendances à la convergence des processus de production industrielle au Mexique avec ceux des économies industrialisées et à la diffusion de la modernisation, ou au contraire à la divergence et à une hétérogénéisation accrue de l'économie.

---

2. Qui rappelle dans son principe le fait que dans les économies industrialisées la mise en place de formes de flexibilité dans l'organisation de la production n'apparaît pas comme incompatible avec le maintien, pour l'essentiel, de caractéristiques essentielles du fordisme dans le fonctionnement des entreprises (dans la division des tâches, les modalités d'exercice du pouvoir hiérarchique, entre autres) (Levy-Valensi, 1994).

1. Evolution de la place du Mexique dans les flux d'échanges et d'investissements internationaux marginalisation ou intégration ?

L'ouverture commerciale et le processus de libéralisation ont commencé au milieu des années 1980. L'ALENA ne fait que les renforcer, et surtout apporter aux détenteurs de capitaux le signal politique de leur caractère définitif - même si sectoriellement certaines dispositions du traité peuvent entraîner des modifications.

1.1. Les étapes de la libéralisation et de l'ouverture

Fin 1985, la majorité des permis d'importation sont supprimés et remplacés par des droits de douane. En 1986, le Mexique adhère au GATT. A la fin de 1987 a lieu une réduction unilatérale des tarifs, avec un maximum de 20 % *ad valorem*. Le nombre d'articles sujets à restrictions quantitatives passe de 1 200 à 325. La moyenne pondérée des tarifs diminue de 28,5 % en 1985 à 12,5 % en 1992. En 1992, moins de 10 % de la valeur des importations sont sujets à permis. L'ALENA doit entraîner de nouvelles diminutions.

1987 marque également le début de la nouvelle politique économique antinflationniste, marquée par une appréciation du peso, un gel des rémunérations, et des programmes de privatisation, coupure des subventions, etc.

Enfin, la loi de 1973 sur les investissements directs étrangers est modifiée en 1989 et 1993 : seules treize branches de l'activité restent monopoles d'Etat et six réservées aux investisseurs mexicains (essentiellement liées aux hydrocarbures). Dans les dix prochaines années est prévue une élimination totale des mécanismes de limitation des IDE (comme l'obligation d'exporter un certain pourcentage de la production ou de dégager un excédent commercial).

1.2. Aux marges du processus de globalisation

Les flux d'échanges commerciaux : une intégration déséquilibrée

A la suite du processus d'ouverture commerciale, la part des importations mexicaines dans les importations mondiales a augmenté beaucoup plus rapidement que celle des exportations.

La part des exportations mexicaines (hors *maquiladoras*) dans les exportations mondiales a connu, après une augmentation au début des années 1980, une diminution à partir de 1985, c'est-à-dire à partir de l'amorce du processus d'ouverture, passant en dessous de 1 %, avec une très légère reprise seulement depuis 1993.

La part du Mexique dans les importations mondiales, après une chute due à la récession après 1982, a stagné autour de 0,8 % jusqu'en 1990, puis a connu une augmentation importante jusqu'en 1994, le recul de 1995 étant dû à l'ajustement qui a suivi la crise de décembre 1994.

Tableau 1

Place du Mexique dans le commerce mondial

	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 1er sem.
% des exportations	0,47	0,94	0,81	1,20	0,80	0,79	0,74	0,81	0,82	0,97	0,3	0,12
% des importations	0,79	0,76	0,81	0,72	0,86	1,06	1,28	1,34	1,43	0,92	1,1	1,30

Source : FMI, statistiques financières internationales.

Les flux d'investissement directs : une timide réponse à la libéralisation

Le Mexique représente aujourd'hui, en chiffres absolus, le premier pays d'accueil parmi les pays en développement, devant la Chine et la Malaisie. Cependant, l'ouverture commerciale et la libéralisation n'ont pas marqué d'augmentation significative de la part du Mexique dans les IDE mondiaux, comme dans les IDE en provenance des Etats-Unis, qui oscillent à partir du début de la décennie 80 entre 2 et 3 %. Des pointes d'augmentation conjoncturelle au début de la décennie 90 semblent résulter davantage, comme pour les autres pays en développement, d'un effet du ralentissement de l'activité économique dans les pays industrialisés que d'une attractivité accrue du Mexique en tant que tel.

Il faut noter aussi le caractère temporaire d'une grand nombre d'investissements, associés non tant à la libéralisation de la législation qu'aux privatisations des entreprises publiques commencées en 1989. En outre, la part des IDE dans les flux de capitaux par rapport aux investissements de portefeuille diminue à partir de 1989, passant de 54,4 % en 1988 à moins de 30 % en 1994.

La régionalisation

Mexique - Etats-Unis : une intégration dissymétrique

La disproportion et l'écart de développement entre les deux économies [3] a pour corollaire une forte dépendance commerciale de l'économie mexicaine par rapport à celle des Etats-Unis, situation qui a eu tendance à s'aggraver durant la décennie 80.

3. En 1994 le PIB mexicain représente 3,3 % du PIB total de la zone ALENA, celui du Canada 7,6 %, celui des Etats-Unis : 89,1 %.

Tableau 2
Etats-Unis-Mexique : échanges bilatéraux de marchandises (incluant les *maquiladoras*)

Années	1980	1985	1990	1997 *
Exportations Etats-Unis vers Mexique				
En % des exportations US totales	6,9	6,4	7,2	10,7
En % des importations Mexique totales	69,7	73,7	74,8	63,5
Importations Etats-Unis de Mexique				
En % des importations US totales	5,0	5,4	5,8	9,5
En % des importations Mexique totales	69,3	66,7	78,6	77,5

(*estimations préliminaires)
Source : FMI, Banque mondiale, Banco de Mexico, INEGI.

Au début des années 1990, à la veille de l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Mexique est une destination essentielle pour les IDE des Etats-Unis. En termes d'emplois, les filiales au Mexique de FTN des Etats-Unis représentent 12,2 % du total mondial, juste derrière celles du Royaume-Uni, du Canada et de l'Allemagne, loin devant celles de tous les autres pays en développement [4]. Le Mexique est également la destination d'Amérique latine où le nombre de filiales de firmes nord-américaines augmente le plus rapidement au cours des premières années de la décennie. Au même moment, plus de 60 % des IDE au Mexique proviennent des Etats-Unis.

En toute logique, les dispositions du traité, aussi bien en matière de commerce que d'investissement, pourraient encourager des entreprises non américaines (asiatiques ou européennes) à implanter des filiales au Mexique pour bénéficier d'un accès direct au marché américain. C'est la raison pour laquelle les Etats-Unis et les firmes nord-américaines ont fait pression pour incorporer dans le traité des règles d'origine, c'est-à-dire l'obligation qu'un pourcentage minimum du produit soit d'origine américaine. C'est le cas notamment dans l'automobile, avec un contenu local minimum de 62,5 %, dans le textile-habillement entre autres. L'attractivité du Mexique

4. *Survey of current business*, mars 1995.

pour des IDE d'origine non-américaine [5] et notamment asiatique devrait donc dépendre de la pondération respective des facteurs suivants : règles d'origine, accès libre au marché des Etats-Unis, coûts salariaux rapportés à la productivité, distance géographique et évolution de la stratégie des firmes transnationales (FTN), mettant ou non l'accent sur les coûts salariaux.

Or, il faut noter que l'accès au marché des Etats-Unis est d'ores et déjà pratiquement acquis pour la plus grande partie des investissements étrangers au Mexique depuis 1972, et que l'ALENA n'apportera guère d'effets nouveaux dans ce domaine. L'instauration des règles d'origines risque donc d'apporter une dégradation de la situation à cet égard.

La place déterminante du commerce intraentreprises dans l'intégration Mexique-Etats-Unis

Les échanges liés à l'activité des *maquiladoras* peuvent être considérés comme du commerce intraentreprise, étant donné que les chiffres d'importation et d'exportation de ces entreprises ne sont que des prix de transfert calculés en fonction de la comptabilité de la firme. Une « exportation » mexicaine de cent dollars peut dans ces conditions compter quatre-vingt-quinze dollars de biens intermédiaires ou d'activités de services non mexicains. Une correction des chiffres officiels conduit donc, en évaluant le commerce intraentreprise, à considérer que celui-ci représente au moins la moitié des échanges Mexique-Etats-Unis (Baker, 1995).

A cette étape, on peut avancer que les tendances à la marginalisation commerciale et industrielle du Mexique ne semblent pas l'emporter, mais que

1 - le processus d'intégration nord-américain semble peu dynamique (comparé à celui qui existe dans la zone Asie-Pacifique),

2 - le mode d'insertion dans l'économie mondiale du Mexique paraît particulièrement fragile.

On peut avancer pour cela deux hypothèses explicatives

- il est mal maîtrisé : pas de politique industrielle (comparable à celle de la Corée), grande dépendance par rapport aux importations et vulnérabilité par rapport à la politique macro-économique, en particulier la politique de change ;
- il est très circonscrit sectoriellement, présentant une concentration extrême sur quelques branches, sans effets de diffusion vers le reste de l'économie. C'est plus précisément ce dernier aspect que nous allons tenter de vérifier.

---

5. Les IDE d'origine japonaise, allemande et britannique représentent respectivement 5,0 %, 6,6 % et 6,3 % des IDE au Mexique en 1990.

2. A quel type de restructuration industrielle assiste-t-on ?

A l'opposition intégration-marginalisation de l'économie mexicaine dans le processus de globalisation de la production, correspondent deux autres catégories d'oppositions superposables

l'opposition convergence ou divergence entre les principales caractéristiques de l'organisation productive (qualifications, niveaux de productivité, autonomie, incorporation de technologies avancées...) au Mexique et dans les économies industrialisées ;

l'opposition diffusion des innovations ou maintien des complémentarités entre les systèmes productifs des différents pays ;

sur cette base, on peut tenter de préciser les trois cas de figure extrêmes sommairement recensés en introduction : l'intégration vertueuse, l'intégration complémentaire, ou la marginalisation ;

à l'intégration vertueuse correspondrait l'implantation d'investissements, en particulier d'IDE, sur la base d'avantages comparatifs « spécifiques », différents des avantages traditionnels : compétences, qualifications, capacités d'apprentissage, progrès dans l'organisation du travail.

Ces investissements se traduiraient par la mise en place d'unités de production flexibles, intensives en capital et en technologie, incorporant de la main-d'oeuvre qualifiée, avec une productivité élevée. D'où dans ce cas une convergence progressive et cumulative des modalités de développement industriel au Nord et au Sud (aux Etats-Unis et au Mexique), les IDE s'accompagnant de transferts de technologie, eux-mêmes générateurs d'apprentissage, de croissance cumulative et de diffusion des progrès au reste de l'appareil productif.

l'intégration complémentaire suppose la poursuite ou l'accentuation du type de relations traditionnellement existantes entre les deux pays : implantation d'IDE sur la base d'une segmentation du processus productif des FTN (industries d'assemblage), motivée par les avantages comparatifs traditionnels, « génériques » (faible coût de la main-d'oeuvre, organisation « taylorienne » des chaînes de production et de tâches d'assemblage non qualifiées et standardisées).

Cela aboutirait à l'augmentation du poids des unités de production fonctionnant sur le modèle des *maquiladoras* de la première génération : faible contenu technologique, faibles qualifications, absence de droits syndicaux, très faible intégration à l'appareil productif national. La relation établie avec les économies industrialisées serait alors une relation de complémentarité entre branches de l'industrie ou entre segments de la production, et éven-

tuellement de divergence, également cumulative (tendance à l'accentuation des différences de salaires, de qualifications, de niveaux de productivité).

Dans un tel schéma, la tendance à la marginalisation mondiale de l'économie mexicaine plutôt qu'au cas de figure précédent, dépendra de la stratégie des FTN : poursuite d'une stratégie dominante de minimisation des coûts, en particulier salariaux, ou recherche de nouvelles sources de gains de productivité, en particulier dans l'incorporation de nouvelles technologies et dans la modification des formes d'organisation de la production et du travail.

Comme dans tout processus d'ajustement structurel, la périodisation a une importance essentielle. L'arrière-plan macro-économique mexicain confère une urgence certaine à la croissance des exportations industrielles. En effet, à partir du début des années 1990, le déséquilibre croissant entre le rythme des exportations et des importations a aggravé le déficit commercial, compensé par les flux de capitaux, majoritairement volatiles. Cette articulation a contribué à rendre vulnérable le modèle de libéralisation, comme l'a montré l'effondrement du peso en décembre 1994. Loin d'être le résultat d'« erreurs de gestion », cette crise a bien présenté un caractère structurel dans la mesure où les flux de capitaux, espérés pour compenser le déficit commercial inhérent au modèle d'industrialisation suivi, n'ont été ni assez importants ni assez stables. Un approfondissement de l'ajustement structurel a été entrepris à partir du début de 1995, et n'a été accompagné d'aucune inflexion dans le modèle de croissance. La promotion des exportations industrielles est donc condamnée à réussir rapidement, une fois la libéralisation des investissements et l'ouverture commerciale opérées avec cette rapidité.

2.1. L'appareil productif mexicain : l'héritage de la période de substitution des importations

A la veille de l'ouverture, le Mexique disposait d'un appareil productif industriel très hétérogène, avec trois secteurs principaux : le secteur des petites et moyennes voire micro-entreprises (98 % des établissements, 52 % des emplois), entièrement orientées vers le marché domestique ; le secteur des industries exclusivement exportatrices, dominé par les filiales de FTN, *maquiladoras* ou non ; et un troisième secteur lui-même très hétérogène, développé à l'abri des barrières protectionnistes, juxtaposant monopoles d'Etat (essentiellement dans le domaine de la pétrochimie) et groupes privés mexicains [6].

---

6. Les deux types de structures sont parfois présents dans une même branche de l'industrie, comme le plastique, où 34 % des entreprises comptaient moins de cinq personnes en 1993, 16,1 % entre 6 et 10, 47,3 % entre 11 et 250, et 2,7 % plus de 250. (*Comercio exterior*, mai 1995, « Panorama de la industria del plastico »).

Or ce troisième secteur présente un intérêt spécifique pour apprécier l'évolution de l'industrie mexicaine ; il associe en effet des branches produisant des biens de consommation standardisés (alimentation et boisson, dont le secteur particulièrement important de la brasserie, vêtements, produits alimentaires...) et des biens intermédiaires pour lesquels les possibilités d'incorporation de progrès technologiques sont variables (ciment, verre, papier, bois, mais aussi plastique, produits de la pétrochimie, acier, métaux non ferreux...). Ce secteur est généralement jugé par les défenseurs de la libéralisation comme non compétitif, obsolète, et condamné à disparaître. Il est certain que sa plus grande partie a connu un effondrement consécutif à l'ouverture commerciale, en raison de son retard technologique et de sa faible productivité. On a pu observer une chute de la valeur ajoutée des entreprises non *maquiladoras*, (passée de 80 % jusqu'en 1985 à moins de 50 % entre 1992 et 1994). Ainsi, dans l'état de Nuevo Leon, troisième région industrielle du pays, on a assisté à une érosion de la compétitivité, pourtant supérieure à la moyenne nationale, après l'ouverture commerciale. Entre 1988 et 1994, le coefficient des exportations de produits manufacturés par rapport aux importations est passé de 1,13 à 0,6. La balance commerciale de l'état est passée d'un excédent de 94,2 millions de dollars à un déficit de 1 084 millions de dollars. Plus de mille entreprises ont disparu, soit près de 20 % du total (Gutierrez Garza, 1997).

Mais ces avatars sont probablement dus moins au protectionnisme passé qu'au fait que la stratégie de substitution des importations n'a pas été, dans la grande majorité des cas, mise à profit pour tenter d'incorporer progressivement dans ce secteur des progrès technologiques, en l'absence de politique cohérente. Il y a donc un retard accumulé qui s'est révélé au moment de l'ouverture.

En second lieu, on peut noter qu'il existe dans certaines de ces industries un degré de diversification et d'incorporation technologique plus élevé que la moyenne, leur conférant des avantages comparatifs différents des avantages traditionnels, et qui pourrait leur permettre de mettre à profit la nouvelle phase d'incitations aux exportations. En effet, « *Le Mexique (...) avait déjà maîtrisé un éventail de technologies complexes derrière les barrières protectionnistes et pouvait tirer parti d'un avantage comparatif existant au cours des premières étapes de la libéralisation* » [7]. Effectivement, « *les branches les plus dynamiques au cours des années 1980 étaient les industries lourdes, de substitution d'importations. Elles exploitaient évidemment des avantages existant déjà, et l'amélioration des incitations aux exporta-*

7. S. Lall, « Industrial Policy : the Rôle of Government in Promoting Industrial and Technological Development », *UNCTAD Review 1994*.

tions a permis à ces avantages de se déployer rapidement sur le marché voisin des Etats-Unis (...). En tout, l'industrie lourde (chimie et pétrochimie, sidérurgie, métaux non ferreux, plastiques et caoutchouc) comptait 82,3 % des exportations de produits manufacturés du Mexique en 1989 et 88 % de l'augmentation de ces exportations entre 1980 et 1989. Ce sont pratiquement toutes des industries avec des processus complexes, qui font un usage intensif de qualifications techniques et engineering » [8].

Plus généralement, une enquête réalisée en 1997 (Garrido, 1997) montre qu'un petit groupe de grandes entreprises privées nationales a pu opérer une restructuration et une récupération significatives après la crise de 1982, contrastant avec la détérioration de la situation de la plupart des entreprises nationales [8]. Elles ont en effet mis en oeuvre des investissements nouveaux, accompagnés d'un important processus de restructuration : mise en place d'une organisation plus décentralisée, recentrage sectoriel sur les spécialisations les plus dynamiques corrélativement à la poursuite d'une stratégie de diversification, acquisitions-fusions d'autres entreprises nationales, participation active aux privatisations (ports, pétrochimie, chemins de fer, télécommunications). Elles sont ainsi parvenues à augmenter leur productivité, à améliorer leurs normes de qualité, tout en amorçant une réorientation vers les marchés extérieurs dès 1983 mais surtout après 1988, ainsi que pour certaines d'entre elles la mise en place d'alliances stratégiques avec des FTN, (particulièrement dans le secteur des biens de consommation), ou avec des banques pour constituer des groupes industriels financiers.

La dynamique de ce groupe d'entreprises présente ainsi plusieurs caractéristiques

- d'une part on n'observe pas à leur sujet l'opposition exclusive entre stratégie de substitution des importations et de promotion des exportations traditionnellement présentée dans les textes. La plupart de ces entreprises ont réagi au processus d'ouverture en se réorientant vers les marchés extérieurs, mais aussi, simultanément, en défendant leurs parts du marché intérieur grâce à l'élévation de nouvelles barrières à l'entrée. On peut citer à ce sujet l'industrie de fibres synthétiques textiles, intégrée à la branche pétrochimique, et bénéficiant de matières premières fournies à prix subventionnées par PEMEX jusqu'aux réformes libérales. Cette activité est caractéristique à la fois d'une industrie de substi-

8. Telmex (télécommunications), Vitro (verre), Carso (tabac), Cemex (ciment), Visa (brasserie), Alfa, Grupo Acero del Norte (sidérurgie), ICA (construction), Televisa (medias), Modelo (brasserie), Bimbo (alimentation), DESC (moteurs et pièces détachées d'automobiles), Industrial Minera (mines), Kimberly-Clark (papier - cellulose), Celanese (chimie), Transportacion Maritima Mexicana (chantier naval), Grupo Tribasa, Grupo Mexicano de Desarollo (construction), Cydsa (pétrochimie), Grupo Synkro (textile), font partie, en 1994, des trente-sept premières entreprises nationales en Amérique latine, pour le volume des ventes.

tution d'importations, mais aussi d'une industrie occupant, sur le plan de l'organisation de la production et de la technologie, une position intermédiaire entre le pôle traditionnel et le pôle moderne. Il s'agit également d'un secteur très dépendant du capital étranger, mais où on trouve aussi des firmes nationales, dont deux des premières, Celanese et Cydsa (Quintana Romero, 1997).

- d'autre part les produits exportés par ces firmes restent dans l'ensemble relativement en retrait par rapport à la dynamique mondiale. En outre, les nouvelles méthodes de gestion semblent bien souvent davantage figurer à l'état de projets que sous forme d'applications véritables qui donneraient des résultats probants.
- enfin, ce groupe de firmes constitue un phénomène isolé et statistiquement minoritaire, de plus en plus déconnecté du reste de l'industrie nationale, les liens amont-aval régressant au fur et à mesure que la production s'oriente davantage vers l'extérieur et que les normes de qualité internationale prévalent - alors même que ses liens avec le capital étranger vont croissant.

Peut-on parler d'occasion manquée ? Le Mexique aurait-il pu procéder à une adaptation plus systématique de ses industries au nouveau contexte d'ouverture et réussir ainsi un schéma à la coréenne de passage de la substitution d'importations à la promotion d'exportations ? Les conditions de réussite d'une telle stratégie sont nombreuses : politique d'éducation et de formation volontariste, stratégie cohérente de R&D, maîtrise des étapes de l'ouverture et planification industrielle... Dans les faits, comme on le verra, aucune de ces conditions ne semble avoir été remplie par le Mexique, entre le début de l'ouverture et l'entrée en vigueur de l'ALENA.

2.2. L'orientation exportatrice

En effet, la politique d'ouverture s'est accompagnée, tout au moins dans sa première étape, d'une orientation croissante du secteur industriel vers les marchés d'exportation : la part des produits manufacturés dans le total des exportations a augmenté, entre 1988 et 1994, de 40,2 % à 43,1 %, hors *maquiladoras*, et de 73,2 à 84,1 % en comptant les *maquiladoras* (84,4 % en 1996). D'autre part, le pourcentage d'exportations dans le PIB industriel, qui était inférieur à 10 % au début des années 1980, (hors *maquiladoras*), augmente régulièrement à partir de 1983, (autour de 20 %) pour passer à plus de 25 % à partir de 1986, et à près de 30 % au début des années 1990. Cette orientation exportatrice de l'industrie est assez inégalement répartie. Entre 1988 et 1994, on peut mettre en évidence les catégories suivantes

Tableau 3

Branches de l'industrie	Part des exportations dans le PIB
Aliments, boissons, tabac, papier, imprimerie	moins de 10 %
Bois et produits du bois	autour de 10 %
Textile, cuir, vêtements, métaux non-ferreux	autour de 15 %
Chimie, caoutchouc, plastique	autour de 20 %
Sidérurgie	autour de 60 %
Métallurgie, machines équipements	autour de 70 %

Source : Banco de Mexico et Instituto Nacional de Estadistica, Geografia e Informatica.

La sidérurgie, la métallurgie, les machines-équipements connaissent une forte augmentation de leur orientation exportatrice à partir de 1986, (la proportion de production exportée étant auparavant de 30 %). L'industrie automobile, en particulier, constitue déjà en 1989 la première industrie exportatrice du Mexique, avec 45 % des exportations industrielles ; elle connaît une augmentation de 2,7 fois entre 1985 et 1989, (Lall, 1994). De 1982 à 1992 les exportations automobiles augmentent de 26 % par an en moyenne. On assiste ainsi à une modification de la spécialisation exportatrice industrielle : dans l'état de Jalisco, l'axe de spécialisation passe de biens de consommation non durables (en particulier boissons, la première industrie étant celle de la tequila), jusqu'au début de la décennie 80, à des biens de consommation durables et des biens de capital, autour de l'électronique, les appareils électriques, les moteurs et pièces détachées d'automobiles, le matériel photo.

Ce sont les activités industrielles les plus dynamiques à l'échelle nationale et les plus orientées vers les marchés extérieurs qui ont le plus contribué à l'augmentation des importations au cours de cette période, avec deux d'entre elles : machines et équipements non électriques et pièces détachées et accessoires d'automobile, représentant plus du tiers de l'augmentation.

Dans l'immédiat, l'ouverture commerciale s'est donc traduite par un approfondissement du déficit commercial et de la dépendance extérieure de la plupart des secteurs, à commencer par ceux qui étaient à la pointe de la restructuration et de la réorientation exportatrice de l'industrie.

Les effets combinés de l'appréciation du peso et de la diminution des droits de douane ont entraîné une baisse du prix relatif des importations. L'augmentation de leur volume aurait pu, dès lors, dans le moyen terme, permettre de combler le retard de compétitivité en créant les conditions

d'une diversification industrielle et d'un élargissement de la base productive. La réussite de cette stratégie dépendait à la fois de la composition de ces importations, et des conditions de leur utilisation, en particulier comme transferts de technologie informels.

Or dans l'ensemble, si la part des importations de biens de capital a augmenté au début du processus d'ouverture commerciale, leur poids est resté toujours beaucoup moins important que celui des biens intermédiaires, 17 % en moyenne contre 30 % dans les NPIA (cf. tableau 4). Dans certains cas, comme dans l'état de Jalisco, quatrième région industrielle du pays, la part des biens de consommation, très faible au début des années 1980 (6 %) a beaucoup augmenté depuis l'ouverture commerciale (17 % en 1995), les industries traditionnelles (produits alimentaires, textiles, vêtements) ayant pâti de la concurrence des produits importés (Lechuga Montenegro, 1997). Enfin, parmi ces derniers, la quasi stabilité dans tout le pays de la proportion des importations destinées aux *maquiladoras* indique le poids des importations temporaires.

Tableau 4

Structures des importations par destination des biens (%) dans la première étape de l'ouverture commerciale

Types de biens	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Total	100	100	100	100	100	100
Biens de consommation	10,1	12,3	11,7	12,5	12,0	12,0
Biens intermédiaires	76,2	71,4	71,1	68,9	71,1	71,2
Non maquiladoras	49,4	46,6	47,6	46,5	45,9	45,4
Maquiladoras	26,8	24,8	23,6	22,4	25,2	25,8
Biens de capital	13,7	16,3	17,2	18,6	16,9	16,8

Source : Banco de Mexico et Primer informe del gobierno, septembre 1995.

De plus, la forme d'utilisation des biens de capital importés dans l'industrie révèle « une importante dépendance par rapport aux flux de savoir faire, de licence et d'expertise étrangères dans tout le secteur industriel.» [7], en raison justement de l'absence de politique de formation et d'une façon générale de stratégie volontariste améliorant la capacité de réception de ces technologies.

Par ailleurs, si les exportations industrielles augmentent en valeur absolue, c'est à un rythme inférieur après le début de l'ouverture commerciale, ce ralentissement pouvant être noté, quoiqu'inégalement, dans toutes les branches, quel que soit le rythme de croissance de leur production.

D'une façon générale, la dynamique des exportations semble, davantage qu'aux effets propres de l'ouverture ou aux incitations gouvernementales, liée à la stratégie des FTN. On peut le constater dans le cas de l'automobile où l'accélération du rythme des exportations, datant du début des années 1980, est donc antérieure aux réformes. L'ouverture commerciale apparaît donc davantage comme un facteur de renforcement du nouveau modèle exportateur qu'une cause première.

En effet, l'évolution des exportations industrielles montre un déplacement de la spécialisation vers des activités

- de plus en plus concentrées sectoriellement,
- intensives en capital,
- de plus en plus liées à l'IDE. La majorité des entreprises principalement exportatrices sont des filiales de FTN, *maquiladoras* ou non.

2.3. Dans ses premières années, l'ouverture semble en effet avoir renforcé le poids des branches dominées par les FTN prédominantes dans le secteur exportateur

A l'intérieur du secteur industriel, la croissance des exportations est très concentrée sur quelques entreprises : 76 % des exportations sont réalisées par trente entreprises, dont une pétrolière (30 %), quatre de moteurs d'automobiles (20,4 %) et une autre de télécommunications. 2,7 % des entreprises exportatrices assurent plus de 80 % des exportations totales.

Cet trait est d'autre part renforcé par le poids croissant des *maquiladoras*, dont les exportations représentaient en 1995 44,4 % des exportations industrielles (Cepal). Entre 1984 et 1990, les *maquiladoras* ont connu une croissance moyenne annuelle de 14,9 %, ramenée à 7,9 % entre 1991 et 1996. Au début des années 1990, elles comptaient environ 2 000 unités de production avec 500 000 travailleurs. Elles comptent aujourd'hui 2 500 établissements, avec en moyenne 300 emplois par entreprise, 750 000 emplois au total. Mais si elles ont représenté depuis la crise du début des années 1980 la première source de créations d'emplois dans le secteur manufacturier, (la croissance moyenne des emplois y étant de 12 % par an entre 1976 et 1995) elles ont généré peu d'emplois qualifiés et à salaires supérieurs au minimum.

3. Le Mexique : une place spécifique dans la dynamique mondiale des IDE

Dans le cadre de l'ALENA, la spécificité des *maquiladoras* va tendre à s'effacer par rapport aux autres IDE du secteur exportateur (Huss). Le traité prévoit en effet d'étendre à toutes les entreprises des dispositions dont ne bénéficiaient auparavant que les *maquiladoras*, à savoir l'exemption de droits de douane pour les importations de biens intermédiaires des Etats-Unis. De plus, l'ALENA supprime les droits de douane sur la valeur ajoutée mexicaine des exportations des *maquiladoras*. Cette dernière disposition pourrait avoir pour effet d'inciter ces entreprises à utiliser davantage de biens intermédiaires et de composants mexicains. Evolution qui reste toutefois subordonnée aux capacités des entreprises mexicaines à concurrencer les entreprises nord-américaines, et donc, entre autres, à deux variables l'évolution des taux de change et les gains de productivité.

3.1. Des pôles industriels nouveaux.

Toutes les activités des *maquiladoras* ont pour trait commun d'être intensives en main-d'oeuvre, ce qui, avec l'orientation prioritaire ou exclusive vers les marchés d'exportations, les oppose aux industries appartenant au modèle de substitution des importations, beaucoup plus intensives en capital. Cependant, toutes les unités de production, en particulier dans l'automobile, ne se limitent plus aujourd'hui au modèle d'assemblage, qu'on appelle désormais couramment *maquiladoras* de la première génération. Les *maquiladoras* de la branche textile, qui étaient parmi les moins dynamiques entre 1974 et 1982, ont connu une croissance accélérée pendant les dix années suivantes, en lien avec la restructuration de la branche aux Etats-Unis, qui s'accompagne de délocalisations. Cette tendance est très largement fondée sur les différences salariales. Au début de la décennie 90 les salaires horaires moyens dans la branche étaient de 1,39 dollars au Mexique et de 0,58 à 1,10 dans les Caraïbes (les coûts de transport moindres compensant les salaires supérieurs au Mexique).

D'autre part, les *maquiladoras* de la confection ont connu un changement dans leur modèle de localisation géographique. Ainsi, en 1980, 80 % d'entre elles étaient situées près de la frontière des Etats-Unis, c'était le cas de seulement 46 % d'entre elles en 1990. En effet, la rémunération moyenne à la frontière était le double de celle de l'intérieur.

Cependant on assiste, depuis le milieu des années 1980, à une évolution. Les *maquiladoras* dites « de la deuxième génération », se caractérisent par la production de biens plus complexes, avec des modifications, toutefois assez limitées, dans l'organisation du travail et de la gestion (contrôle indirect

du travail et création de marchés du travail internes, apprentissage organisationnel, essais d'innovations, réponses rapides à fluctuation de la demande), transmises par les maison-mères des FTN au moyen de leurs pratiques commerciales et de sous-traitance. De nouvelles techniques de production sont également mises en oeuvre. Dans l'électronique, plusieurs usines ont supprimé la quasi totalité de leurs opérations d'assemblage manuel, pour les remplacer par des machines d'insertion automatique, des équipements de contrôle numérique et processus de fabrication informatisé. Elles emploient un noyau stable de travailleurs qualifiés (avec d'ailleurs une main-d'oeuvre de plus en plus masculine), de plus en plus de techniciens, même si on constate par ailleurs une faible incorporation de main-d'oeuvre hautement qualifiée (ingénieurs).

Ce type de *maquiladoras* se rencontre également dans l'automobile, qu'il s'agisse de l'assemblage de véhicules ou la fabrication de moteurs et pièces détachées : c'est le cas de l'usine Ford Hermosillo, et de la SEC à Ciudad Juarez en 1980, qui compte 4 000 emplois et utilise soixante-dix heures de formation moyenne par salarié et par an.

De ce fait, les facteurs de compétitivité tendent à se déplacer vers la qualité, la flexibilité, le délai de livraison, etc., le poids des salaires restant important mais inférieur relativement à ce qu'il représente pour la première génération de *maquiladoras*.

Selon certains auteurs, on peut désormais parler de *maquiladoras* de la troisième génération.

Ainsi, une étude de l'unité Delphi de General Motors à Ciudad Juarez, (Carrillo, Hualde, 1997) la présente comme constituant un véritable saut qualitatif, par rapport aux deux catégories précédentes, dans les IDE au Mexique, et les *maquiladoras* en particulier. Delphi G.M., représente en effet un type d'établissement nouveau, orienté non vers l'assemblage ni même vers la fabrication de biens complexes, mais vers la recherche et développement et le dessin industriel (RDD). Ce qui passe par l'utilisation de travail hautement qualifié (ingénieurs, techniciens de haut niveau), et la mise en place d'une réorganisation du travail en équipe.

Dans le cas de General Motors, l'implantation de l'entreprise de Ciudad Juarez est le résultat d'un processus de rationalisation globale de la production, survenu sur quatre ans, aboutissant à une réduction du nombre d'usines aux Etats-Unis et destiné à élever la compétitivité de l'activité d'assemblage de moteurs, qui constitue le maillon final de la chaîne. C'est ainsi que la division Delphi A, spécialisée dans la production de moteurs et pièces détachées, a opéré une délocalisation hors des Etats-Unis, son unité de recherche et développement située dans l'Indiana étant transférée à Ciudad Juarez. Cette opération était justifiée par les motifs suivants

Réduire temps de livraison, ce que permettait la proximité du maillon principal, une entreprise *maquiladora* de la même division. La proximité des Etats-Unis est également intervenue, Delphi Juarez occupant une situation stratégique pour alimenter différents sites d'assemblage situés aux Etats-Unis. Les coûts liés au transport ont donc connu une diminution de 20 %.

Réduire les coûts globaux, au premier rang desquels le coût de la main-d'oeuvre qualifiée. Ainsi, un opérateur de Delphi-Juarez gagne 1,65 à 3 dollars heure, contre 10 à 17 dollars aux Etats-Unis. Si on compte huit cents employés à Delphi Juarez, contre cinq cents dans chaque centre d'ingénierie aux Etats-Unis, on assiste à une baisse de l'ordre de 60 % du coût global.

L'expérience accumulée dans les moteurs liée à la présence depuis quinze ans de *maquiladoras* de production à Ciudad Juarez est aussi entrée en ligne de compte, ainsi que l'existence de services aux producteurs et l'infrastructure.

Le principe mis en œuvre est celui du *full package*, la production intégrale en quatre phases à partir de la commande du client. Il s'agit donc d'une intégration verticale, aboutissant à la mise en place d'un complexe industriel où l'essentiel des échanges sont des flux intraentreprise, avec les moyens d'une possible autonomie future.

Ce centre est-il destiné à rester un cas isolé, ou marque-t-il réellement le début d'un nouveau type de complexe industriel au Mexique, à travers une nouvelle dynamique d'IDE et une nouvelle génération des *maquiladoras* ?

D'autres centres d'ingénierie existent déjà ou sont prévus dans les principales branches : un autre centre RDD Delphi A, de même taille est prévu à Ciudad Juarez au début de l'année prochaine. A Tijuana, le fabricant de téléviseurs Samsung a également développé un complexe industriel où se trouve un centre d'ingénierie. Quant à l'électronique, IBM a développé dans le couloir industriel de Jalisco, à El Salto, près de Guadalajara différents laboratoires, un centre de services et un centre de conseil (Partida, 1997). Le complexe d'El Salto fabrique une gamme diversifiée de produits (soit uniquement pour l'exportation, soit destinés spécialement au marché mexicain), et mettant en application pour la première fois au Mexique un système de qualité totale.

Comme pour General Motors, cette restructuration répond directement à la politique générale de la firme en 1989 après cinq années de pertes. La suppression de postes aux Etats-Unis, l'extension des délocalisations au Mexique ont contribué à une amélioration chaque année de la compétitivité en coûts.

Sur la base de ces exemples, on peut formuler plusieurs remarques

a) Le schéma des trois « générations » de *maquiladoras* évoqué plus haut semble correspondre à un déplacement des IDE, à la fois sectoriel, entre les branches de la production, et entre les segments de fabrication à l'intérieur d'une même branche. Ce déplacement, comme le montrent des études empiriques de cas significatifs, semble correspondre davantage aux stratégies des FTN qu'à un processus endogène d'apprentissage et de remontée de filière. Il répond avant tout à l'évolution, au niveau mondial, des technologies et des conditions de la demande dans un secteur. Globalement, l'axe central de ces stratégies reste toujours la réduction des coûts, même si elle ne passe pas par les mêmes canaux et n'appelle pas les mêmes réponses organisationnelles que dans les stratégies de délocalisation traditionnelles.

- Par branches de la production : dans les premières années d'implantation des *maquiladoras* au Mexique à partir de 1965, la production principale est celle des vêtements, qui laissent progressivement la première place à l'électronique, qui entre 1974 et 1982 représente plus de la moitié des emplois dans les *maquiladoras* ; les entreprises leaders qui ont commencé dans les années 1960 la délocalisation au Mexique d'unités d'assemblage pour réduire les coûts ont été suivies par des entreprises moyennes en lien avec l'apparition de la sous-traitance. Puis l'importance des moteurs et pièces détachées d'automobiles augmente à partir du début des années 1980 : ce secteur représente 25 % des postes de travail dans les *maquiladoras* en 1995, alors que l'industrie des vêtements n'en compte plus que 7 % à cette date. Il faut noter que si l'électronique, en 1997, n'occupe plus que la deuxième place en termes de volume de production, elle représente toujours la première source d'emploi (26,7 %). Cette évolution appelle plusieurs remarques : d'une part, si cette réduction a été lente de 1974 à 1982, puis plus rapide après 1983, ce n'est pas en raison d'une perte de dynamisme de la branche. En effet, au cours de la même période, les effectifs, en chiffres absolus, font plus que doubler. Ce dynamisme s'accompagne d'ailleurs d'un rôle croissant des entreprises japonaises au cours des dernières années. En second lieu, le décalage entre la place dans la production et la place dans les emplois de l'électronique, par rapport à l'automobile, semble indiquer que cette branche compte encore relativement plus de formes traditionnelles de mobilisation de la force de travail, de type taylorien.

  Par segment de fabrication : on trouve ce type de schéma dans l'exemple d'IBM. La firme commence à produire des machines à écrire à partir de 1957. La production d'ordinateurs commence en 1983, par la mise en place d'une unité d'assemblage de cent travailleurs (elle en

compte aujourd'hui trois mille). A partir du milieu des années 1980, on assiste à une diversification des modèles de PC. En 1988 s'ajoute la fabrication de composants de disques durs. C'est également à partir de cette date qu'est utilisée la conception assistée par ordinateur. Par ailleurs la complexité de la branche électronique incite à la multiplication des opérations intrabranche au Mexique.

b) L'augmentation de la concurrence à partir des années 1980 incite les FTN, en particulier aux Etats-Unis face à la concurrence japonaise (dans l'automobile) et asiatique en général (dans le textile et l'électronique), à intensifier leurs stratégies de réduction des coûts. Elles introduisent ainsi de nouvelles technologies et adoptent des formes d'organisation flexibles du travail et de la production. L'automatisation de certains segments productifs permet la diminution du poids de la main-d'oeuvre ; néanmoins, le transfert de phases, de plus en plus diverses du processus de production dans des pays où les salaires sont faibles reste avantageux. En effet, en raison de la guerre des prix, toute réduction des coûts reste utile. Le fait que les IDE au Mexique soient très majoritairement originaires des Etats-Unis a également une importance ; en effet à la fin des années 1980 et au début des années 1990, les FTN de ce pays, dans le cadre des stratégies de restructuration, ont supprimé des emplois dans les maison-mères - en particulier dans l'automobile -, alors que dans l'ensemble le volume des actifs, les ventes et les emplois dans leurs filiales ont augmenté, particulièrement en Amérique latine, et surtout au Mexique [9].

L'avantage comparatif du Mexique se présente ici sous la forme de l'existence de techniciens avec des salaires faibles, relativement à ceux des Etats-Unis. Il s'agit désormais en effet de diminuer les coûts du travail qualifié à l'intérieur d'une organisation flexible, et plus seulement les coûts du travail non qualifié à l'intérieur d'une production standardisée.

A cet égard, le Mexique occupe une place privilégiée, analogue et à certains égards supérieure à celle des pays émergents d'Asie, conciliant qualité, selon les standards internationaux, et adaptabilité de la main-d'oeuvre et faibles salaires relatifs par rapport aux Etats-Unis, y compris pour les qualifications les plus élevées. En effet, si le salaire horaire mexicain, au début de la décennie 90, reste supérieur à celui de la Malaisie, des Philippines et de la Thaïlande, il est bien inférieur à ceux de Singapour, de Taïwan et la Corée du Sud et de Hongkong, et surtout de pays d'Amérique latine à niveaux de productivité comparables, comme l'Argentine et le Brésil, ou plus faibles, comme la Colombie et le Venezuela. Une comparaison au début de la décennie 90 du rapport revenu net/actifs des filiales des FTN des Etats-Unis, dans

9. *Survey of current business*, juin 1994.

différentes régions du monde, montre que celui-ci est bien supérieur au Mexique à ce qu'il est, non seulement en Europe, au Canada, et au Japon, mais également en Afrique, en Asie et dans le reste de l'Amérique latine, en particulier au Brésil. C'est également au Mexique que l'écart entre le poids dans les emplois totaux et les coûts salariaux totaux dans les filiales est le plus élevé.

Tableau 5

Régions	Revenu net actifs moyenne 1991-1992	Coûts salariaux % du total moyenne 1991-1992	Emplois % du total moyenne 1991- 1992
Asie (hors Japon)	8,35	4,3	8,25
Europe	4,5	57,8	42,3
Amérique latine	6,5	8,3	20,0
Mexique	10,9	3,0	9,1
Brésil	3,8	2,9	5,4
Canada	1,5	14,9	13,5
Japon	2,1	9,4	6,0
Afrique	7,8	0,7	1,8

Source : *Survey of current business.*

Le Mexique présente en outre pour les IDE l'avantage spécifique, par rapport aux pays d'Asie ou, par exemple, au Brésil, d'avoir connu une politique d'ajustement structurel et de réformes libérales particulièrement rapide et poussée à partir du milieu des années 1980. Cela s'est traduit tant par une baisse prononcée des salaires réels, que par un démantèlement de tout l'ancien appareil syndical essentiellement lié à la stratégie de substitution d'importations - cette évolution favorisant donc une flexibilité de la main-d'oeuvre particulièrement recherchée par les FTN.

c) Le facteur de proximité pour les IDE nord-américains, et la réduction des temps et des coûts de transport, dans le cadre de l'extension du juste-à-temps, joue doublement en faveur du Mexique : facteur traditionnel de proximité du marché des Etats-Unis, mais aussi de plus en plus proximité sur place des différents segments de la production, dans le cadre de complexes industriels intégrés verticalement. Plus généralement, la localisation

géographique est pensée par rapport à la globalisation de la production. Ainsi, le complexe IBM d'El Salto est considéré comme occupant une position stratégique, complémentaire des autres filiales de la firme dans le monde.

3.2. Fragilité de cette position : faiblesse de l'offre en qualifications et faibles réserves de gains de productivité, dans le cadre de la politique macro-économique actuelle

Les écarts de productivité demeurent importants entre le Mexique et les Etats-Unis, sans tendance marquée à la convergence

Des calculs de l'écart de productivité dans l'industrie entre le Mexique et les Etats-Unis (Guzman, 1997) montrent que la différence, sur une trentaine d'années, reste proche des 50 %.

1970 : 50,6 %.
1980 : 53,8 %
1990 : 48,4 %
1994 : 50,2 %.

Par ailleurs, on observe une grande hétérogénéité par branche de l'industrie. Dans plusieurs d'entre elles, l'écart augmente sensiblement, surtout à partir des années 1980. C'est le cas pour le textile, cuir, vêtement, les produits métalliques, machines, équipements, donc l'automobile et l'électronique, les autres industries.

L'écart tend à se réduire au contraire dans les industries alimentaires, la chimie, les industries métallurgiques de base et la sidérurgie. Ces améliorations sont en grande partie dues à des économies d'échelle, suscitées par la concentration accrue liée à l'ouverture. Mais les transferts de technologie semblent insuffisants pour permettre aux principaux secteurs d'exportation de combler l'écart de productivité.

Ainsi, le retard persistant du Mexique semblent lié à tous les facteurs de croissance endogène : investissement en infrastructure physique, R&D, système national d'éducation et de formation continue, permettant l'incorporation au système productif des progrès techniques et du développement des connaissances. L'offre de techniciens et surtout d'ingénieurs est très insuffisante. Les *maquiladoras* de la deuxième ou de la troisième génération n'ont pour l'instant aucun lien avec l'enseignement supérieur ou technologique mexicain ; elles comptent souvent sur les établissement proches aux Etats-Unis (El Paso, Nuevo Mexico, Austin), et dispensent elles-mêmes à leurs techniciens ou ingénieurs mexicains des formations longues, parfois aux Etats-Unis.

L'augmentation de la productivité industrielle entre 1988 et 1992 est largement due à la stagnation de l'emploi. Entre 1988 et 1992, la croissance moyenne annuelle de l'emploi a été quasiment nulle dans le secteur manu-

facturier (0,2 %, au lieu de 3,6 % dans la décennie 70), contre 1,3 % dans l'ensemble de l'économie.

Les stratégies d'amélioration de la productivité semblent, mis à part les quelques exceptions mentionnées plus haut, davantage fondées sur l'exclusion que sur des stratégies de formation appropriées : la plupart des firmes présentent des difficultés à organiser des possibilités d'adaptation de la main-d'oeuvre à de nouvelles technologies.

Les transferts de technologie

Les perspectives d'endogénéisation de la croissance industrielle tirée par les exportations, et d'utilisation des importations ou de l'IDE pour des transferts informels de technologie - sachant que cette forme de transfert tend à prendre de plus en plus d'importance face au protectionnisme technologique -, sont limitées, on l'a vu, par la faiblesse des systèmes de recherche et de formation, générale comme technologique, au Mexique. L'existence de la R&D est très récente au Mexique : en 1993, elle ne représente que 0,3 % du PIB, contre 0,5 % au début des années 1980, et contre 2,7 % aux Etats-Unis, et 2,1 % en Corée du Sud.

De plus, les dépenses en science et technologie connaissent d'importantes fluctuations. Entre 1975 et 1981, leur taux de croissance moyen annuel, 5,9 %, est proche de celui des pays de l'OCDE. Il connaît une chute brutale dans les années 1980 (- 40,9 %), suivie d'une légère récupération dans les années 1990 (1,2 %). Il n'y a donc pas de flux endogènes de technologie suffisants pour élever la productivité nationale.

Une croissance des exportations industrielles peu fondée sur l'accroissement de l'intensité en capital

Entre les années 1960 et 1970, le Mexique avait connu un important processus d'accumulation du capital fixe, même dans les branches intensives en main-d'oeuvre, comme le textile. Mais cette tendance s'est inversée dans les années 1980, sauf dans la chimie et l'automobile.

Une typologie des secteurs manufacturiers entre 1988 et 1992 montre que les branches qui ont connu la croissance moyenne annuelle la plus dynamique de leur production, et de loin, sont l'automobile (22,8 %), puis les fruits et légumes, les boissons alcoolisées, la pétrochimie de base, les meubles métalliques, l'électronique n'occupant que la septième place.

Si l'on confronte ces chiffres avec ceux de l'intensité en capital, on voit que le secteur qui vient en tête est celui de la pétrochimie de base, suivi par la sidérurgie (dont le rythme de croissance est assez faible), le ciment, la chimie de base, le pétrole et les dérivés.

En revanche, l'intensité en capital de l'automobile paraît relativement faible. D'un autre côté, des branches qui conservent un rythme de croissance moyen ou bon (appareils électroniques, électroménager, moteurs et accessoires pour automobiles) - entre 7,5 % et 8 % -, ont des intensités en capital très faibles. Par ailleurs, dans les industries dynamiques et émergentes, si la chimie apparaît comme fortement intensive en capital, en technologie et en travail qualifié, il faut noter que les deux secteurs leader, l'automobile et l'électronique, sont tous deux plutôt faiblement intensifs en capital, assez intensifs en technologie (mais pas à la première place), relativement intensifs en travail qualifié pour l'automobile mais plutôt non qualifié pour l'électronique.

De même, les industries traditionnelles de substitution d'importation (bière, verre) gardent un rythme de croissance également élevé, 7-7,5 %, avec une intensité en capital bien supérieure aux industries précédentes.

On peut donc avancer les interprétations suivantes

Certaines des industries traditionnelles de substitution d'importation, relativement intensives en capital, peu orientées vers l'extérieur, conservent un dynamisme de croissance assez soutenu. En revanche, certaines autres activités traditionnelles, intensives en main-d'oeuvre, s'effondrent (textile, cuir-chaussure...).

Les entreprises les plus dynamiques en terme de croissance du PIB sont aussi les plus orientées vers l'extérieur, et gardent une intensité du capital assez faible : c'est le cas en particulier de l'électronique, de l'électroménager, et surtout de l'automobile.

3.3. Evolution donc très circonscrite, limitée et isolée du reste de l'économie, et qui risque largement de le rester

On constate donc une hétérogénéité croissante de l'appareil industriel mexicain, aussi bien entre les différentes branches de l'industrie, qu'à l'intérieur d'une même branche ou d'un même secteur, où des formes d'investissement obéissant aux critères traditionnels d'avantages comparatifs, de sources de compétitivité, peuvent coexister avec les formes plus modernes.

Ainsi, les chiffres des IDE des Etats-Unis (*Survey of current business* 1989 à 1996) indiquent le maintien d'une forte présence d'IDE dans des secteurs traditionnels, biens de consommation, intensifs en travail non qualifié, avec de faibles coûts salariaux, faiblement intensifs en capital et surtout en technologie : industries alimentaires et « autres industries ».

Par ailleurs, si toutes les entreprises de la branche automobile ont en commun une augmentation de leur orientation extérieure, elles semblent présenter une grande hétérogénéité d'organisation. La répartition par état du nombre des unités de production et des salariés est un indice de cette diversité.

L'état de Mexico, qui compte le plus grand nombre de salariés dans l'automobile (37 511), occupe la première place en actifs fixes nets dans cette branche, et la deuxième en FBCF, et le plus grand nombre d'unités de production ; le nombre moyen d'employés par unité de production est de 1 218 : forte concentration à la fois géographique et économique, mais aussi intensité en capital. On trouve également des unités de production de grande taille dans les états de Puebla (397) (première position en FBCF), Coahuila (451) Tamaulipas (510). En revanche à Nuevo Leon, qui occupe la troisième place pour la FBCF, véritable complexe industriel, on observe une faible taille moyenne des unités de production. Ce qui semble indiquer l'existence à travers les IDE de deux types d'entreprises automobiles, « traditionnelles » et « modernes ».

La nouvelle spécialisation se caractérise par une absence de diffusion au reste de l'économie des progrès technologique ou d'organisation industrielle. Concentration accrue, marginalisation de nombreux secteurs, perte de liens amont-aval caractérisent la situation, surtout depuis 1993.

Le cas de Delphi-GM ou d'entreprises similaires, pour significatif qu'il puisse être d'un saut qualitatif franchi dans le fonctionnement du capital transnational au Mexique, et donc d'une évolution potentielle de la spécialisation du Mexique comme pays récepteur d'IDE, ne constitue pour l'instant qu'une goutte d'eau dans la mer, peu susceptible de faire évoluer, au moins à moyen terme, les tendances lourdes de l'influence de l'IDE, en particulier *maquiladora*, sur l'organisation industrielle au niveau macro-économique. Ainsi, les emplois de production représentent 81,6 % des emplois des *maquiladoras* entre 1984 et 1990, et encore 81,2 % entre 1991 et 1996. L'automobile pour sa part ne représente pas plus de 1 % de l'emploi total du pays. L'évolution est donc insignifiante de ce point de vue. De plus dans les autres cas, l'« enrichissement » réel des tâches reste très sujette à caution, ainsi que l'amélioration des salaires et des conditions de travail, même s'il y a évidence d'une formation plus importante et d'un élargissement des fonctions, toutefois limité. Les ingénieurs mexicains sont chargés d'adapter et d'améliorer les processus, de diminuer les coûts, de chercher à rendre plus efficiente l'utilisation de la main-d'oeuvre et à diminuer les pertes, mais non de concevoir la technologie ou les processus de fabrication.

Par ailleurs, avec l'augmentation brutale de la dépendance industrielle par rapport aux biens intermédiaires importés, les liens amont-aval des filiales de FTN et du secteur exportateur, maquiladoras ou non, ont très peu augmenté globalement (et ont parfois même diminué dans certaines branches). Le degré moyen d'intégration nationale des maquiladoras est passé de 1,08 % entre 1984 et 1990, à 1,55 % entre 1991 et 1996. Ainsi, dans le cas de Général Motors, la firme possède un système globalisé de fournisseurs

réparti dans trente pays, mais surtout aux Etats-Unis. Les fournisseurs mexicains sont extrêmement minoritaires, en raison d'une offre qui ne répond pas aux exigences de qualité. Seul le site d'IBM à El Salto peut, dans une certaine mesure, faire exception. Au cours des années 1980 a en effet été entrepris un processus de développement horizontal de l'industrie électronique au Mexique avec création de nouveaux réseaux de fournisseurs. Cela se situait dans le contexte d'un programme du gouvernement mexicain, qui incluait également des associations avec d'autres firmes : Hewlett Packard, NCR, Honeywell. IBM, en échange d'une augmentation de son investissement à 100 % du capital (donc au delà des limitations de l'époque), s'est engagé à mettre en oeuvre des transferts de technologie de pointe, ainsi que la formation de techniciens mexicains et le développement d'un réseau de fournisseurs nationaux dans la région occidentale du pays, à partir de l'état de Jalisco, la proximité des fournisseurs permettant des coûts de production encore inférieurs.

Conclusion

Avec l'ALENA comme avec le processus d'ouverture qui a précédé, on assiste à une modernisation ciblée, très limitée sectoriellement et spatialement, essentiellement circonscrite à la branche automobile, et dans une certaine mesure à l'électronique et à la chimie. Cela n'exclut pas une poursuite voire un renforcement des formes traditionnelles d'« intégration complémentaire ». Ce qui impliquerait que le schéma d'« intégration vertueuse » n'est pas pour l'instant - ni dans un proche avenir - à l'ordre du jour, dans la mesure où aucune diffusion massive des transferts de technologie et aucun effet d'apprentissage ne peuvent être observés. La poursuite de l'ajustement structurel et la compression des dépenses publiques condamne toute mise en place de l'infrastructure physique et du système de formation qui seraient pour cela nécessaires. Par ailleurs, une marginalisation globale semble également exclue. Néanmoins, l'absence de dynamisme véritable de la régionalisation - qui est limitée ici à un accord de libre-échange -, voire dans certains cas des signes de ralentissement des flux d'échange et d'IDE régionaux indiquent que la situation peut s'inverser si l'évolution macroéconomique fragilise encore l'économie mexicaine.

Références bibliographiques

Baker G. (1995), « Sector externo y recuperacion economica en Mexico », *Comercio exterior*, vol. 45, n° 5.

Carrillo J., Hualde A. (1997), « Maquiladoras de tercera généracion. El caso de Delphi-General Motors », *Comercio exterior*, vol. 47, n° 9.

CEPAL (1995), *La industria maquiladora*, Mexico.

Garrido C. (1997), Estrategias empresariales ante el cambio estructural en Mexico, *Comercio exterior*, août 1997, vol. 47, n° 8 (extrait de « Las grandes empresas industriales privadas en Mexico durante los noventa », en C. Garrido y W. Peres, Los grandes grupos industriales privados en America latina durante los noventa, UAM-CEPAL).

Gutierrez Garza E. (1997), « Tendencias recientes de la industrializacion en Nuevo Leon, 1988-1995 », *Comercio exterior*, vol. 47, n° 4.

Guzman A. (1997), « Productividad y especializacion manufactureras en Mexico, Canada y Estados Unidos, 1972-1994 », *Comercio exterior*, vol. 47, n° 3.

Huss T., OCDE, rapport : « Echanges et investissements : les transplants ».

Husson M. (1991), « La modernisation libérale de l'économie mexicaine », *Problèmes d'Amérique latine*, n° 2.

Katz I. (1996), « Exportaciones y crecimiento economico », *Comercio exterior*, vol. 46, n° 2.

Lall S. (1994), « Industrial Policy : the Rôle of Government in Promoting Industrial and Technological Development », *UNCTAD Review.*

Lechuga Montenegro J. (1997), « El patron de especializacion manufacturera externa de Jalisco, 1890-1995 », *Comercio exterior*, vol. 47, n° 4.

Levy-Valensi S. (1994), « La flexibilité du travail : nouvelle norme de régulation ou simple avatar de la crise ? », *Economies et sociétés*, série R, n° 6.

Moati P., Mouhoud E.M. (1994), « Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail ». *Economie appliquée*, t. XLVI, n° 1.

Mouhoud E.M. (1996), « Délocalisations dans les pays à bas salaires et contraintes d'efficacité productive », *Mondes en développement*, t. 24.

Partida R. (1997), « La restructuracion tecnologica en Mexico : el caso de la IBM », *Comercio exterior*, vol. 47, n° 8.

Pourdanay N. (1988), « Les maquiladoras et le développement industriel mexicain », *Revue Tiers Monde*, t. XXIX, n° 113.

Quintana Romero L. (1997) « La industria mexicana de fibras quimicas textiles », *Comercio exterior*, vol. 47, n° 4.

Financement externe et stabilité de la croissance
les enseignements d'une maquette

Angel ASENSIO

La déréglementation des marchés financiers internationaux ouvre en quelque sorte un gisement mondial pour le financement des investissements productifs nationaux. Les pays à faible capacité d'épargne se trouvent toutefois en concurrence : pour accéder à ces ressources, il leur faut offrir des perspectives de rentabilité au moins aussi bonnes que celles des concurrents. On pourrait qualifier d'attractivité des pays emprunteurs leur rentabilité relative, telle que l'apprécient les détenteurs de la liquidité internationale. Sous réserve d'être suffisamment attractifs, les projets d'investissement nationaux peuvent trouver un complément de ressources, et accélérer l'expansion.

Si les capitaux étrangers et/ou d'IDE sont une opportunité pour les pays où l'épargne est relativement coûteuse, ils sont en même temps une menace pour la régularité de leur développement (Artus, 1996), du fait que la globalisation du marché des ressources financières est la contrepartie d'une très grande mobilité des actifs. L'affaiblissement, même passager, de l'attractivité financière d'un pays peut ainsi produire des réactions extrêmement vives.

* CEDI, Université Paris 13.

Le financement externe de la croissance est porteur d'instabilité [1], non seulement parce qu'il expose les pays emprunteurs à la volatilité des capitaux en cas de variation exogène de leur attractivité, mais aussi parce qu'il peut influencer indirectement cette dernière.

Ainsi, un afflux de capitaux tend à apprécier la monnaie, ce qui peut favoriser la détente des taux d'intérêt et réduire le rendement des placements de l'étranger à venir. Il élève en outre au moins temporairement le ratio d'endettement extérieur d'un pays. La persistance de ces tensions pourrait entamer la confiance des prêteurs, induisant un mouvement inverse. On voit se profiler les effets cycliques de l'endettement extérieur.

Des effets de même nature sont repérables en matière d'investissement direct : en stimulant la croissance, il participe à l'élévation des rémunérations, et peut compromettre l'attractivité d'un pays en termes de coûts relatifs de la main-d'œuvre. Là encore, la persistance d'un différentiel trop marqué dans l'évolution des salaires pourrait provoquer un mouvement inverse.

On voit bien que dans les deux cas envisagés (endettement international ou IDE), les évolutions cycliques reposent en partie sur les mouvements du taux de change et de la compétitivité de l'économie. La politique monétaire se trouve par conséquent impliquée dans les processus de croissance financés par l'extérieur.

La stabilité du change est généralement considérée comme un facteur de stabilisation macroéconomique, mais elle expose les autorités monétaires à des pressions contradictoires, entre le souci de maintenir la parité nominale pour éloigner le spectre de l'inflation importée et celui d'éviter le renchérissement de l'intérêt et l'appréciation réelle de la monnaie (Caisse des Dépôts et Consignations, 1997).

Les soubresauts du SME en 1992-1993, la crise mexicaine de 1994, celle plus récente de la zone Asie pacifique, ont montré qu'une trop grande rigidité du change nominal peut être une source de tensions lorsqu'elle contrarie l'ajustement du change réel aux conditions de la croissance et de l'insertion dans les courants d'échanges internationaux [2].

Pour réduire l'instabilité de la croissance dont la globalisation financière est porteuse, la gestion monétaire se doit par conséquent d'accorder une certaine attention à l'évolution du change réel (Obstfeld & Rogoff, 1995).

---

1. Le terme " instabilité " est employé ici pour caractériser une évolution irrégulière ou d'aspect cyclique de l'activité économique, par opposition au " sentier de croissance régulier ".
2. Pour une présentation théorique des conséquences réelles de la stabilisation par le change, voir Rebelo & Vegh (1995) et Dornbusch & Werner (1994).

On propose d'examiner ce problème à l'aide d'une maquette macroéconomique permettant d'apprécier l'apport des deux principales formes de participation de l'étranger au financement de la croissance, et d'en déduire des règles de conduite de l'instrument monétaire. La démarche consiste à modéliser une trajectoire de croissance à peu près régulière et autofinancée, avec une légère tendance à la dépréciation du change réel, de manière à apprécier ensuite les effets des IDE [3] et des investissements financiers de l'étranger sur cette trajectoire, ainsi que les effets de politiques monétaires plus ou moins " attentives " au taux de change réel.

Il apparaît qu'une politique de change rigoureusement fixe présente l'inconvénient de fortement contraindre l'évolution du change réel. Une telle politique s'avère peu propice à l'investissement direct de l'étranger, car elle tend à freiner le différentiel de croissance auquel l'IDE peut être sensible. Elle peut en revanche stimuler l'investissement financier de l'étranger, attiré par le niveau du taux d'intérêt requis pour la stabilisation du change, mais doit supporter dans ce cas une certaine instabilité. Le gain de croissance qu'un pays peut en retirer dépend du degré de libéralisation des mouvements de capitaux, en sorte que, du fait des effets cycliques mentionnés plus haut, le recours à l'endettement extérieur comporte un risque de crise financière d'autant plus élevé qu'il est efficace pour la croissance.

Une politique monétaire plus souple limite cet inconvénient, mais affaiblit en même tant le gain de croissance associé à l'endettement externe. Elle renforce en revanche l'attractivité et l'efficacité de l'IDE. Cela n'élimine pas les effets cycliques, mais la moindre volatilité de l'IDE rend une telle stratégie préférable.

Au terme de cet exercice, les deux formes de financement externe paraissent antagoniques dans la mesure où l'efficacité de chacune est conditionnelle au choix d'une politique monétaire qui s'avère néfaste pour l'autre. En outre quel qu'en soit le support, le financement externe s'accompagne d'une forme d'instabilité dans la trajectoire de croissance. La politique monétaire apparaît ainsi soumise à un dilemme opposant l'efficacité du financement externe et la régularité de la croissance.

Nous présentons en premier lieu la trajectoire de l'économie sous l'hypothèse d'un autofinancement de la croissance, avant d'étudier l'influence des IDE, puis celle des flux internationaux de capitaux.

---

3. L'investissement direct de l'étranger est défini dans la maquette au sens étroit d'acquisition par l'étranger d'actifs productifs dans le pays, ce qui lui confère un statut nettement différencié de l'investissement de portefeuille.

Trajectoire de croissance sans financement externe

De manière à rendre le traitement des flux financiers et d'investissements directs à la fois simple sur un plan technique et lisible sur le plan de l'interprétation, nous avons privilégié la simplicité des fonctions de base, qui sont ainsi très grossièrement spécifiées [4]. On notera à cet égard l'absence d'un bloc d'offre complet, décrivant la formation de la capacité de production et des tensions. Un tel bloc aurait permis de décrire des phénomènes dynamiques de court terme qui seront donc laissés de coté. De même, il n'y a pas de retards d'ajustement dans les fonctions, excepté la relation de Phillips. En outre, les dépenses de l'Etat seront supposées financées dans les mêmes conditions que l'investissement du secteur privé.

La maquette est calibrée en régime de change flexible. La politique monétaire stabilise le taux d'intérêt à sa valeur initiale, identique dans ce compte central au taux de référence international, soit 5 % (ϕ=1, cf. 6. en annexe). Nous n'avons pas imposé un sentier de croissance régulier, mais le choix des coefficients conduit à une trajectoire à peu près régulière. Les principales caractéristiques en sont données au tableau n° 1.

Malgré une croissance en volume de l'ordre de 3,5 %, le taux de chômage connaît une légère aggravation tout au long de la période. L'inflation est de l'ordre de 2.5 %. La monnaie se déprécie lentement et de moins en moins (1,8 % la première année, 1,3 % la cinquième). Le prix étranger croissant par hypothèse de 2,5 %, le change réel se déprécie à peu près comme le change nominal. Ceci n'empêche pas cependant une progression du revenu réel par tête (environ 1,6 % l'an).

Tableau n° 1

Trajectoire de l'économie dans le compte de référence : données de base

	Y		e	c	tcr	rr	u	r
0	100,00	1,000	1,000	1,000	1,000		9,09 %	5,00 %
1	103,51	1,026	1,018	1,030	1,017	1,64 %	9,08 %	5,00 %
2	107,09	1,053	1,035	1,060	1,033	1,63 %	9,12 %	5,00 %
3	110,77	1,080	1,051	1,090	1,048	1,61 %	9,18 %	5,00 %
4	114,54	1,107	1,066	1,121	1,062	1,60 %	9,27 %	5,00 %
5	118,41	1,135	1,080	1,152	1,076	1,60 %	9,37 %	5,00 %

Y : produit en volume - p : prix de la production - e : taux de change nominal
pc : prix de la demande intérieure - tcr : taux de change réel (ep/p)*
rr : taux de croissance du revenu réel par tête (aux prix de la demande intérieure)
u : taux de chômage - r : taux d'intérêt.

4. La maquette est détaillée en annexe. Seuls ses principaux traits caractéristiques sont évoqués ci dessous.

Du point de vue de la structure de la demande globale, les éléments les plus dynamiques sont la consommation et les exportations, qui bénéficient de la dépréciation réelle. La structure de la demande a donc tendance à se déformer en leur faveur, au détriment de l'investissement. Les importations croissent moins vite que le PIB (tableau n° 2).

Tableau n° 2

L'équilibre emplois-ressources en volume dans le compte de référence

	Y	C	I	X	M	IDE
0	100,00	65,25	34,75	20,00	20,00	0,00
1	103,51	67,97	35,20	20,84	20,50	0,00
2	107,09	70,75	35,67	21,69	21,02	0,00
3	110,77	73,62	36,14	22,56	21,55	0,00
4	114,54	76,56	36,63	23,45	22,11	0,00
5	118,41	79,59	37,14	24,37	22,69	0,00

C : consommation - I : investissement - X : exportations - M : importations
IDE : investissement direct de l'étranger.

Afin d'apprécier le comportement du modèle en cas de chocs, nous avons simulé une augmentation exogène de la demande de 1 % du PIB la première année, et une augmentation exogène de la productivité apparente du travail de 1 % (une diminution exogène du salaire de 1 % produit des résultats très voisins).

Les chocs de demande (tableau n° 3) ont des effets expansionnistes transitoires, qui se résorbent dès la période suivante. Les taux de change nominal et réel réagissent fortement par une dépréciation, suivie d'une correction (un peu excessive, puisqu'il subsiste, la cinquième année, une appréciation nominale et réelle légèrement supérieure à 0,5 % par rapport à la trajectoire de référence).

Tableau n° 3

Choc de demande (+ 1 % du PIB la première période)
Ecarts relatifs (en %) à la trajectoire de référence du tableau n° 1
(écarts pour les variables exprimées en % dans le tableau n° 1)

	Y	p	e	pc	tcr	rr	u	r
1	1,2 %	2,0 %	6,1 %	2,8 %	4,0 %	0,42	-1,12	0,00
2	-0,2 %	-0,1 %	-1,1 %	-0,3 %	-1,0 %	-0,45	0,18	0,00
3	-0,1 %	-0,1 %	-0,9 %	-0,2 %	-0,8 %	0,04	0,11	0,00
4	-0,1 %	-0,1 %	-0,8 %	-0,2 %	-0,7 %	0,03	0,07	0,00
5	0,0 %	0,0 %	-0,7 %	-0,1 %	-0,6 %	0,02	0,03	0,00

Le choc d'offre (tableau n° 4) correspondant à une élévation permanente (une fois pour toutes) du niveau de productivité, les effets sont durables sur l'horizon retenu, bien qu'ils aient tendance à s'amortir. Il place l'économie sur une trajectoire de croissance supérieure d'environ 1,5 %, moyennant une accélération de la dépréciation monétaire et une hausse modérée de l'inflation (0,5 %).

Tableau n°4

Choc de productivité (+ 1 %)
Ecarts relatifs (en %) à la trajectoire de référence du tableau n° 1
(écarts pour les variables exprimées en % dans le tableau n° 1)

	Y		e	c	tcr	rr	u	r
0	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %		0,00	0,00
1	1,7 %	0,5 %	6,4 %	1,7 %	5,9 %	0,59	-0,73	0,00
2	1,6 %	0,4 %	5,9 %	1,5 %	5,4 %	-0,04	-0,61	0,00
3	1,5 %	0,4 %	5,4 %	1,4 %	5,0 %	-0,04	-0,50	0,00
4	1,4 %	0,4 %	5,1 %	1,3 %	4,7 %	-0,03	-0,42	0,00
5	1,3 %	0,4 %	4,8 %	1,3 %	4,4 %	-0,02	-0,35	0,00

On notera que dans cette maquette, un supplément de croissance requiert une dépréciation nominale et réelle de la monnaie.

Une politique monétaire restrictive permet de freiner la dépréciation nominale, mais elle freine en même temps la dépréciation réelle, au prix d'un ralentissement de l'activité. Le tableau n° 5 présente les effets d'une politique monétaire restrictive (ϕ=0.5).

Tableau n° 5

Politique monétaire restrictive (ϕ=0.5 au lieu de ϕ=1)
Ecarts relatifs (en %) à la trajectoire de référence du tableau n° 1
(écarts pour les variables exprimées en % dans le tableau n° 1)

	Y		e	c	tcr	rr	u	r
1	-0,3 %	-0,1 %	-1,1 %	-0,3 %	-1,0 %	-0,1	0,29	0,27
2	-0,6 %	-0,2 %	-2,2 %	-0,6 %	-2,0 %	-0,1	0,56	0,53
3	-0,9 %	-0,2 %	-3,2 %	-0,8 %	-3,0 %	-0,1	0,83	0,79
4	-1,2 %	-0,3 %	-4,2 %	-1,1 %	-3,9 %	-0,1	1,08	1,04
5	-1,4 %	-0,4 %	-5,2 %	-1,3 %	-4,8 %	-0,1	1,33	1,29

La stabilisation du change paraît par conséquent coûteuse en termes de croissance, puisqu'elle suppose une politique monétaire restrictive. Le tableau n° 6 présente les effets d'une politique monétaire de stabilisation du change nominal.

Tableau n° 6
Stabilisation du change à sa valeur initiale (tableau n° 1)
Ecarts relatifs (en %) à la trajectoire de référence du tableau n° 1
(écarts pour les variables exprimées en % dans le tableau n° 1)

	Y	p	e	pc	tcr	rr	u	r
1	-0,5 %	-0,1 %	-1,8 %	-0,5 %	-1,6 %	-0,2	0,46	0,43
2	-1,0 %	-0,1 %	-3,4 %	-0,8 %	-3,3 %	-0,2	0,91	0,93
3	-1,4 %	-0,3 %	-4,8 %	-1,2 %	-4,6 %	-0,1	1,27	1,25
4	-1,6 %	-0,6 %	-6,2 %	-1,7 %	-5,5 %	-0,1	1,54	1,38
5	-2,0 %	-0,7 %	-7,4 %	-2,1 %	-6,6 %	-0,1	1,86	1,73

De fait, la stabilisation du change nominal s'accompagne d'une légère désinflation par rapport au compte central, ce qui produit en fin de compte une quasi stabilisation du change réel. Le choix d'un taux de change rigide pourrait cependant se justifier s'il constitue un stimulant suffisamment puissant pour les investisseurs étrangers.

L'influence des IDE

Les IDE dépendent de nombreux facteurs, qui peuvent entretenir des relations complexes entre eux. La taille du marché figure naturellement parmi les principaux déterminants, mais si l'on adopte une optique régionale, la corrélation entre la taille d'un pays appartenant à une région et le montant des IDE dont il bénéficie s'estompe. Nous supposerons ainsi que le flux des investissements directs en volume dépend du différentiel de croissance et du différentiel d'évolution du salaire entre le pays considéré et les autres pays de la région accueillant des IDE.

Les investissements directs de l'étranger débutent à la période 1, et modifient la trajectoire de référence dans la mesure où ils alimentent un flux de demande. Le tableau n° 7 présente les effets sur le PIB et sur la structure de la demande en volume, sous l'hypothèse que la banque centrale stabilise le taux d'intérêt.

On note que bien qu'il soit faible, le flux d'IDE produit un surcroît d'activité relativement consistant par rapport à la trajectoire de référence " sans IDE " (tableau n° 1), surtout durant les premières années. On peut rappeler à cet égard que l'IDE contribue à l'investissement domestique sans accroître le besoin de financement du pays d'accueil, donc sans pression à l'appréciation de la monnaie, puisque la politique monétaire stabilise le taux d'intérêt.

On observe en outre que si ce flux est décroissant en tendance, il évolue de manière cyclique, en sorte que le surplus d'activité mesuré en écart relatif n'est pas régulier (tableau n° 8) : en stimulant la croissance, l'IDE participe

à l'élévation des rémunérations et du coût relatif de la main-d'œuvre, ce qui rend le pays moins attractif à terme.

Le tableau n° 9 montre en effet que le différentiel de croissance est relativement élevé la première année, tandis que le coût relatif du travail augmente. Le ralentissement de la dépréciation monétaire et de la croissance du produit en volume conduisent à une légère baisse du flux d'IDE la seconde année. Le différentiel de croissance est ensuite insuffisant pour compenser les effets de l'inflation salariale, en sorte que le flux d'IDE a tendance à baisser.

Tableau n° 7
Trajectoire de l'économie en présence d'IDE
l'équilibre emplois-ressources en volume

	Y	C	I	X	M	IDE
0	100,00	65,25	34,75	20,00	20,00	0,00
1	104,88	68,88	35,36	21,05	20,59	0,18
2	107,71	71,25	35,75	21,71	21,12	0,11
3	111,45	74,21	36,24	22,55	21,69	0,14
4	115,03	77,08	36,71	23,38	22,27	0,13
5	118,82	80,09	37,22	24,25	22,87	0,13

Tableau n° 8
Effets des investissements directs de l'étranger
Ecarts relatifs (en %) à la trajectoire de référence du tableau n° 1
(écarts pour les variables exprimées en % dans le tableau n° 1)

	Y	p	e	pc	tcr	rr	u	r
1	1,32 %	0,9 %	2,4 %	1,2 %	1,5 %	1,05	-1,25	0,00
2	0,58 %	0,5 %	0,6 %	0,5 %	0,1 %	-0,48	-0,54	0,00
3	0,61 %	0,5 %	0,4 %	0,5 %	-0,1 %	0,08	-0,58	0,00
4	0,43 %	0,4 %	-0,1 %	0,3 %	-0,5 %	-0,10	-0,40	0,00
5	0,35 %	0,4 %	-0,4 %	0,3 %	-0,8 %	-0,03	-0,32	0,00

Tableau n° 9
Déterminants des IDE (en taux de croissance annuel)

	w	e	w/e	wr	Y	Yr
1	6.6%	4.2%	2.4%	2,0%	4,9%	3,0%
2	4.7%	0.0%	4.8%	2,0%	2,7%	3,0%
3	5.3%	1.4%	3.0%	2,0%	3,5%	3,0%
4	5.1%	0.9%	4.1%	2,0%	3,2%	3,0%
5	5.1%	1.0%	4.0%	2,0%	3,3%	3,0%

w : salaire nominal - e : taux de change - w/e : salaire nominal en devise des investisseurs
wr : salaire nominal moyen de la région d'accueil en devise des investisseurs (exogène)
Y : production en volume - Yr : production en volume dans la région d'accueil.

Influence de la politique monétaire

On s'intéresse maintenant aux effets de la politique monétaire. Une politique restrictive pèse sur l'investissement direct de l'étranger à travers les effets de l'appréciation de la monnaie sur l'évolution du coût relatif du travail (en monnaie des investisseurs), mais aussi du fait de la baisse du taux de croissance relatif. Ainsi, la politique monétaire requise dans la maquette pour stabiliser le change nominal est défavorable à l'IDE (tableaux n° 10 et n° 11) [5].

Tableau n° 10
Stabilisation du change
Ecarts relatifs à la trajectoire de référence avec IDE (tableau n° 8)

	Y	p	e	pc	tcr	rr	u	r
1	-1,3 %	-0,5 %	-4,0 %	-1,2 %	-3,5 %	-0,67	1,29	0,79
2	-1,1 %	-0,3 %	-3,9 %	-1,0 %	-3,7 %	0,32	1,01	1,08
3	-1,5 %	-0,5 %	-5,3 %	-1,4 %	-4,8 %	-0,22	1,43	1,36
4	-1,7 %	-0,5 %	-6,1 %	-1,6 %	-5,6 %	-0,03	1,61	1,64
5	-2,0 %	-0,6 %	-7,0 %	-1,9 %	-6,5 %	-0,09	1,87	1,92

Tableau n° 11
Déterminants des IDE à taux de change fixé
(en taux de croissance annuel, sauf IDE, en volume)

	IDE	w	e	w/e	wr	Y	Yr
1	0,12	5,24 %	0,00 %	5,24 %	2,0 %	3,46 %	3,00 %
2	0,12	4,80 %	0,00 %	4,80 %	2,0 %	2,99 %	3,00 %
3	0,12	4,75 %	0,00 %	4,75 %	2,0 %	3,00 %	3,00 %
4	0,12	4,70 %	0,00 %	4,66 %	2,0 %	3,01 %	3,00 %
5	0,12	4,65 %	0,00 %	4,69 %	2,0 %	3,02 %	3,00 %

Notons cependant que la stabilisation du change élimine les fluctuations de l'IDE constatées plus haut, ainsi que leurs effets sur la trajectoire de croissance.

Influence du contexte régional

Les effets sur l'IDE et la croissance des changements susceptibles d'intervenir dans l'environnement régional peuvent être simulés par une modification des taux de croissance de w_r ou de Y_r. Les tableaux n° 12 et n° 13 fournissent quelques résultats concernant ce type de choc.

5. Les calculs révèlent là encore que la stabilisation nominale conduit à une quasi stabilisation réelle.

Tableau n° 12
Choc sur le coût relatif de la main-d'oeuvre
(taux de croissance de w_r : 4 % au lieu de 2 %)
Déterminants des IDE
(en taux de croissance annuel, sauf IDE, en volume)

	IDE	w	e	w/e	wr	Y	Yr
1	0,22	6,93 %	4,71 %	2,12 %	4,0 %	5,16 %	3,00 %
2	0,14	4,55 %	-0,49 %	5,03 %	4,0 %	2,56 %	3,00 %
3	0,17	5,34 %	1,34 %	3,93 %	4,0 %	3,48 %	3,00 %
4	0,16	5,01 %	0,85 %	4,23 %	4,0 %	3,17 %	3,00 %
5	0,16	5,12 %	0,94 %	4,08 %	4,0 %	3,28 %	3,00 %

L'évolution du coût relatif du travail est ici favorable les première et troisième années, et moins défavorable les autres années par rapport à la trajectoire du tableau n° 9. Ceci produit en outre un renforcement (les premières années) de l'effet positif du au différentiel de croissance.

Comme en témoigne le tableau n° 13, un choc sur le taux de croissance moyen de la région d'accueil des IDE produit des effets comparables sur les flux d'IDE, malgré l'élévation du coût relatif de la main-d'œuvre [6].

Tableau n° 13
Choc sur le taux de croissance dans la région d'accueil (Y_r)
Déterminants des IDE
(en taux de croissance annuel, sauf IDE, en volume)

	IDE	w	e	w/e	wr	Y	Yr
1	0,24	7,10 %	5,01 %	1,99 %	2,0 %	5,33 %	0,00 %
2	0,15	4,49 %	-0,67 %	5,16 %	2,0 %	2,47 %	0,00 %
3	0,19	5,34 %	1,34 %	3,96 %	2,0 %	3,48 %	0,00 %
4	0,18	5,03 %	0,76 %	4,27 %	2,0 %	3,15 %	0,00 %
5	0,18	5,08 %	0,94 %	4,13 %	2,0 %	3,26 %	0,00 %

Des simulations non présentées ici révèlent par ailleurs qu'une élévation des paramètres de sensibilité de l'IDE au coût relatif du travail, ou au différentiel de croissance, stimule l'IDE et la croissance en tendance, mais au prix d'un renforcement sensible de l'ampleur et du nombre des fluctuations du flux d'IDE et de l'activité.

En résumé, les flux d'IDE, même d'un montant limité, peuvent être un facteur de croissance non négligeable. On note toutefois qu'ils sont

6. On obtient les mêmes résultats avec un trend d'IDE de n=0,208 (au lieu de 0.16 ; cf. 1. et 7. en annexe) qu'avec la baisse du taux de croissance moyen de la région à 0 % (au lieu de 3 %).

porteurs d'une certaine instabilité. En outre, l'apport de croissance est tributaire de la dépréciation tendancielle de la monnaie en termes réels. Une politique monétaire restrictive peut renforcer la stabilité du processus de croissance, mais elle freine dans ce cas la dépréciation réelle au détriment de l'expansion.

Le rôle des investissements financiers

La maquette est maintenant complétée par la prise en compte des investissements financiers, ce qui modifie quelque peu la structure du modèle. Nous donnons ci-dessous les principaux changements (cf. 5. et 7. en annexe, pour le détail). Pour une meilleure lisibilité nous avons neutralisé les IDE.

Si l'écart de rendement anticipé des titres domestiques, corrigé par un indicateur du risque (fonction de l'évolution du ratio d'endettement externe) est positif, les étrangers augmentent la valeur (en devises) de leurs investissements de portefeuille. Les résidents déterminent la valeur en monnaie nationale de leur stock de titres étrangers en fonction du différentiel de rendement corrigé de l'anticipation de change.

Nous avons supposé qu'au départ une (faible) partie des avoirs des ménages est détenue sur l'extérieur ; tandis qu'une (faible) partie de la dette des entreprises est d'origine externe. Il en découle que la dépréciation élève désormais le coût du capital emprunté à l'étranger en monnaie nationale, ce qui est facteur d'inflation et freine l'investissement et l'activité toutes choses restant égales par ailleurs.

L'année de base, les créances sur l'extérieur et les créances de l'extérieur sont identiques (5 % du PIB) [7], de même que les taux d'intérêt national et international (5 %), en sorte que la modification de la structure de la dette n'affecte ni le coût du capital, ni les revenus de l'épargne des ménages ; en outre la structure de la demande et l'équilibre de la balance commerciale sont également préservés.

Les données numériques retenues permettent néanmoins de conserver approximativement les caractéristiques de la trajectoire de référence (tableau n° 14).

---

7. Le niveau du stock d'avoirs initial n'est pas sans conséquences sur la trajectoire de l'économie, dans la mesure où les flux internationaux de capitaux sont calculés à partir d'un taux de variation appliqué au stock précédemment détenu : pour un taux de variation donné, plus le stock initial est important, plus le flux sera important à la période suivante.

Tableau n° 14
Trajectoire de l'économie avec mobilité internationale des capitaux

	Y	p	e	pc	tcr	rr	u	r
0	100,00	1,000	1,000	1,000	1,000	-	9,09 %	5,00 %
1	103,03	1,024	1,013	1,027	1,014	1,24 %	9,52 %	5,00 %
2	106,54	1,050	1,032	1,057	1,032	1,52 %	9,60 %	5,00 %
3	110,36	1,078	1,054	1,089	1,052	1,67 %	9,52 %	5,00 %
4	114,35	1,107	1,074	1,122	1,071	1,72 %	9,42 %	5,00 %
5	118,42	1,136	1,092	1,155	1,088	1,72 %	9,36 %	5,00 %

La comparaison avec cette dernière révèle un léger retard de croissance à court terme (1/2 point), qui s'estompe à l'horizon de cinq ans. Notons également une dépréciation nominale et réelle légèrement plus forte ici, qui s'explique par les sorties nettes de capitaux, comme en témoigne le solde de la balance des capitaux (tableau n° 15).

Tableau n° 15
Déterminants et composition des flux financiers internationaux

	RD	e	BK	e IFE	IFN	Int. v.	Int. r.
0	0	1	0	5	5	0,25	0,25
1	-0,001	1,013	-0,076	4,994	5,071	0,250	0,250
2	-0,002	1,032	-0,111	4,983	5,177	0,250	0,254
3	-0,003	1,054	-0,117	4,972	5,295	0,249	0,259
4	-0,004	1,074	-0,106	4,961	5,408	0,249	0,265
5	-0,004	1,092	-0,088	4,951	5,510	0,248	0,270

RD : ratio de dette (nette) sur PIB en valeur - e : taux de change nominal
BK : solde de la balance des capitaux = flux d'entrées net des sorties (intérêts déduits)
e IFE : stock d'avoirs étrangers en monnaie nationale - IFN : stock d'avoirs sur l'étranger
Int. v. : intérêts versés à l'étranger - Int. r. : intérêts reçus de l'étranger.

On note en effet que les avoirs étrangers diminuent lentement, tandis que le stock de titres étrangers détenu par les résidents augmente de 10 % sur l'ensemble de la période.

Dans cette trajectoire, les flux de capitaux sont très faibles (en sorte que les flux d'intérêts correspondants aux stocks d'avoirs sont prépondérants). La contribution nette de l'étranger au financement de l'économie est (faiblement) négative. On peut l'apprécier en rapportant le solde des flux d'entrées et de sorties (intérêts déduits) - c'est-à-dire le solde de la balance des capitaux - à l'investissement en valeur, ratio qui varie entre 0.2 % et 0.3 %.

Influence de la politique monétaire

On s'intéresse maintenant aux déviations par rapport à cette nouvelle trajectoire que pourraient susciter des flux plus importants. Dans le compte central, le taux d'intérêt domestique est égal au taux d'intérêt international. Comme en outre les variations du ratio de dette sont relativement faibles, il en résulte que les variations du change ont une influence prépondérante sur les flux de capitaux. Une politique monétaire restrictive aura pour conséquence de limiter la dépréciation et de créer un différentiel de taux. Les tableaux n° 16 et 17 fournissent les résultats d'une stabilisation du change nominal par la politique monétaire.

Tableau n° 16
Stabilisation du change
Ecarts relatifs (en %) à la trajectoire de référence (tableau n° 14)
(écarts pour les variables exprimées en % dans le tableau n° 14)

	Y	p	e	pc	tcr	rr	u	r
1	0,1 %	0,1 %	-1,3 %	-0,1 %	-1,4 %	0,39	-0,1	0,5
2	-0,2 %	0,1 %	-3,1 %	-0,6 %	-3,2 %	0,05	0,2	0,9
3	-0,7 %	-0,1 %	-5,1 %	-1,1 %	-5,0 %	-0,13	0,7	1,3
4	-1,2 %	-0,3 %	-6,9 %	-1,6 %	-6,6 %	-0,21	1,2	1,6
5	-1,8 %	-0,5 %	-8,5 %	-2,1 %	-8,0 %	-0,22	1,6	1,9

Tableau n° 17
Déterminants et composition des flux financiers internationaux
(change stabilisé)

	RD	e	BK	e IFE	IFN	Int. v.	Int. r.
0	0	1	0	5	5	0,25	0,25
1	0,001	1,000	0,031	5,028	4,971	0,276	0,250
2	0,002	1,000	0,052	5,079	4,919	0,299	0,249
3	0,003	1,000	0,067	5,150	4,850	0,320	0,246
4	0,004	1,000	0,078	5,240	4,764	0,340	0,242
5	0,005	1,000	0,085	5,347	4,664	0,361	0,238

Dans le cas d'une stabilisation du change, on note en effet que la contribution de l'extérieur est positive, bien qu'elle reste très faible. Mais surtout elle se fait au détriment de la croissance, car la hausse du taux d'intérêt et la stabilité du change réel inhibent l'expansion. Une politique monétaire restrictive, visant par exemple la stabilité du change, présente donc un coût qui la rend dissuasive tant que les flux de capitaux ne répondent pas de manière suffisante.

Influence de l'intégration financière

Nous avons simulé les effets d'une augmentation sensible du paramètre h (cf. 5. en annexe), traduisant la sensibilité des flux de capitaux au différentiel de rendement. Il en résulte une élévation plus sensible des flux d'investissements étranger, et une baisse plus marquée des placements à l'étranger. Au total, la contribution nette de l'étranger est sensiblement supérieure, bien qu'irrégulière (tableau n° 18).

Tableau n° 18

Impact d'une intégration financière plus poussée (h passe de 1.1 à 5) sur les déterminants et la composition des flux financiers internationaux (change stabilisé)

	RD	e	BK	e IFE	IFN	Int. v.	Int. r.
0	0		0	5	5	0,25	0,25
1	0,010	1,000	0,861	5,457	4,495	0,351	0,250
2	0,010	1,000	-0,010	5,485	4,470	0,279	0,225
3	0,014	1,000	0,397	5,759	4,229	0,333	0,223
4	0,018	1,000	0,417	6,079	3,977	0,356	0,211
5	0,022	1,000	0,448	6,456	3,714	0,384	0,199

On obtient effectivement alors une trajectoire de croissance globalement plus forte (au bout de cinq ans, le chômage n'est plus que de 9.8 % contre 11 %), mais fluctuant sensiblement les trois premières années (tableau n° 19).

Tableau n° 19

Impact d'une intégration financière plus poussée (h passe de 1.1 à 5)
Change stabilisé
Ecarts relatifs à la trajectoire avec h=1.1 (tableau n° 14)
(écarts pour les variables en % dans le tableau n° 14)

	Y		e	c	tcr	rr	u	r
1	3,5 %	1,8 %	0,0 %	1,4 %	-1,8 %	3,9 %	-3,27 %	1,49 %
2	-0,2 %	-0,1 %	0,0 %	-0,1 %	0,1 %	-4,0 %	0,17 %	-0,83 %
3	1,3 %	0,6 %	0,0 %	0,5 %	-0,7 %	1,7 %	-1,22 %	-0,21 %
4	1,3 %	0,6 %	0,0 %	0,5 %	-0,6 %	0,0 %	-1,19 %	-0,42 %
5	1,3 %	0,6 %	0,0 %	0,4 %	-0,6 %	0,0 %	-1,21 %	-0,57 %

L'accroissement de la contribution du capital étranger se paye donc d'une certaine instabilité [8] lorsque le taux de change est maintenu constant.

8. Des simulations (non présentées ici) ont en outre révélé que, si le stock de dette est élevé au départ (IFE nettement supérieur à IFN), les flux correspondants aux sorties nettes d'intérêts ne peuvent être dépassés par les entrées de capitaux que si les élasticités sont très élevées, donc en contre partie d'une instabilité plus grande.

Ce résultat n'est pas surprenant, puisque la recherche d'un financement externe implique une hausse du ratio de dette, qui tend à freiner la contribution externe. Ces deux forces de sens contraires s'opposent ainsi dans des évolutions de nature cyclique : un afflux de capitaux tend à apprécier la monnaie, ce qui peut favoriser la détente des taux d'intérêt et réduire le rendement des placements de l'étranger à venir. Il élève en outre le ratio d'endettement extérieur, conduisant à terme à un mouvement de sorties de capitaux...

La même simulation sous l'hypothèse d'une banque centrale stabilisant le taux d'intérêt (en laissant la monnaie se déprécier), débouche sur une croissance plus lente sur les cinq années, mais qui s'accélère sans les fluctuations caractéristiques du régime de change fixe. Cette dernière simulation montre aussi qu'une politique monétaire souple peut nuire à la croissance, en cas d'augmentation de l'intégration financière, ce qui plaide à contrario pour une stabilisation de la valeur externe de la monnaie.

Le choix de la politique monétaire paraît ainsi soumis à un arbitrage entre une croissance plus vive mais moins régulière et une croissance plus régulière et plus faible.

On notera toutefois que ce dilemme peut être atténué par une plus grande sensibilité des investisseurs internationaux aux variations du ratio d'endettement. Une élévation de cette sensibilité confère en effet un rôle stabilisateur au ratio de dette, ce qui réduit le caractère cyclique associé à une plus forte intégration financière dans le cas d'un change stable, mais cela réduit en même temps le gain de croissance d'une plus grande intégration financière, ce qui limite par là même l'attrait d'une politique monétaire restrictive (d'autant plus qu'alors une politique monétaire souple est moins pénalisée par une intégration financière plus poussée [9]).

Conclusion

La maquette proposée montre que le financement externe est source de croissance, mais aussi d'une instabilité que la politique monétaire ne peut combattre qu'en compromettant par la même occasion ses effets bénéfiques.

Nous avons vu que l'IDE est source de croissance, mais aussi de fluctuations. Ces fluctuations ont été mises en évidence avec des flux d'IDE plutôt faibles, ce qui laisse à penser qu'elles pourraient, dans d'autres circonstan-

---

9. Pour des valeurs du paramètre hh (mesurant la sensibilité des flux de capitaux au ratio d'endettement, cf. 5. et 7. en annexe) de l'ordre de 30 ou 40 (au lieu de 0.2), l'avantage de croissance dû à un change stable est quasiment résorbé, ainsi que le handicap dû à une politique monétaire accommodante.

ces, générer des formes d'instabilité plus marquées. Les fluctuations peuvent être atténuées par une politique monétaire restrictive, mais en limitant l'ajustement par le change, celle-ci tend également à stabiliser le change réel, au détriment de l'activité et finalement des investissements directs.

Une telle politique peut cependant viser un financement par endettement externe, mais elle doit aussi dans ce cas accepter une certaine dose d'instabilité réelle. Il apparaît en effet qu'une politique de change fixe peut stimuler l'investissement financier de l'étranger. Le gain de croissance qu'un pays peut en retirer dépend toutefois du degré de libéralisation des mouvements de capitaux, en sorte qu'en raison des effets cycliques associés au financement externe, le recours à l'endettement extérieur comporte un risque de crise financière d'autant plus élevé que l'on cherche à le rendre efficace.

Une politique monétaire plus souple limite cet inconvénient, mais affaiblit en même tant le gain de croissance associé à l'endettement externe. Elle renforce en revanche l'attractivité et l'efficacité de l'IDE. Cela n'élimine pas les effets cycliques, mais la moindre volatilité de l'IDE rend une telle stratégie préférable.

Annexe

Présentation de la maquette

De manière à rendre le traitement des flux financiers et d'investissements directs à la fois simple sur un plan technique et lisible sur le plan de l'interprétation, nous avons privilégié la simplicité des fonctions de base, qui sont ainsi très grossièrement spécifiées. On notera à cet égard l'absence d'un bloc d'offre décrivant la formation de la capacité de production et des tensions. Un tel bloc aurait permis de décrire des phénomènes dynamiques de court terme qui seront donc laissés de coté. De même, il n'y a pas de retards d'ajustement dans les fonctions. En outre, les dépenses de l'état seront supposées financées dans les mêmes conditions que l'investissement du secteur privé, ce qui permet de ne pas le représenter explicitement dans le modèle.

1. L'équilibre des biens et services

La demande de biens de consommation est fonction des revenus salariaux et financiers des résidents, déflatés par le prix de la demande interne

$$1)\ C = c\left(\frac{wN + rB_{-1} + r^{*}IFN_{-1}}{P_c}\right)$$

w : le taux de salaire - N : le nombre d'employés - r : le taux d'intérêt domestique - r* : le taux d'intérêt international - B : dette interne (de l'état

et des entreprises) contractée auprès des ménages - IFN : dette du reste du monde envers les ménages du pays (en monnaie du pays) - p_c : le prix de la demande interne. L'indice (-1) est utilisé pour les variables de la période précédente (ou du début de la période).

La demande en biens d'investissements productifs est décomposée de manière à expliciter les contributions domestique et étrangère (IDE). De cette manière, l'investissement direct est clairement différencié de l'investissement de portefeuille du point de vue de sa contribution à la croissance.

Afin de rendre compte de la pression de la contrainte financière, l'investissement domestique est supposé fonction de l'autofinancement. Ce dernier est calculé comme la différence entre la valeur du produit et la somme des coûts correspondants à la rémunération de la main-d'œuvre et du capital emprunté aux résidents et à l'étranger. Cette équation peut s'interpréter comme une relation entre le taux d'accumulation (IP/K-1) et le taux de rendement du capital (profit /(p_cK-1)).

$$2)\ IP = \varphi \frac{pY - wN - rB_{-1} - r^*e_{-1}IFE_{-1}}{p_c} + d$$

IP : l'investissement productif en volume - Y : le produit intérieur (volume) - p : le prix de la production - IFE : la dette contractée à l'étranger, exprimée en monnaie des investisseurs internationaux (e est le taux de change nominal du pays, et eIFE est la dette contractée à l'étranger exprimée en monnaie du pays). La composante autonome " d " permet de simuler un choc de demande.

En ce qui concerne l'IDE, on supposera que la contrainte financière est négligeable par rapport aux autres déterminants. Les IDE dépendent de nombreux facteurs, qui peuvent entretenir des relations complexes entre eux. La taille du marché figure naturellement parmi les principaux déterminants, mais si l'on adopte une optique régionale, la corrélation entre la taille d'un pays appartenant à une région et le montant des IDE dont il bénéficie s'estompe. Nous supposerons ainsi que le flux des investissements directs en volume dépend du différentiel de croissance et du différentiel d'évolution du salaire entre le pays considéré et les autres pays de la région accueillant des IDE.

$$3)\ IDE = \tau\left(\frac{\Delta Y}{Y_{-1}} - \frac{\Delta Y}{Yr_{-1}}\right) - z\left(\frac{\Delta w}{w_{-1}} - \frac{\Delta e}{e_{-1}} - \frac{\Delta w_r}{wr_{-1}}\right) + n$$

IDE : le flux des investissements directs de l'étranger (volume) - w/e : salaire nominal - w_r : le salaire moyen des autres pays de la région exprimé en

monnaie des investisseurs internationaux (exogène) - Y_T : le volume de production dans la région (exogène). On note ΔX la variation $X-X_{-1}$.

Les éléments de la demande externe sont représentés de manière usuelle :

$$4)\ X = xY^* \left(\frac{p}{ep^*}\right)^{ex}$$

X : le volume des exportations - Y* : le volume de la demande mondiale (exogène) - p* : le prix du produit à l'étranger (exogène) - e : le taux de change nominal.

$$5)\ M = mY \left(\frac{ep^*}{p}\right)^{-em}$$

M : le volume des importations

Le terme ep*/p doit s'interpréter comme un taux de change effectif réel vis à vis du reste du monde hors région d'accueil des IDE. Par souci de simplification, nous supposerons en effet que le commerce intra-régional est relativement faible, en sorte que le différentiel de croissance des salaires utilisé dans l'équation (3) a une incidence négligeable sur la compétitivité prix.

Enfin, l'équilibre des biens et services s'écrit en volume, compte tenu de la définition implicite du prix de la demande interne (équation 8) :

$$6)\ Y + M = C + IP + IDE + X$$

2. Prix et salaire

Le salaire est indexé sur le prix de la demande interne. Son taux de croissance dépend du taux de chômage et d'un trend exogène

$$7)\ \frac{\Delta w}{w_{-1}} = \frac{\Delta p_c}{p_{c-1}} - \sigma U + q$$

U : le taux de chômage.

Le prix de la demande interne s'obtient de manière implicite comme une moyenne du prix de la production domestique et du prix des produits importés, pondérée par les parts respectives de ces deux types de produits dans la demande intérieure :

$$8)\ p_c\,(C+IP+IDE) = p\,(Y-X) + ep^*\,M \Leftrightarrow p_c = p\,\frac{(Y-X)}{C+IP+IDE} + ep^*\,\frac{M}{C+IP+IDE}$$

Le prix du produit domestique est supposé varier comme le coût unitaire de production, y compris le coût du capital, mesuré par la charge de la dette :

$$9)\ \Delta p = \Delta\left(\frac{wN + rB_{-1} + r^*e_{-1}IFE_{-1}}{Y}\right)$$

3. Emploi

L'emploi suit le rythme de la croissance du produit corrigé des gains de productivité (exogènes)

$$10)\ \frac{\Delta N}{N_{-1}} = \frac{\Delta Y}{Y_{-1}} - v$$

Le taux de chômage s'obtient par solde avec la population active

$$11)\ U = \frac{PA - N}{PA}$$

PA : la population active, qui croît à taux constant :

$$12)\ PA = PA_{-1}(1+g)$$

4. L'équilibre externe et le taux de change

L'équilibre externe requiert l'annulation du solde de la balance des paiements.

$$13)\ pX - ep^*M + p_cIDE + elFE - e_{-1}IFE_{-1}(1+r) - IFN + IFN_{-1}(1+r^*) = 0$$

r* : le taux d'intérêt international - IFE : la valeur du stock d'investissements de portefeuille de l'étranger en monnaie nationale - IFN : la valeur du stock d'investissements de portefeuille du pays à l'étranger en monnaie nationale.

L'équilibre externe est réalisé par l'ajustement du taux de change, sauf si la politique monétaire fixe le taux de change, et laisse varier le taux d'intérêt de manière à réaliser l'équilibre externe.

5. Financement de l'économie

L'épargne des ménages est donnée par :

$$14)\ S = wN + rB_{-1} + r^*IFN_{-1} - p_cC$$

S : l'épargne courante des ménages

On en déduit l'encours de la dette interne (des entreprises et de l'Etat auprès des ménages).

$$15)\ B = B_{-1} + S - (IFN - IFN_{-1})$$

Les ressources financières d'origine interne peuvent être augmentées (diminuées) par les investissements de portefeuille des étrangers (par les investissements de portefeuille du pays à l'étranger).

Si l'écart de rendement anticipé des titres domestiques, corrigé par un indicateur du risque (fonction de l'évolution du ratio d'endettement externe) est positif, l'étranger accroît la valeur (en devises) de ses investissements de portefeuille

$$IFE = IFE_{-1}\left(1+h\left(r-r^{*}-\frac{e^{a}-e}{e} - hh\Delta RD\right)\right)$$

ea : le taux de change anticipé - RD : le ratio « dette externe / PIB » en valeur.

Les résidents déterminent la valeur en monnaie nationale de leur stock de titres étrangers en fonction du différentiel de rendement corrigé de l'anticipation de change [10] :

$$IFN = IFN_{-1}\left(1-h\left(r-r^{*}-\frac{e^{a}}{e}-e\right)\right)$$

En approchant le taux de variation du change anticipé par le taux de variation actuel, donné par l'équilibre externe (cf. infra), on a :

$$16)\ IFE = IFE_{-1}\left(1+h\left(r-r^{*} - \frac{\Delta e}{e_{-1}} - hh\Delta RD\right)\right)$$

$$17)\ IFN = IFN_{-1}\left(1-h\left(r-r^{*} - \frac{\Delta e}{e_{-1}}\right)\right)$$

Le ratio d'endettement externe est donné par

$$RD \quad \frac{elFE - IFN}{pY}$$

6. Politique monétaire et taux d'intérêt

L'offre de liquidité est supposée réagir plus ou moins vivement à l'inflation, suivant l'arbitrage de l'autorité monétaire, que traduit la valeur du coefficient ϕ :

---

10. Le paramètre (h) représente le degré de mobilité des capitaux. On suppose qu'il est identique pour les flux d'entrée et de sortie. Néanmoins, l'imparfaite substituabilité entre les actifs domestiques et étrangers est prise en compte par l'introduction d'une prime de risque (fonction du ratio d'endettement) associée à la détention par les investisseurs étrangers de titres domestiques. Les placements auprès du reste du monde effectués par les investisseurs nationaux sont en revanche supposés non risqués, en raison des possibilités de diversification.

$M_S = p_c^{\phi} Y$

La demande dépend de la valeur du produit et du taux d'intérêt :
$M_d = p_c Y e^{-br}$

A l'équilibre, on a, après linéarisation :

$$18)\ \Delta r = \frac{1}{b}(1-\phi)\ \frac{\Delta p_c}{p_{c-1}}$$

Si $\phi=1$, alors $\Delta r=0$: la politique monétaire accompagne la croissance du produit, de manière à maintenir le taux d'intérêt : le pouvoir d'achat des encaisses et le revenu réel évoluent de concert.

Si $\phi<1$, la politique monétaire est restrictive.

Dans le modèle de référence, le taux de change est librement déterminé par la condition d'équilibre externe (cf. 1.4. supra). Toutefois, pour réaliser certaines variantes nous serons amenés à simuler une politique monétaire stabilisant le change. Dans ce cas, le taux de change étant une variable exogène, l'équation d'équilibre externe se substitue à l'équation 18) ci-dessus pour la détermination du taux d'intérêt compatible avec cette cible.

En cas de déficit des paiements ex ante, la stabilisation du change appelle une hausse du taux d'intérêt, ainsi qu'une contraction de l'offre de monnaie que l'on peut interpréter comme une diminution non stérilisée des réserves de change. Nous négligerons les effets des interventions stérilisées qui peuvent avoir une influence sur l'équilibre macroéconomique à très court terme, mais qui sont nécessairement provisoires.

7. Calibrage

Dans la trajectoire de référence, les IDE et les mouvements internationaux de capitaux (ainsi que les stocks d'avoirs croisés) sont désactivés. L'économie est autofinancée. L'ouverture aux IDE est supposée intervenir à la période " 1 ". En revanche, la trajectoire avec flux croisés de capitaux internationaux a une histoire, dans la mesure où nous avons supposé que les stocks d'avoirs sont positifs aux périodes " -1 " et " 0 ".

Paramètres

Consommation : c=0,9
Investissement : φ=3, d=-47.75
Exportation : x=1 ; ex=0,7
Importation :m=1 ; em=0,6
Salaire : σ=0,1 ; q=0.033
Emploi : v=0,02 (gains de productivité : 2 %)

Population active : g=0.015
Demande de monnaie : b=5
Offre de monnaie : ϕ=1
IDE : t=1.6, n=0.16, z=1.5
IFE, IFN : h=1.1, hh=0.2

Année de base " 0 "

Le modèle est linéarisé par différenciation au voisinage d'une solution de référence normée.

Variables normées

Y_0=100
Y^*_0=1 (n'intervient qu'en taux de variation)
X_0=20
$p_0=p_0^*=e_0=p_{c0}$=1
w_0=70
w^*_0=1 (n'intervient qu'en taux de variation)
r_0=0.05
r_0^*=0.05
N_0=1
PA_0=1.1
IDE_0=0
IFE_0= IFN_0 pour la trajectoire hors mouvements de capitaux, ou
IFE_0=5 et IFN_0=5, ou pour un pays fortement endetté
IFE_0=25 et IFN_0=5

Certains calculs nécessitant des données antérieures à l'année de base, nous avons posé,
$Y_{-1}=Y_0/1.03$
$p_{-1}=p_0/1.025$
IFE_{-1}=0 et IFN_{-1}=0 (ou IFE_{-1}=5 et IFN_{-1}=5, ou IFE_{-1}=25 et IFN_{-1}=5)
l'indice « -1 » correspondant ici à l'année précédant l'année de base.

Le taux de change e_{-1} n'intervenant que dans la trajectoire avec flux internationaux de capitaux, nous l'avons calculé dans ce cas de manière à assurer l'équilibre de la balance des paiements l'année de base [11]

$e_{-1}=e_0/1.004$	si IFE_{-1}=25 et IFN_{-1}=5	($e_{-1}=e_0$ en change fixe)
e_{-1}= 1	si IFE_{-1}= IFN_{-1}=5	(idem en change fixe)

De manière à ne pas accroître arbitrairement le coût de la dette des entreprises (et de l'état), lors de l'activation des mouvements capitaux et de la dette externe, nous avons pris

$B_{-1}=50-e_{-1}IFE_{-1}$ =50	si IFE_{-1}=0
$B_{-1}=50-e_{-1}IFE_{-1}$ =45	si IFE_{-1}=5

11. e0=1 est ainsi une valeur cohérente.

$B_{-1}=50-e_{-1}IFE_{-1}=25.1$ si $IFE_{-1}=25$

Variables calculées

Nous avons utilisé les fonctions présentées dans le texte pour calculer

$U_0=0.091$
$C_0=65.25$
$IP_0=34.75$
$S_0=7.25$
$B_0=57.25$
$RD_0=0$

lorsque $IFE_0=IFE_{-1}=IFN_0=IFN_{-1}=0$,

$U_0=0.091$
$C_0=65.25$
$IP_0=34.75$
$S_0=7.25$
$B_0=52.25$
$RD_0=0$

lorsque $IFE_0=IFE_{-1}=IFN_0=IFN_{-1}=5$,

$U_0=0.091$
$C_0=64.354$
$IP_0=34.75$
$S_0=7.15$
$B_0=32.25$
$RD_0=0.2$

lorsque $IFE_0=IFE_{-1}=25$, $IFN_0=IFN_{-1}=5$

Nous avons enfin déterminé le volume des importations de manière à garantir l'équilibre emplois ressources,

$M_0=C_0+IP_0+IDE_0+X_0-Y_0$, soit

$M_0=20$ en l'absence de flux internationaux de capitaux,

ou lorsque $IFE_0=IFE_{-1}=IFN_0=IFN_{-1}=5$

$M_0=19.104$ lorsque $IFE_0=IFE_{-1}=25$, $IFN_0=IFN_{-1}=5$

Evolution des variables exogènes

La population active augmente de 1,5 % par période

$PA_t=PA_{t-1}(1+g)$, $g=0.015$

L'évolution du contexte international est donnée par

$Y_t^*=Y_{t-1}^*(1+0.03)$

$Y_{rt}=Y_{rt-1}(1+0.03)$

$p_t^*=p_{t-1}^*(1+0.025)$

$w_t^*=w_{t-1}^*(1+0.02)$

$w_{rt}=w_{rt-1}(1+0.02)$

Références bibliographiques

Artus P. (1996), *Le financement de la croissance par endettement extérieur*, Document de travail de la Caisse des Dépôts et Consignations, n° 1996-05/T.

Caisse des Dépôts et Consignations (1997), *La crise de change des pays émergents de l'été 1997*, Lettre économique de la Caisse des Dépôts et Consignations, n° 91, septembre.

Dornbusch R. & Werner A. (1994), *Mexico : Stabilization, Reform, and No Growth*, Brooking Papers on Economic Activity, 1, 253-315.

Obstfeld M. & Rogoff K. (1995), *The Mirage of Fixed Echange Rates*, Journal of Economic Perspectives, 9, 73-96.

Rebelo S. & Vegh C. (1995), *Real Effects of Exchange-Rate-Based Stabilisation : an Analysis of Competing Theories*, NBER Macroeconomics Annual.

Le système productif Japon-Asie quelle division internationale du travail ?

Claude POTTIER *

Les processus de régionalisation dans les trois pôles de la triade relèvent, pour une part, d'une logique commerciale. La création de zones de libre-échange stimule les échanges et fait évoluer les spécialisations nationales. Cependant, l'aspect le plus original des processus en cours est l'importance des flux d'investissement direct à partir des centres (Japon, Etats-Unis, Europe occidentale) vers les périphéries : Asie orientale, Mexique, Europe centrale et orientale. Il se forme ainsi des systèmes productifs régionaux qui ont trois caractéristiques essentielles :

1. L'intégration productive régionale est réalisée en grande partie par le jeu des firmes.

2. Elle unit des centres à des périphéries où le coût du travail est moins élevé.

3. Elle se manifeste par la constitution, dans les périphéries, de bases productives tournées en partie vers les marchés locaux mais aussi vers l'exportation, notamment en direction des centres.

Cette évolution remet en question les théories de l'intégration économique régionale qui, traditionnellement, sont fondées sur les concepts et les raisonnements relatifs au commerce entre les nations. En fait, ces théories sont mises en cause sur trois points. D'abord, il apparaît que l'investisse-

* Cerem-Forum, Université Paris X-CNRS.

ment direct international joue un rôle important ou décisif dans l'intégration régionale et qu'il est à l'origine d'une bonne partie des flux commerciaux. Ensuite, les nations qui s'intègrent ont des niveaux de développement très différents. Enfin, le fait générateur de l'intégration n'est pas nécessairement la décision des nations de constituer une zone de libre-échange ou une union douanière, mais la stratégie des firmes. C'est notamment le cas en Asie orientale. Le problème que pose cette intégration n'est donc pas seulement celui de la spécialisation des nations mais aussi celui de la compétitivité des firmes : dans quelle mesure les firmes du centre améliorent-elles leur compétitivité en constituant un système productif régional qui permet de tirer parti du faible coût du travail à la périphérie, tout en minimisant les coûts par rapport à une organisation mondiale ?

Le but de cette contribution est d'analyser jusqu'où peut aller cette intégration productive, à la fois quantitativement (importance des activités délocalisées du centre vers la périphérie), mais aussi qualitativement : quelle est la nature de la division internationale du travail (DIT) mise en place ? L'intégration productive par les firmes n'aboutit-elle pas à une DIT beaucoup plus approfondie que celle résultant de la seule évolution du commerce entre les nations ? Les théories du cycle du produit et du « vol d'oies » ont l'avantage de relier l'évolution de la DIT à l'investissement direct international. Elles établissent un lien strict entre le contenu des activités transférées et le niveau technologique des pays d'accueil. Mais tiennent-elles suffisamment compte du fait que ces transferts s'effectuent à l'intérieur des firmes ? Ne voit-on pas aujourd'hui, au sein des firmes, des déplacements d'activités mettant en oeuvre des technologies très évoluées dans des pays où le niveau technologique moyen est beaucoup moins élevé ?

L'intégration productive entre le Japon et l'Asie orientale s'impose immédiatement à l'analyse puisque, à l'évidence, c'est celle qui est la plus poussée. Elle a, en même temps, une particularité, celle d'avoir été très déterminée par la hausse du yen, à partir de 1985. Cela peut affaiblir la généralité de l'analyse. Cependant le taux de change n'est pas une variable véritablement étrangère à la présente problématique, puisqu'il est une arme dans la concurrence entre les grandes firmes de la triade. En outre, si la hausse du yen a incontestablement donné une ampleur particulière aux investissements directs japonais en Asie, il reste à expliquer l'essentiel : comment fonctionne le système productif régional, quelle est la nature de la division du travail au sein de ce système ?

Quelques précisions doivent être données sur l'objet et le champ de l'analyse :

Il ne s'agit pas d'analyser le processus de développement des pays d'Asie, ce qui est fait couramment, mais de se situer dans l'optique de la stratégie des firmes japonaises. Certes, ces firmes jouent un rôle important dans le développement mais celui-ci résulte de biens d'autres facteurs. La crise financière qui frappe durement les pays d'Asie depuis 1997 est largement étrangère à la logique d'implantation des firmes japonaises dans ces pays et aux effets qu'elle produit.

- Le réseau de production japonais en Asie n'est évidemment pas imperméable. Il fonctionne de plus en plus en interaction avec les réseaux mis en place par les multinationales américaines et européennes et par les firmes locales, notamment celles de Corée du Sud et celles du « cercle chinois » (Ernst, 1997). Cependant on s'intéressera ici essentiellement au système productif mis en place par les firmes japonaises.
- Dans l'analyse de ce système on envisagera surtout deux éléments : d'une part, le contenu de l'activité des unités de production implantées par les firmes japonaises en Asie, en examinant les phénomènes de spécialisation selon les pays ; d'autre part, les flux commerciaux entre l'Asie et le Japon, résultant de ces implantations. Faute d'information, l'examen des échanges entre les unités de production japonaises en Asie sera bref.

Pour centrer l'analyse sur les activités pouvant le plus facilement donner lieu à une division internationale des processus productifs, on se limitera à l'industrie manufacturière.

Le rôle des bas salaires étant essentiel dans cette analyse, on s'intéressera particulièrement aux investissements japonais dans les pays de l'ASEAN et en Chine, à partir de 1985. Tout au long de cette contribution, l'ASEAN désignera seulement la Malaisie, la Thaïlande, les Philippines et l'Indonésie. Singapour sera classé, comme il est d'usage, dans la catégorie des NPI, regroupant la Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong et Singapour. Les NPI seront intégrés à l'analyse, par comparaison avec les pays de l'ASEAN et la Chine : que deviennent les flux d'investissement et d'échange entre le Japon et les NPI, dans la mesure où ces pays ont été initialement, mais ne sont plus, les réceptacles des investissements motivés par la faiblesse du coût du travail ?

On analysera d'abord la dynamique d'implantation des firmes japonaises en Asie orientale puis la transformation du mode de division internationale du travail.

1. Dynamique d'implantation des firmes japonaises en Asie orientale

L'investissement manufacturier japonais depuis 1985 expansion et réorientation spatiale

Avant 1985 l'industrie manufacturière japonaise a connu deux vagues de délocalisation en Asie (Ozawa, 1992).

La première vague suit la libéralisation de l'investissement direct japonais à l'étranger, réalisée entre 1969 et 1972. La pénurie de main-d'oeuvre, la hausse du yen et celle des salaires incitent les firmes japonaises à implanter des unités de production dans les pays qui vont devenir les NPI. Les industries concernées sont intensives en travail. Il s'agit notamment du textile, de l'habillement, du cuir et de l'assemblage électronique.

La deuxième vague, entre 1978 et 1985, résulte de motivations très différentes. La pénurie d'espace, la pollution et le coût de l'énergie importée provoquent des délocalisations dans les industries lourdes, mécaniques et chimiques.

Le contournement des barrières commerciales des pays d'Asie orientale est une autre motivation importante de l'investissement japonais jusque dans les années 1970. L'unité de production implantée est typiquement une « mini-Matsushita » qui produit des articles électroménagers divers, en faibles quantités, pour le marché local. A partir des années 1970, se développe simultanément une autre logique. Les firmes japonaises s'implantent dans des zones franches d'exportation, notamment pour fabriquer des produits audiovisuels à destination des Etats-Unis et de l'Europe.

Cette logique se renforce considérablement à partir de 1985, avec la hausse du yen. Entre 1985 et 1995, le taux de croissance moyen de la valeur du yen, par rapport au dollar, est de 9,7 % par an. Les délocalisations vers l'Asie orientale sont alors essentiellement liées à la nécessité d'abaisser les coûts de production : ceux des terrains, de l'énergie et, surtout, du travail. Entre 1985 et 1990, les coûts unitaires du travail (c'est-à-dire tenant compte de l'évolution de la productivité), exprimés en dollars, se sont accrus en moyenne de 9,7 % par an (Jetro, 1995a). En 1993, après une nouvelle appréciation du yen, ils ont augmenté de 14,3 %.

La troisième vague de délocalisation, à partir de 1986, concerne donc surtout les industries intensives en travail, telles que l'électroménager, l'électronique grand public, le textile et l'habillement.

Tableau 1
Evolution des investissements directs japonais en Asie orientale, dans l'industrie manufacturière
Moyennes annuelles, en millions de dollars et en pourcentages de l'investissement manufacturier japonais dans le monde

	1985-1986	1987-1989	1990-1992	1993	1994	1995
NPI [1]						
Millions dollars	378	1 002	628	736	847	1 186
%	12,3	7,9	5,0	6,6	6,1	6,4
ASEAN [2]						
Millions dollars	180	1 206	1 927	1 474	2 241	3 096
%	5,8	9,5	15,3	13,2	16,3	16,6
Chine						
Millions dollars	23	160	373	1 377	1 853	3 480
%	0,7	1,3	3,0	12,4	13,4	18,7
ASEAN+Chine						
%	6,5	10,8	18,3	25,6	29,7	35,3
Monde						
Millions dollars	3 079	12 640	12 618	11 136	13 783	18 623

1. NPI : Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong, Singapour
2. ASEAN : Malaisie, Thaïlande, Philippines, Indonésie
Source : ministère des Finances, Japon (notifications, années fiscales).

Le tableau 1 fait apparaître les faits suivants :

La croissance de l'investissement manufacturier japonais est extrêmement forte dans les pays à bas salaires de l'Asie orientale, à la fois en valeur absolue et en proportion du total de l'investissement japonais dans le monde : la part de l'ensemble formé par les quatre grands pays de l'ASEAN et la Chine passe de 6,5 % en 1985-1986 à 35,3 % en 1995.

L'investissement en Chine atteint un niveau élevé à partir de 1993, c'est-à-dire au moment où les mesures de libération des investissements étrangers dans ce pays ont véritablement été appliquées.

Bien qu'à partir de cette année là l'investissement en Chine constitue une alternative à l'investissement dans l'ASEAN, celui-ci continue à croître en 1994 et 1995.

La réorientation de l'ASEAN vers la Chine a été précédée par un glissement des NPI vers l'ASEAN. Mais, là encore, les investissements vers les NPI s'accroissent à partir de 1993.

Ces données ne rendent d'ailleurs que partiellement compte du niveau très élevé de l'investissement japonais dans les pays à bas salaires de la région. Il faudrait ajouter les flux d'investissement des filiales japonaises des NPI vers l'ASEAN et la Chine. On ne connaît pas leur importance. Selon une enquête du Jetro (1996a), menée en 1995 à Hong Kong, à Singapour, en Malaisie et en Thaïlande, 19 % des filiales des firmes japonaises ont déjà effectué des investissements dans d'autres pays de la région. Les flux les plus importants sont ceux qui vont de Hong-Kong vers la Chine et de Singapour vers la Malaisie et, secondairement, vers l'Indonésie et la Thaïlande.

En outre, il faut tenir compte des réinvestissements locaux.

Tableau 2
Investissements directs et réinvestissements [1] des firmes japonaises en Asie orientale (industrie manufacturière)
milliards de $

	1989	1992	1994
NPI			
Investissements directs	1,3	0,4	0,8
Réinvestissements	1,2	1,3	2,2
Total	*2,5*	*1,7*	*3,0*
ASEAN			
Investissements directs	1,6	1,8	2,2
Réinvestissements	1,1	4,3	3,4
Total	*2,7*	*6,1*	*5,6*
Chine			
Investissements directs	0,2	0,7	1,9
Réinvestissements		0,3	0,9
Total		*1,0*	*2,8*

1. Réinvestissements : réinvestissements des profits + emprunts locaux.
Source : MITI, Surveys of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies.

Le tableau 2 montre que dans les pays de l'ASEAN les réinvestissements sont nettement plus importants que les investissements directs, les taux de profit étant particulièrement élevés dans ces pays. En revanche, la faiblesse relative des réinvestissements en Chine s'explique à la fois par le caractère récent des investissements directs et par le niveau moins élevé des profits. Enfin, l'importance des réinvestissements dans les NPI montre que les firmes japonaises continuent d'accroître fortement leur activité dans ces pays.

L'orientation sectorielle des flux d'investissement direct japonais dans l'ensemble de l'Asie orientale en 1996 est la même que celle des stocks depuis 1951 (Industrial Bank of Japan, 1997). Dans les deux cas, le secteur dominant est celui des industries électriques et électroniques (près du quart du stock d'investissement direct), suivi de la chimie, des métaux, du textile et des équipements de transport. Les motifs de l'investissement diffèrent cependant selon les industries.

L'objectif d'abaissement du coût du travail joue un rôle prédominant dans les secteurs du textile-habillement, de l'électroménager, de l'électronique grand public, des composants électroniques standards. De même, dans le secteur de l'informatique, les délocalisations récentes de NEC en Asie ont été dictées par des contraintes de coût. Il s'agissait de répondre à la guerre des prix déclenchée en 1992 par les firmes américaines qui disposaient déjà d'une base productive en Asie. Dans d'autres secteurs le motif principal reste l'accès à des marchés protégés. C'est le cas, surtout, du secteur automobile et, dans une moindre mesure, de celui des télécommunications.

Pour comprendre le processus d'extension du système productif japonais en Asie, il faut bien voir que l'implantation des activités aval de fabrication de produits finis tend à entraîner celle des activités amont. C'est le cas de la fabrication des composants électroniques et mécaniques, utilisés dans les secteurs aval de l'électronique, des pièces et sous-ensembles pour automobiles, des fils et fibres pour la confection. Même des secteurs tels que la sidérurgie et la pétrochimie d'aval sont concernés dans une certaine mesure (Industrial Bank of Japan, 1997).

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène : l'absence de fournisseurs locaux, la hausse du yen (qui renchérit, pour les filiales asiatiques, le coût des importations de pièces et composants en provenance du Japon), des impératifs de proximité entre les fabricants et leurs fournisseurs, des contraintes de contenu local dans certains secteurs ou pays. Il y a donc un aspect cumulatif important dans la dynamique des délocalisations.

Facteurs d'attractivité des pays d'accueil

Les hausses de salaire en Asie orientale provoquent des déplacements d'activité à la fois des NPI vers les pays de l'ASEAN, à l'intérieur de l'ASEAN, vers la Chine et à l'intérieur de la Chine. Selon une enquête du MITI (1996), la hausse du coût du travail est la principale cause des fermetures d'unités de production japonaises observées dans les NPI. Le tableau 3 montre qu'en 1996 le niveau des salaires est bien différencié entre les pays de la région.

Tableau 3
Niveau des salaires mensuels (dollars) en 1996

	Ouvriers	Ingénieurs
Singapour	862	1 764
Hong-Kong	553	1 127
Malaisie	257	798
Thaïlande	256	614
Philippines	210	320
Indonésie	133	342
C hine (Pékin)	123	215
Chine (Dalian)	90	144

Source : Jetro, The Current State of Japanese Affiliated Manufacturers in Asia, 1996, *Tokyo, 1997.*

Bien entendu, le niveau de salaire n'est pas la seule variable à prendre en compte. Elle doit être combinée avec d'autres avantages ou inconvénients des pays-hôtes. En particulier, une enquête du Jetro (1997c) montre que la pénurie de main-d'oeuvre est particulièrement ressentie en Malaisie. En Thaïlande, le manque de main-d'oeuvre qualifié devient un problème crucial pour les firmes étrangères dont certaines quittent les parcs industriels. La difficulté de recrutement des cadres locaux dans ce pays est soulignée par une enquête de l'Exim Bank (Nakatani et alii, 1997). La combinaison des hausses de salaire et de la pénurie de main-d'œuvre est particulièrement préoccupante en Malaisie. Elle explique qu'en 1996 27 % des firmes japonaises déclarent avoir l'intention de quitter ce pays (Jetro, 1997c), les destinations envisagées le plus fréquemment étant d'abord l'Indonésie, ensuite la Chine et le Vietnam.

Inversement, les deux difficultés principales rencontrées par les firmes japonaises implantées en Chine et en Indonésie sont l'insuffisance de la qualification ouvrière et, surtout, le manque d'infrastructures (Nakatani et alii, 1997). Sous ce dernier aspect, la situation s'est cependant nettement améliorée, dans les années récentes, en Indonésie où un gros effort a été fait en matière de réseaux de téléphone et de centrales électriques. Le problème des infrastructures reste cependant crucial en Chine.

Un autre facteur important pour l'implantation des firmes est l'existence d'un tissu industriel minimal. Cela concerne notamment les activités d'emballage, de travail du plastique et des métaux, de maintenance des équipements. A cela s'ajoute la possibilité de s'approvisionner localement en pièces. A cet égard, les pays comme les Philippines et la Chine, où les fournisseurs japonais sont encore relativement peu implantés, sont dans une situation défavorable.

Parmi tous ces facteurs de localisation, le coût du travail apparaît nettement le plus important. Les autres problèmes peuvent être partiellement résolus. La formation de la main-d'oeuvre se fait, pour une bonne part, à l'intérieur même des firmes japonaises. L'implantation des fournisseurs japonais suit celle de leurs donneurs d'ordre. Des sous-traitants locaux émergent, et, en partie avec les recettes tirées de l'investissement étranger, les Etats et les autorités locales financent des infrastructures. L'implantation des firmes japonaises apparaît à bien des égards comme extra-territoriale, non pas parce que le territoire ne joue pas un rôle mais parce qu'il se forme, économiquement, sous l'impulsion de l'investissement direct. La multiplication des parcs industriels et des zones franches d'exportation marque bien cet aspect extra-territorial.

En définitive, la seule variable essentielle, à côté du coût du travail, dans le choix des pays d'implantation est la taille du marché. De ce point de vue, la Chine et l'Indonésie sont en bonne position. Pour compenser leur handicap face à la Chine, les pays de l'ASEAN s'efforcent de mettre en place la zone de libre-échange qu'est l'AFTA. Surtout, en 1993 et 1994, ils adoptent des mesures beaucoup plus libérales vis-à-vis de l'investissement direct et du commerce qui lui est associé.

Il s'agit d'abord des droits sur l'importation des biens d'équipement par les firmes étrangères. Ils sont abaissés progressivement aux Philippines, supprimés en Thaïlande pour les firmes installées en dehors de Bangkok, supprimés en Indonésie pour les firmes situées dans les parcs industriels et exportant la totalité de leur production. En 1994, l'Indonésie révise sa loi sur les investissements étrangers, en permettant la création de filiales à 100 %, en mettant fin à l'obligation de transfert progressif de la propriété du capital aux partenaires locaux dans les *joint ventures,* en incitant les firmes à s'implanter dans les parcs industriels et les zones spéciales d'exportation. En particulier, elles ont le droit de vendre localement jusqu'à 20 % de la valeur de leurs exportations. La même année, les Philippines révise également leur loi sur les investissements étrangers, en autorisant la création de filiales à 100 %.

A l'inverse, l'avantage que constitue, pour la Chine, la taille de son marché lui permet de sélectionner les investissements étrangers, d'imposer des contraintes en matière de transferts technologiques et de contenu local de la production, de supprimer des exemptions de droits relatifs à l'importation des biens d'équipement. Les 3/4 des filiales japonaises implantées en Chine se plaignent de l'apparition de coûts non prévus et de la complexité du système fiscal (Jetro, 1997c). En outre, les autorités locales contrôlent les embauches et les licenciements des firmes étrangères. Elles leur imposent de prendre en charge le logement et une partie de la protection sociale du personnel (Delapierre et Milelli, 1997). Enfin, le marché local ne s'ouvre que progressivement, si bien que la Chine est à la fois un énorme marché potentiel et une base

productive pour l'exportation. La région de Dalian, qui est le lieu initial d'implantation des firmes japonaises, est essentiellement une base d'exportation pour le Japon. Dans les régions d'implantation ultérieure, les firmes japonaises sont plus tournées vers le marché local. Mais, récemment, Matsushita a révisé les objectifs de son usine de téléviseurs de Pékin. La demande locale ayant augmenté moins vite que prévu, il a été décidé qu'une plus grande partie de la production serait exportée (Ernst, 1997).

L'importance croissante des réexportations vers le Japon

La 25e enquête sur l'activité à l'étranger des firmes japonaises, réalisée par le MITI (1996), montre que leurs unités de production en Asie orientale destinent une part croissante de leurs ventes aux marchés régionaux et une part décroissante à ceux des pays occidentaux (tableau 4).

Tableau 4
Destination des ventes des filiales manufacturières des firmes japonaises en Asie orientale (%)

	Pays d'implantation	Région	Japon	Amérique du Nord et Europe	Autres	Total
1986	55,8	13,0	16,1	14,9	0,2	100,0
1994	57,0	16,2	16,6	9,5	0,7	100,0

Source : MITI, 25th Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies, *Tokyo, 1996.*

Ces tendances sont confirmées par l'enquête de l'Exim Bank (Nakatani et alii, 1997). Entre 1992 et 1996, la proportion des firmes japonaises déclarant que leur zone d'implantation est leur marché principal s'accroît, quelle que soit la zone considérée : NPI, ASEAN et Chine. Cette croissance est quasi mécanique. D'une part, la consommation des ménages des pays de l'ASEAN et de la Chine progresse nettement avec leur salarisation, par les firmes japonaises notamment. D'autre part, les unités de production japonaises s'échangent un volume croissant de biens intermédiaires (cf. infra). Cela n'empêche pas qu'en valeur absolue, et par rapport au marché japonais, les exportations de ces établissements vers le Japon sont en forte hausse. Il n'est pas contradictoire que les filiales des firmes japonaises en Asie orientale orientent de plus en plus leurs ventes vers les marchés locaux et que, simultanément, par rapport au marché japonais, elles jouent un rôle croissant de base d'exportation.

Les données du MITI ne permettent qu'une comparaison approximative puisqu'elles proviennent d'enquêtes successives. Elles indiquent cependant un très fort accroissement des exportations des filiales manufacturières asiatiques des firmes japonaises vers le Japon : trois trillions de yens en 1995,

contre 0,5 trillion en 1986 (une augmentation encore plus forte en dollars, compte tenu de l'appréciation du yen). En proportion du total des importations de biens du Japon (en provenance du monde entier), ces exportations passent de 1,8 % en 1986 à 9,8 % en 1994.

Une enquête du Jetro montre qu'une proportion croissante des firmes japonaises importe des produits intermédiaires ou finis de leurs filiales d'Asie (tableau 5).

Tableau 5
Proportion des firmes japonaises important des produits intermédiaires ou finis de leurs filiales d'Asie (%)

	Pièces ou roduits semi-finis		Produits finis	
	1990	1994	1990	1994
NPI	31,5	41,1	40,7	56,8
ASEAN	42,5	50,3	48,1	72,2
Chine	9,8	39,6	24,0	62,3

Source : Jetro, Survey of Approaches Taken by Business to Deal with Strong Yen, *May 1995 (in Jetro,* White Paper on International Trade, *1995).*

Les unités de production japonaises qui sont relativement les plus tournées vers le marché japonais sont situées dans la zone de Dalian (Chine) et aux Philippines (tableau 6).

Tableau 6
Exportations des unités de production japonaises vers le marché japonais, 1996

Pays d'implantation	% des filiales exportant plus de la moitié de leur production	% des filiales dont les exportations au Japon représentent plus de la moitié des exportations
Malaisie	79	30
Thaïlande	60	50
Philippines	84	66
Indonésie	53	44
Chine : Dalian	98	85

Source : Jetro, The Current State of Japanese Affiliated Manufacturers in Asia, Tokyo 1997.

En conséquence, du point de vue du Japon, les taux de production à l'étranger, les taux d'importation et les taux de pénétration des importations sur le marché domestique augmentent rapidement dans de nombreux secteurs, particulièrement dans les industries textiles, électriques et électroniques où les filiales asiatiques des firmes japonaises sont les plus actives. La production japonaise à l'étranger dépasse 50 %, en 1997, dans le secteur du vêtement. Elle est presque entièrement localisée en Asie, notamment en Chine. Dans le secteur de l'électronique grand public la production japonaise à l'étranger a dépassé (en quantité) la production domestique, à partir de 1988 pour les téléviseurs-couleur et à partir de 1994 pour les magnétoscopes. Elle est concentrée en Asie. En 1996, les importations en provenance d'Asie représentent 89 % des importations japonaises de produits de l'électronique grand public. Dans ce secteur, le taux de pénétration des importations sur le marché japonais [importations / (production domestique + importations - exportations)] passe de 4,5 % en 1988 à 30,7 % en 1996 [1]. Dans le secteur de l'électroménager la situation est comparable. Les taux de pénétration des importations croissent nettement pour certains produits (tableau 7).

Tableau 7
Taux de pénétration [1] des importations sur le marché japonais dans le secteur de l'électroménager

	1988	1993
Séchoirs électriques	13,6	27,5
Aspirateurs	17,6	21,1
Fers à repasser	8,1	14,9
Réfrigérateurs	3,5	10,6

1. Importations / (production domestique + importations - exportations).
Source : MITI, cité par C.H. Kwan (1994).

Les taux de pénétration augmentent aussi dans le secteur de l'électronique industrielle (6 % en 1988, 17 % en 1996) et, de façon spectaculaire, dans celui des composants électroniques (17 % en 1988, 60 % en 1996). Mais dans ces secteurs l'incidence des importations en provenance des unités de production japonaises en Asie est nettement moins forte.

1. *Electronic Industries Association of Japan (EIAJ)*, Facts and Figures on the Japanese Electronics Industry, 1997 edition.

2. Transformation du mode de division internationale du travail

L'investissement direct international et le processus d'intégration productive régionale qu'il provoque conduisent à l'instauration de modes de division internationale du travail beaucoup plus complexes que ceux résultant de la seule logique des échanges entre nations. Les investissements directs du Japon vers l'Asie orientale ont d'abord induit ou renforcé trois modes successifs de DIT.

1. L'opposition entre les activités primaires et les activités manufacturières. Dans les années 1950 et 1960, les investissements japonais en Asie étaient surtout destinés à l'exploitation de ressources naturelles.

2. L'opposition, au sein de l'industrie manufacturière, entre les secteurs, selon leur niveau technologique. Elle est à l'origine du transfert partiel vers les NPI d'Asie, à partir de la fin des années 1960, d'un certain nombre d'activités, notamment le textile.

3. La division internationale des processus productifs. Le plus souvent, les activités ne sont pas transférées globalement. Seules sont délocalisées les parties du processus productif qui sont intenses en travail, puisqu'il s'agit, en général, de tirer parti du faible coût de la main-d'oeuvre étrangère. Deux modalités doivent être distinguées. Soit on envisage la décomposition du processus productif de manière large, au sein d'une filière de production. Elle peut alors être inter-branche. C'est le cas, notamment, de la division du travail entre constructeurs-assembleurs et fabricants de pièces ou composants. Soit on considère les différentes étapes de la production au sein de la même branche. La firme peut alors répartir ces différentes étapes entre des unités de production dispersées dans l'espace ou, en dehors de tout investissement international, en confier une partie à des sous-traitants. Comme on le verra, cette forme de division du travail joue un grand rôle actuellement dans l'intégration productive entre le Japon et l'Asie.

Cependant l'élément le plus nouveau, caractérisant les relations dans cette zone, et le plus significatif, pour une théorie de l'intégration régionale productive, est l'importance croissante d'un mode de DIT intra-branche, fondé sur la différenciation verticale des produits. Les unités de production sont spécialisées selon une hiérarchie dans la gamme des produits. Ce mode de DIT n'est pas incompatible avec la segmentation du processus productif. Par ailleurs, il y a encore une correspondance entre le niveau de technicité de la production et celui de l'environnement (connaissances techniques, niveau de qualification de la main-d'oeuvre, qualité du tissu industriel). Mais la correspondance est moins stricte puisque la différenciation du produit s'effectue à l'intérieur d'une même technologie de base qu'il suffit d'adapter marginalement à l'environnement.

Quelle est l'importance respective des modes de DIT mis en place par les firmes japonaises en Asie orientale ? Quelles en sont les conséquences sur l'intensité du processus de délocalisation et sur le rôle des pays à bas salaire dans l'intégration productive entre le Japon et l'Asie ? Pour répondre à ces questions, on analysera d'abord les flux d'échange résultant des investissements directs japonais en Asie orientale. Puis on examinera les données indiquant une extension de la division du travail intra-branche et intra-firme.

Flux d'échange résultant des investissements directs japonais en Asie orientale

La première conséquence commerciale des investissements japonais en Asie est évidemment le gonflement des exportations japonaises de biens d'équipement vers cette zone. Pour ces biens, l'excédent japonais est, en 1994, de 22 milliards de dollars avec les quatre grands pays de l'ASEAN et de 7 milliards de dollars avec la Chine. Avec les NPI, et malgré le niveau de développement de ces pays, il atteint 45 milliards de dollars (Jetro, 1995b). A l'inverse, les importations japonaises de biens de consommation durables se sont nettement accrues, particulièrement celles provenant de l'ASEAN et de la Chine. Les importations de biens d'équipement ont également augmenté, mais des biens intermédiaires, tels que les composants électroniques, sont classés dans la catégorie des biens d'équipement.

L'augmentation des flux d'échange apparaissant dans la balance commerciale ne peut être imputée, pour l'essentiel, à l'activité des firmes japonaises implantées en Asie que dans les secteurs où les investissements directs ont été substantiels et où les échanges commerciaux étaient précédemment très faibles. C'est le cas du secteur de l'électroménager et des filières textile, électronique et automobile.

Dans la filière du textile, les firmes japonaises qui avaient investi, dans les années 1970, en Corée du Sud et à Taïwan, ont réorienté leurs investissements à partir de 1986 vers la Thaïlande et l'Indonésie puis massivement vers la Chine. L'investissement japonais dans l'industrie textile chinoise et les importations qui en découlent pour le Japon sont particulièrement importants. Ainsi, les importations japonaises de produits textiles sont passées de 1,1 milliard de dollars en 1986 à 12,2 milliards de dollars en 1995. 60 % de ces importations sont imputables à l'activité des firmes japonaises (le reste étant en partie le résultat de contrats de sous-traitance). Celles-ci ont implanté en Chine une base productive, à la fois pour l'exportation au Japon et pour servir le marché chinois. Ce dernier objectif est, pour le moment, limité par les autorités chinoises qui imposent un taux minimal d'exportation aux firmes étrangères.

Tableau 8
Evolution des flux d'échange entre le Japon et l'Asie orientale dans la filière du textile, en volume (millions de dollars 1990)

	Importations de vêtements par le Japon		Exportations de fils et tissus par le Japon	
	1986	**1994**	**1986**	**1994**
Corée du Sud	1 200	1 452	440	445
Taïwan	470	182	279	401
Hong-Kong	135	184	580	470
Singapour	2	6	129	101
Malaisie	1	59	65	107
Thaïlande	18	316	82	176
Philippines	18	84	109	90
Indonésie	2	272	78	120
Chine	675	6 670	552	1 605

Source : CEPII, base Chelem.

Le tableau 8 souligne quelques caractéristiques essentielles de l'évolution des importations de vêtements par le Japon, entre 1986 et 1994 : l'énormité des flux venant de Chine, la nouveauté de ceux en provenance de l'ASEAN, l'importance de la Corée du Sud, qui reste le deuxième pays fournisseur du Japon. Mais en 1994 les importations à partir de la Corée du Sud sont nettement plus faibles qu'en 1990 et celles qui ont pour origine Taïwan sont beaucoup moins élevées qu'en 1986. Il y a donc globalement un glissement des importations japonaises des NPI vers l'ASEAN et surtout la Chine.

A l'intérieur de la filière textile, s'est instituée une division internationale du travail. Les firmes japonaises implantées en Asie importent du Japon des fils et tissus (produits relativement techniques) et exportent des vêtements (produits dont la fabrication est plus simple). Mais les flux commerciaux montrent une différenciation assez nette entre les zones. L'importance des exportations de fils et tissus du Japon vers Hong-Kong et Singapour et le développement des exportations vers Taïwan, alors que l'importation de vêtements en provenance de ces pays diminue, semble correspondre à l'activité, dans ces pays, de firmes locales, ou en tout cas de firmes qui visent peu, ou moins qu'auparavant le marché japonais. A l'inverse, le net accroissement des exportations de fils et tissus vers la Chine, la Thaïlande et l'Indonésie est corrélé à l'implantation des firmes japonaises fabriquant des vêtements dans ces pays.

La division du travail selon la technicité des produits se retrouve à l'intérieur du secteur des fils et tissus. Ainsi, en matière de fibres synthétiques, les prix unitaires des produits exportés par le Japon sont beaucoup plus élevés que ceux des produits importés. Le Japon exporte des fibres très élaborées à usage spécifique et importe des fibres standards.

Ces schémas simples de DIT tendent cependant à être remis en cause par la logique d'extension de l'investissement direct. Les firmes japonaises de filature, de tissage, de teinture et de fabrication de fibres synthétiques s'implantent maintenant en Chine. Il en résulte deux conséquences importantes. D'une part, l'ensemble du processus de production tend à se concentrer sur les sites industriels chinois. D'autre part, la qualité des produits et la technicité de la production s'élèvent nettement (Ebana, 1997).

Dans les secteurs de l'électroménager et de l'électronique grand public, les investissements directs japonais dans les quatre grands pays de l'ASEAN et la Chine entraînent, en 1994, d'importants flux d'importation au Japon, qui étaient presque nuls en 1986 (tableau 9). Dans cette zone, les principaux pays exportateurs sont, pour l'électroménager, la Thaïlande et la Chine et, pour l'électronique grand public, la Malaisie, la Chine et la Thaïlande.

Tableau 9
Evolution des importations japonaises en provenance d'Asie orientale, dans les secteurs de l'électroménager et de l'électronique grand public, en volume (millions de dollars 1990)

	Electroménager		Electronique grand public	
	1986C5,5,0, 0,0,0	1994	1986	1994
Corée du Sud	10	114	68	334
Taïwan	36	96	124	150
Hong-Kong	10	5	8	5
Singapour	0	12	25	182
Malaisie	0	32	1	559
Thaïlande	1	95	0	188
Philippines	0	17	0	57
Indonésie	0	5	0	21
Chine	0	81	8	250

Source : CEPII , base Chelem.

Cependant la nette réorientation des investissements directs japonais vers l'ASEAN et la Chine ne semble pas s'être accompagnée d'un transfert massif de la production des firmes japonaises des NPI vers cette zone. La forte augmentation des importations venant de la Corée du Sud peut être imputée à l'activité des chaebols et non à celle des firmes japonaises. Mais dans le cas de Taïwan et de Singapour, l'activité des firmes japonaises est importante (35 % de la production). Or les importations japonaises en provenance de ces deux pays ont aussi augmenté.

Dans les secteurs des équipements informatiques et des télécommunications, les flux d'importations japonaises originaires de l'Asie orientale se sont nettement développés depuis 1986. Mais alors qu'ils se sont simplement accrus dans le cas de la Corée du Sud et de Taïwan, ils sont nouveaux pour les autres pays de la région (tableau 10).

Tableau 10
Evolution des importations japonaises originaires d'Asie orientale, dans les secteurs de l'informatique et des télécommunications, en volume (millions de dollars 1990)

	Informatique		Télécommunications	
	1986	1994	1986	1994
Corée du Sud	57	178	215	340
Taïwan	158	692	130	188
Hong-Kong	30	69	6	13
Singapour	10	1 250	3	167
Malaisie	0	271	1	350
Thaïlande	3	427	1	157
Philippines	5	165	0	68
Indonésie	0	4	0	20
Chine	1	211	6	214

Source : CEPII, base Chelem.

Cette fois-ci, cependant, la poussée des importations est assez peu liée à l'activité des firmes japonaises en Asie orientale. Elle résulte d'abord de la présence des multinationales non japonaises dans la région. C'est notamment le cas des firmes américaines dans l'industrie informatique de Singapour et dans le secteur des télécommunications en Chine. Quant aux firmes

européennes, leur implantation est forte dans l'industrie informatique de la Thaïlande. En outre, dans les deux secteurs, l'accroissement des importations japonaises venant de Corée du Sud et de Taïwan résulte du dynamisme des entreprises locales. En particulier, les PME de Taïwan ont acquis une forte position mondiale dans le matériel informatique. Les firmes japonaises multiplient les contrats OEM avec ces PME, portant sur des achats d'ordinateurs personnels et d'équipements associés.

L'analyse de l'évolution des échanges de composants électroniques fait encore apparaître, à partir de 1986, de nouveaux flux d'importation du Japon à partir de l'ASEAN et de la Chine (tableau 11). Mais, dans l'autre sens, les exportations du Japon vers cette zone se sont considérablement développées. Leur valeur dépasse même celle des importations japonaises de l'ensemble des produits électroniques.

Tableau 11
Evolution des flux d'échange entre le Japon et l'Asie orientale dans la filière électronique, en volume (millions de dollars 1990)

	Importations du Japon : électronique grand public, informatique, télécommunications		Importations du Japon : composants électroniques		Exportations du Japon : composants électroniques	
	1986	1994	1986	1994	1986	1994
Corée du Sud	341	851	228	1 593	1 048	2 544
Taïwan	413	1 030	175	458	1 127	3 272
Hong-Kong	44	87	16	35	331	1 149
Singapour	37	1 600	41	462	694	3 432
Malaisie	2	1 179	42	258	362	2 313
Thaïlande	4	771	0	121	41	902
Philippines	5	291	6	102	120	754
Indonésie	0	45	0	10	11	85
Chine	16	875	0	46	265	631

Source : CEPII, base Chelem.

De même que dans la filière textile, la division du travail dans la filière électronique conduit donc au développement des importations, par le Japon, de produits finis fabriqués par ses unités de production implantées dans l'ASEAN et la Chine, avec des composants exportés par le Japon. A l'intérieur du secteur des composants électroniques, le Japon commence à importer des produits standards à partir de ses unités de l'ASEAN et de la Chine. La très forte augmentation des exportations japonaises indique cependant qu'en 1994 le mouvement d'implantation des fournisseurs japonais de composants standards en est encore à ses débuts. Les fournisseurs de premier rang, fabriquant des produits à haute valeur ajoutée, sont déjà

implantés. Mais les fournisseurs de deuxième rang, spécialisés dans les produits standards, n'ont pas assez d'argent pour investir en Asie.

L'augmentation importante des exportations japonaises de composants vers Singapour est très liée à ce qui précède puisque ce pays sert de centre d'approvisionnement pour les firmes japonaises produisant en Asie.

S'agissant des relations avec la Corée du Sud et Taïwan, la grande majorité des échanges se fait en dehors du réseau de production japonais. Mais la division du travail est du même type que dans le cas de l'ASEAN et de la Chine puisque la valeur des exportations japonaises de composants vers ces deux pays est supérieure à la valeur des importations de l'ensemble des produits électroniques. Le déséquilibre des échanges de composants entre le Japon et la Corée du Sud est cependant beaucoup moins prononcé qu'avec les autres pays asiatiques puisque la Corée est devenue un grand producteur de circuits intégrés standards. Par contre, l'industrie informatique taïwanaise reste dépendante du Japon en matière de composants à haute valeur ajoutée, en particulier pour les circuits intégrés, les écrans à cristaux liquides et les tubes cathodiques pour moniteurs (Ernst, 1997).

Enfin, dans la filière automobile, les investissements directs japonais en Asie ont pour but de pénétrer des marchés protégés. Le développement de l'activité des firmes japonaises dans les pays de l'ASEAN, en Chine et à Taïwan entraîne, là aussi, une augmentation des exportations de pièces et sous-ensembles (tableau 12).

Tableau 12
Exportations, du Japon vers l'Asie orientale, de pièces et sous-ensembles pour automobiles, en volume (millions de dollars 1990)

	1986	1994
Corée du Sud	380	551
Taïwan$!C2,5,0,0,0,0,0	267	970
Hong-Kong	99	188
Singapour	16	0
Malaisie	40	348
Thaïlande	160	1 101
Philippines	57	207
Indonésie	312	766
Chine	101	364

Source : CEPII, base Chelem.

Encore une fois, cette évolution va être freinée par l'implantation de fournisseurs japonais en Asie. En 1994, 313 d'entre eux ont déjà des unités de production dans la région. Avant d'investir, les PME doivent cependant attendre l'implantation des fournisseurs de premier rang (Yukawa, 1995). Mais celle-ci est encouragée par les constructeurs japonais qui font face à des contraintes de contenu local de la production.

En conclusion, l'examen des secteurs où l'investissement direct japonais a été élevé, depuis 1986, dans les pays de l'ASEAN et la Chine, montre l'apparition de flux importants d'importation au Japon. Mais, entre 1986 et 1994, les importations en provenance des NPI ont également augmenté dans ces secteurs, sauf dans le textile où elles se sont stabilisées. Dans les secteurs des composants électroniques et du matériel informatique cela s'explique par les performances des firmes de la Corée du Sud et de Taïwan. Par contre, l'augmentation des importations d'équipements électroménagers et d'électronique grand public semble indiquer que la réorientation des investissements japonais vers l'ASEAN et la Chine ne s'est pas accompagnée d'un transfert massif d'activités des NPI vers cette zone. Peut-être seule la production bas de gamme a-t-elle été déplacée, ce qu'il faudra vérifier dans l'analyse des mouvements intra-branches.

Un point commun aux trois filières, textile, électronique et automobile, est l'apparition, pour l'ASEAN et la Chine, et le développement, pour les NPI, d'exportations, par le Japon, de pièces, composants et sous-ensembles. Dans l'électronique, ces exportations sont tellement importantes qu'elles dépassent l'importation de l'ensemble des produits de la filière.

Ces flux d'exportation devraient cependant diminuer, ou du moins se stabiliser, avec l'implantation des fournisseurs japonais en Asie (ou l'apparition de fournisseurs locaux de deuxième rang). D'ores et déjà, on observe une nette augmentation de l'approvisionnement régional des unités de production japonaises (tableau 13).

Tableau 13
Approvisionnement des unités de production japonaises implantées en Asie orientale (%)

	Pays d'implantation	Région	Japon	Autres	Total
1986	42,2	5,6	45,2	7,0	100,0
1994	44,2	15,5	37,4	2,9	100,0

Source : MITI, 25th Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies, *Tokyo, 1996.*

La forte croissance des achats régionaux, par rapport à celle des achats dans les pays d'implantation des établissements japonais, suggère l'existence d'un processus de rationalisation de la production et la constitution d'un réseau régional. Celle-ci est facilitée par la formation de la zone régionale de libre-échange (AFTA) (Chaponnière, 1994). Ainsi, dans le secteur automobile, une règle douanière en vigueur dans l'AFTA, la BBC (*Brand to Brand Complementation*), accorde une réduction de droits sur l'importation de pièces si plus de la moitié ont pour origine l'ASEAN. Honda bénéficie de cette disposition puisque, pour sa production d'automobiles en Thaïlande, la firme achète des pièces dans ce pays et en importe des trois autres grands pays de l'ASEAN.

Montée de la division du travail intra-branche et intra-firme

Ainsi, l'analyse des flux commerciaux entre le Japon et l'Asie orientale, résultant de l'implantation des firmes japonaises dans cette région, fait apparaître une très forte progression des échanges mais, globalement, cette progression s'inscrit dans une division du travail traditionnelle entre des pays de différents niveaux de développement. Cependant une analyse plus fine montre qu'au sein des firmes japonaises s'est mise en place une DIT intra-branche fondée sur la différenciation verticale des produits. La fabrication d'un même produit est réalisée au Japon pour les versions haut de gamme et dans des pays où le coût et la qualification du travail sont de plus en plus faibles au fur et à mesure que l'on descend dans la gamme. Ainsi, par exemple, les dispositifs d'affichage à cristaux liquides en couleur sont fabriqués au Japon et les mêmes produits, en monochrome, sont fabriqués dans les filiales situées à Taïwan. Les téléviseurs à très grand écran, avec magnétoscopes incorporés, sont fabriqués au Japon, les téléviseurs de taille moyenne à Singapour, et les petits téléviseurs en Malaisie (le degré de sophistication des téléviseurs est en général fonction de leur taille) ; les ventilateurs spéciaux au Japon, les ventilateurs standards en Thaïlande, les télécopieurs haut de gamme au Japon, les bas de gamme en Chine (Jetro, 1995b). Ce mode de division du travail repose sur deux principes. D'abord, la spécialisation des unités de production, qui vise à la réalisation d'économies d'échelle. Ensuite, la correspondance entre le degré de sophistication du produit, le coût et la qualification du travail, la qualité du tissu industriel et le niveau qualitatif de la demande locale.

Plusieurs éléments indiquent que cette répartition du travail s'est faite par glissement des activités des pays asiatiques où les salaires se sont élevés (NPI) vers ceux où ils restent faibles (ASEAN et Chine). La première indication est l'existence des investissements effectués par les uni-

tés japonaises situées dans les NPI, vers l'ASEAN et la Chine (cf. supra). En outre, l'origine des importations du Japon a nettement évolué, de 1988 à 1994, pour un certain nombre de produits. En proportion, les importations de ces produits, en provenance des NPI, ont nettement diminué alors que celles venant des pays de l'ASEAN se sont fortement accrues. C'est le cas pour les téléviseurs, les magnétoscopes, les magnétophones, les réfrigérateurs, les climatiseurs, les calculatrices électroniques, les semi-conducteurs (Jetro, 1995a). Etant donné que, dans les grandes branches concernées, les importations du Japon, à partir des NPI, n'ont pas diminué, en valeur absolue (cf. supra), il semble bien que les unités de production installées dans ces pays ont transféré la fabrication des produits du bas ou du milieu de la gamme vers celles implantées dans les pays de l'ASEAN, tout en redéployant leur activité vers une production à plus haute valeur ajoutée.

Cette évolution est à rattacher à l'élévation du contenu technique de la production dans les établissements japonais situés dans les NPI. Dans le secteur de l'électronique, S. Ostry et F. Harianto (1995) constatent qu'ils fabriquent des biens de plus en plus sophistiqués et que, parallèlement, l'intensité capitalistique de la production s'est accrue entre 1983 et 1993. Dans la filière textile, la même évolution apparaît, avec notamment le développement de la fabrication de fibres synthétiques (Cnuced, 1995). En outre, les fonctions exercées dans les établissements japonais dépassent de plus en plus la production, au sens strict. Dans les centres d'approvisionnement des filiales, situés à Singapour ou à Hong-Kong, se développe l'activité de conception des composants.

Il faut noter, d'ailleurs, que le processus de montée dans la gamme des produits s'observe aussi dans les unités de production japonaises implantées en Malaisie et en Thaïlande, qui transfèrent les productions bas de gamme vers les Philippines et l'Indonésie.

Cependant, un certain nombre de faits semblent montrer que ce processus de glissement des activités vers des pays de moins en moins développés, selon le schéma du « vol d'oies », n'est pas le seul mode d'évolution de la division du travail. En dehors de ce processus, apparaît un schéma que l'on pourrait qualifier de « saute-mouton », caractérisé par des transferts directs de production du Japon vers les filiales situées dans les pays de l'ASEAN et la Chine. Ces filiales ne sont pas spécialisées exclusivement dans la fabrication des produits bas de gamme et, surtout, elles utilisent parfois les technologies les plus modernes (Ohta et alii, 1995). Ainsi, sont fabriqués dans l'ASEAN des magnétoscopes hi-fi, des lecteurs de cassettes assez sophistiqués, des pièces électroniques complexes. Le stade amont de la fabrication des circuits intégrés (la « diffusion ») a été transféré en Malaisie. En Chine, une firme japonaise a ins-

tallé une unité de production d'écrans à cristaux liquides, à Dalian, en 1993. C'est l'année même où Philips mettait en service la première unité de ce type en Europe. En Chine toujours, une usine de caméscopes va être installée. Il est vrai qu'elle importera la plupart des pièces du Japon. Mais il en est de même pour la seule usine de caméscopes existant en Europe occidentale. L'implantation d'unités high-tech en Chine peut être expliquée par l'importance de l'objectif de pénétration du marché domestique (Fukushima et Kwan, 1995). Mais le plus important, pour la présente analyse, est que cette implantation soit possible.

Les résultats de l'enquête qu'a effectuée T. Abo (1995) sur seize unités japonaises d'assemblage électronique en Asie du Sud-Est doivent attirer notre attention. Il montre que, dans les pays de l'ASEAN, les anciennes unités de production du type « mini-Matsushita » sont faiblement automatisées parce qu'elles ont servi à produire en faibles quantités pour les marchés locaux. Avec l'ouverture des frontières, elles semblent condamnées. Par contre, les nouvelles unités implantées, du type « new-Matsu », tournées vers l'exportation, sont très automatisées et mettent en oeuvre les technologies les plus modernes.

Deux éléments peuvent être mis en avant pour expliquer cette évolution spectaculaire du mode de DIT. D'une part, l'accélération de la standardisation des techniques de production, qui ne résulte pas seulement de facteurs techniques mais aussi de l'intensification de la concurrence à l'échelle mondiale. D'autre part, l'implantation des fournisseurs japonais en Asie, qui entraîne une amélioration de la qualité des produits et une recomposition partielle des processus productifs.

Les conséquences de cette évolution sont importantes. D'abord, la validité du modèle « vol d'oies » se trouve contestée. Dans son analyse de l'industrie électronique japonaise en Asie, H. Tanaka (1993) le remet radicalement en cause. Selon lui, les unités de production japonaises situées dans les derniers pays d'implantation (ceux de l'ASEAN) bénéficient des technologies les plus avancées et peuvent fabriquer des produits sophistiqués, alors que les établissements situés dans les NPI conservent la fabrication de produits à faible valeur ajoutée. Ce point mériterait, évidemment, d'être vérifié. Même en ne remettant pas en cause le processus de glissement des productions bas de gamme vers les pays où les salaires sont les plus bas, il faut admettre, d'une part, l'existence de transferts directs du Japon vers ces pays et, d'autre part, le fait que les technologies les plus modernes y sont mises en oeuvre. C'est peut être l'une des raisons de l'ampleur des délocalisations du Japon vers l'Asie.

Conclusion

L'accumulation des investissements directs japonais en Asie a conduit à la formation d'un véritable système productif, avec une division internationale du travail et des réimportations croissantes de produits manufacturés au Japon. Depuis 1986, celles-ci ont crû fortement, non seulement en valeur absolue, mais aussi par rapport au marché japonais. Le coût du travail joue un rôle essentiel dans cette division du travail et il explique la réorientation de l'investissement direct japonais des NPI vers les pays de l'ASEAN puis vers la Chine. Cela n'est pas du tout incompatible avec l'attrait que représentent les marché locaux. La Chine est particulièrement avantagée à cet égard, mais elle est aussi une base d'exportation pour le Japon.

Les investissements directs japonais vers les pays de l'ASEAN et la Chine dans les secteurs du textile, de l'électroménager et de l'électronique ont donné naissance, à partir de 1986, à des flux de plus en plus importants d'importation au Japon. Cependant les NPI sont restés bien intégrés au système productif régional japonais puisque les firmes japonaises ont accru leurs investissements directs et, surtout, leurs réinvestissements dans ces pays. De même, les importations du Japon, à partir des NPI, ont augmenté, y compris dans les branches (sauf le textile) où le niveau d'investissement direct japonais dans l'ASEAN et la Chine était le plus élevé.

Outre la segmentation des processus productifs, se développe une division internationale du travail intra-branche et intra-firme, fondée sur la différenciation verticale des produits. Elle résulte en partie d'un glissement de la production bas de gamme des NPI vers les pays de l'ASEAN. Mais on observe aussi des transferts directs d'activité du Japon vers l'ASEAN et la Chine, qui donnent lieu à des productions de bas et de milieu de gamme, utilisant les technologies les plus modernes. Ce fait, qui devrait faire l'objet de vérifications empiriques plus approfondies, a des implications théoriques importantes car il relativise le rôle du niveau technologique global des pays d'accueil comme facteur d'attractivité des investissements directs et, symétriquement, accentue l'intérêt que représente un faible coût du travail.

Cette évolution peut être expliquée par deux facteurs. D'une part, sous l'effet de la concurrence, la standardisation des techniques de production et leur transfert dans d'autres pays, au sein d'une même firme, semblent se réaliser de plus en plus rapidement. D'autre part, l'implantation en Asie des fournisseurs japonais de premier rang a permis aux firmes japonaises de reconstituer partiellement leur système productif dans cette zone. L'importance des exportations japonaises de pièces, composants et sous-ensembles, dans les grandes filières concernées par l'investissement en Asie, montre qu'on est loin, cependant, d'une recomposition totale de ces systèmes.

La division du travail entre le Japon et l'Asie orientale reste très hiérarchisée. Les firmes japonaises maintiennent l'essentiel de la recherche-développement au Japon, ne laissant à leurs filiales asiatiques qu'une activité d'adaptation des produits aux marchés locaux. Par contre, une part croissante de la production de masse est délocalisée dans ces filiales, à tous les niveaux de la gamme des produits. Si une telle évolution se poursuivait, le Japon ne garderait que la fabrication des produits nouveaux (mais restant de moins en moins longtemps nouveaux), et spécifiques. Deux facteurs sont susceptibles de ralentir ce mouvement : d'abord, la crise financière en Asie orientale et au Japon, qui va limiter les flux d'investissement japonais en Asie ; ensuite, la baisse du yen, par rapport au dollar, observée depuis 1995. Cependant les monnaies asiatiques ont également été dévaluées par rapport au dollar et, d'autre part, le gouvernement américain n'acceptera sans doute pas une dépréciation trop forte du yen. En définitive, ces deux facteurs ne devraient pas remettre en cause l'ample processus d'intégration productive régionale qui s'est développé au cours des années et dont le fondement est la complémentarité entre un centre innovateur et une périphérie où le coût du travail est plus faible. Logiquement, ce processus devrait s'accélérer dans les deux autres pôles de la triade.

Références bibliographiques

Abo T. (1995), « Japanese Electronics Assembly Plants in East Asian Region : a Comparative Study of « Hybrid Factories » in East Asia, the US and Europe ». Paper presented for the *12th annual conference of Euro-Asia Management Studies Association,* Nov. 8-11, Milan.

Chaponnière J-R. (1994), « L'ASEAN : réussite politique, échec économique ? ». *Economie Internationale*, n° 57, 1er trimestre.

CNUCED (1995), *World Investment Report : Transnational Corporations and Competitiveness*, New York and Geneva, United Nations.

Delapierre M. et Milelli C. (1997), « L'investissement direct japonais en Chine, " un même lit pour deux rêves " ». *Economie Internationale*, n° 70, 2e trimestre.

Ebana T. (1997), « A Review of, and Prospects for, China's Textile Industry ». *Jetro China Newsletter*, n° 128.

EIAJ (Electronic Industries Association of Japan) (1997), *Facts and Figures on the Japanese Electronics Industry*.

Ernst D. (1997), « Partners for the China Circle ? The Asian Production Networks of Japanese Electronics Firms ». A paraître dans : NAUGHTON B. (ed.) *The China Circle*, The Brookings Institution, Washington, D.C.

Fukushima K. et Kwan C.H. (1995), « Foreign Direct Investment and Regional Industrial Restructuring in Asia », in Nomura Research Institute and Institute of Southeast Asian Studies : *The New Wave of Foreign Direct Investment in Asia*, Tokyo.

Industrial Bank of Japan (1997), « Present Situation and Future Prospects : Japanese Corporations' Business Development in Asia », *IBJ Quaterly Survey*, n° 109.

JETRO (1995a, 1996a, 1997a), *White Paper on Foreign Direct Investment*, Tokyo.

JETRO (1995b, 1996b, 1997b), *White Paper on International Trade*, Tokyo.

JETRO (1997c), *The Current State of Japanese Affiliated Manufacturers in Asia, 1996*, Tokyo.

Kwan C.H. (1994), « Asia's New Wave of Foreign Direct Investment », *Nomura Research Institute Quaterly*, Vol.3, n° 4, Winter.

Miti (1996), *The 25th Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies*, Tokyo.

Miti (1997) *The 6th Basic Survey of Overseas Business Activities*, Tokyo.

Nakatani K., Nakashima H., Sekine H., Moritani Y. (1997), « Exim Bank 1996 Survey : The Outlook of Japanese Foreign Direct Investment », *Exim Review*, Vol. 17, n° 1.

Ohta H., Tokuno A., Takeuchi R. (1995), « Evolving Foreign Investment Strategies of Japanese Firms in Asia », in Nomura Research Institute and Institute of Southeast Asian Studies : *The New Wave of Foreign Direct Investment in Asia*, Tokyo.

Ostry S. et Harianto F. (1995) The Changing Pattern of Japanese Foreign Direct Investment in the Electronics Industry in East Asia, *Transnational Corporations*, vol. 4, 1, April.

Ozawa T. (1992) « Foreign Direct Investment and Economic Development », *Transnational Corporations*, Vol. 1, 1.

Pottier C. (1996) « Coût du travail, délocalisations et intégration mondiale de la production par les firmes » *Mondes en développement*, tome 24, n° 95.

Tanaka H. (1993) « Investment by Japanese Consumer Electrical Appliance Industries in ASEAN and the Import of Such Products into Japan », *Exim Review*, Vol.13, n° 1.

Yukawa T. (1995) « Japanese Auto Parts in China », *Jetro China Newsletter*, n° 119.

Régionalisme et souveraineté éléments pour une approche institutionnaliste

Mario DEHOVE *

Le régionalisme désigne, en première analyse, deux réalités différentes. Il renvoie d'abord à un changement d'échelle des activités économiques, soit grâce à l'impulsion des Etats qui, progressivement convertis à la libéralisation des marchés, démantèlent les obstacles réglementaires aux échanges, soit sous la seule force d'expansion des marchés concurrentiels ou des stratégies géopolitiques des grandes entreprises et des Etats. Ces zones d'échanges - de fait - des marchandises, des capitaux ou des hommes semblent dessiner des nouvelles échelles d'autarcie stables intermédiaires entre l'Etat - dans sa définition actuelle - et le monde [1].

Mais le régionalisme renvoie aussi à une seconde réalité, beaucoup plus difficile à saisir, qui concerne les conditions et les implications institutionnelles de ce changement d'échelle des activités économiques mondiales. Sous cet angle, les économistes concentrent leurs analyses sur les liens entre l'émergence des régions économiques et la structure des grands groupes mondiaux, l'organisation de la production, la constitution de réseaux, les relations de concurrence et de coopération entre les entreprises. Ils étudient aussi la cohérence économique et la stabilité de ces nouveaux espaces économiques, les liens de dépendance qui peuvent s'y nouer entre les entrepri-

1. On trouvera dans M. Dehove (1996) des données empiriques précises sur cette recomposition différentielle des échelles des activités économiques.

* Commissariat Général du Plan, chargé de mission auprès du Commissaire ; Professeur associé Paris Nord.

ses et entre les Etats. Ils évaluent la contribution des accords internationaux à la formation de ces régions et à leur stabilisation. Ils apprécient la nécessité d'institutions nouvelles à compétence régionale et étudient l'intégration de la question régionale dans les institutions internationales.

Mais l'incidence de cette recomposition de fait des échelles économiques sur le système interétatique mondial n'est souvent appréciée par les économistes que sous deux angles finalement assez étroits. Soit ils tentent d'évaluer les modifications des rapports de force entre les pays et les zones induites par cette restructuration des échanges et des échelles de production, soit ils s'efforcent d'estimer les conséquences de ces évolutions sur l'exercice par les Etats de leur souveraineté, notamment au regard soit de nouveaux grands acteurs à dimension mondiale susceptibles de rivaliser avec eux, comme les multinationales ou les groupes financiers internationaux, soit des marchés, comme les marchés financiers.

Les grands agents des théories internationales économiques et politiques - l'Etat et les entreprises multinationales - se dilatent ou se contractent, accroissent leur richesse ou leur puissance ou les diminuent, mais ils restent dans leurs principes identiques à eux-mêmes.

Finalement peu de choses sont dites sur les conditions institutionnelles du régionalisme, c'est-à-dire sur les règles qui sous-tendent la définition des agents qui peuvent prétendre à une existence internationale et les conditions de leurs relations et de leurs équilibres, notamment territoriaux.

On peut montrer (Dehove, 1997b) que les théories des relations internationales, tant économiques que politiques, reposent toutes sur l'invariance historique des agents pouvant accéder au statut d'acteur international. Y compris celles qui, comme la théorie des régimes, tentent de dépasser l'hypothèse néoréaliste fondamentale qu'il suffit pour étudier l'équilibre interétatique mondial dans un monde dit « anarchique » de ne considérer que les intérêts égoïstes des Etats souverains (maximisation de leurs fonctions d'utilité) ou leur volonté d'accroître leurs pouvoirs (maximisation de l'écart entre leurs fonctions d'utilité et la fonction d'utilité des autres Etats si l'on adopte le langage de la théorie des jeux). Y compris également, plus près de l'économie, l'approche institutionnaliste qui tente de se libérer des hypothèses cardinales d'individualisme méthodologique et de rationalité des agents. Car toutes ces théories présupposent que les facteurs fondamentaux de l'ordre mondial (intérêts, puissance, valeurs) sont concentrés dans des entités dont la nature et la structure sont invariantes, les Etats actuels, c'est-à-dire des Etats omnicompétents et absolument souverains sur toutes les compétences (Krasner, 1983). Elles ne permettent donc pas de penser la « région » comme une entité institutionnelle nouvelle qui soit autre chose qu'une zone économique de fait ou qu'un système lâche de coopération interétatique.

Tel est l'objet de cette brève étude : montrer que l'émergence de nouvelles échelles économiques, délimitant de nouvelles autarcies relatives de fait, ne se fait pas seulement sous la seule poussée des logiques d'optimisation économique, mais qu'elle traduit également une redéfinition de fond des institutions de base de la société internationale, les Etats et les organisations internationales ; en suggérer les enjeux ; en esquisser les conditions.

Ceci implique de commencer par montrer le caractère historique de l'Etat et du principe de souveraineté absolue sur lequel il repose, et donc de faire un détour à la fois historique et théorique par la théorie du westphalisme, l'entreprise la plus aboutie d'historicisation de la notion de souveraineté et donc d'Etat.

1. L'Etat, la souveraineté et l'ordre westphalien

Après avoir rappelé brièvement la substance des traités de Westphalie et les clauses de ces traités susceptibles d'être considérées comme la formalisation d'un nouvel ordre mondial, nous nous interrogerons sur la nature du modèle d'institutions publiques qui a précédé l'Etat post-westphalien, c'est-à-dire l'Empire (et plus précisément l'Empire romain). Nous montrerons alors que cette inscription dans les traités de nouveaux principes d'organisation de l'ordre mondial - qui ne saurait à elle seule suffire à établir la réalité de l'émergence de ce nouvel ordre - est concomitante d'un ensemble de restructurations fondamentales dans un vaste ensemble de domaines d'activités ou de disciplines intellectuelles qui confirme la portée historique des traités et l'émergence d'une nouvelle conception de l'organisation des pouvoirs publics et de l'ordre du monde : renouvellement des équilibres économiques mondiaux, formulation pour la première fois d'un droit international public par Grotius, abandon de la notion de guerre juste par Crucé ouvrant la voie aux organisations internationales fondées sur la notion de paix universelle compatibles avec le système westphalien, reformulation des règles de la géopolitique par Sully [2].

1.1. Les traités de Westphalie

Les traités de Westphalie (Krasner, 1976 ; Gros, 1948) mettent fin à la guerre de Trente ans qui opposa l'Empire de Habsbourg à la France et à son alliée, la Suède.

Si la paix de Westphalie doit être regardée comme inaugurant une ère nouvelle de l'organisation des pouvoirs publics et des relations internationa-

---

2. On trouvera dans M. Dehove (1997a) une analyse plus développée de la théorie westphalienne et des conséquences qu'on peut en tirer lorsqu'on transpose ses grands principes à la construction européenne.

les en Europe, mettant un terme à l'ordre impérial et jetant les bases souverain, c'est pour deux séries de dispositions nouvelles qui po comitamment sur l'ordre externe et l'ordre interne des membres pire. L'une concerne leurs prérogatives internationales, l'autre la pouvoir de leurs souverains sur les sujets.

L'ordre externe d'abord. Dans l'organisation de l'Empire, les disposent de pouvoirs propres plus importants que ceux des r Etats modernes (post-westphaliens) même fédéraux, mais une des tes caractéristiques des institutions impériales est que les relations entre les provinces de l'Empire et les entités étrangères d'une p les provinces elles-mêmes d'autre part sont le monopole des organ riaux, y compris et en premier lieu les conflits militaires.

Les traités de Westphalie mettent fin à cette règle. Ils donnent aux principautés germaniques appartenant à l'Empire le droit de si traités et de conduire leurs propres politiques étrangères, sous rés demment que ces politiques n'attentent pas aux intérêts de l'E d'ailleurs, sous la pression des vainqueurs français et suédois, ces p tés ont été parties aux négociations et ont été signataires des traités, ainsi été les premiers cas d'application de leurs clauses.

L'ordre intérieur ensuite. A ces dispositions qui élargissent le extérieur des souverains appartenant à l'Empire, sont associées dans des prévisions qui, paradoxalement, en apparence, affaiblissent leur intérieur en limitant leurs prérogatives religieuses.

Les traités de Westphalie introduisent en effet dans les structures de l'Empire le principe de multicultisme : le traité d'Osnabrück prév les catholiques et les luthériens soient également représentés dans semblées de l'Empire, que les questions religieuses soient réglées d unanime par les deux communautés religieuses et que les procédures tice impériale garantissent aux deux confessions le même droit à l' lité des juges.

Avec les traités de Westphalie, ce sont donc deux échelles de co ces publiques qui se disjoignent pour la première fois depuis l'appari Empires, celle du sacré et celle du politique.

1.2. Quel ordre mondial avant Westphalie ? Qu'est-ce qu'un Empire ?

Paradoxalement, une des grandes difficultés que l'on lorsqu'on cherche à montrer qu'émerge avec les traités de Westp nouvel ordre international fondé sur la séparation absolue des entit ques et leur omnicompétence est de caractériser précisément l'or rieur auquel ce nouvel ordre succède.

Historiquement, c'est le Moyen-âge. Mais celui-ci présente trop de diversités institutionnelles et d'hétéronomie organisationnelle (Chevallier, 1993, Dyson, 1980) pour constituer la réalisation d'un ordre international spécifique.

Le Moyen-âge est plus une période de crise de l'institution impériale, démembrée, désunie, éparpillée, qu'une période d'accomplissement d'un ordre spécifique. S'il doit être considéré comme le modèle de l'organisation des pouvoirs publics antérieure à celle qu'a inaugurée la paix de Westphalie, c'est moins par ce qu'il est que par ce qu'il tend à retrouver et à restaurer, l'Empire. Mais cette réponse n'en est pas vraiment une, car il est tout aussi difficile de définir ce qu'est cet Empire qui aurait précédé l'Etat qui surgirait des traités de Westphalie.

L'Empire est multiple et divers : beaucoup de caractères distinguent l'Empire perse, l'Empire athénien et l'Empire romain (Duverger, Eds, 1980). Les Empires anciens sont-ils comparables aux Empires modernes (par exemple l'Empire allemand) ou aux Empires coloniaux ? Bref, est-on sûr qu'en parlant d'Empire, on ne confonde pas abusivement des formes institutionnelles, en réalité très différentes ?

Non, si l'on distingue bien l'Empire comme institution spécifique d'un ordre public et d'un ordre mondial de l'Empire comme système général de domination et d'expansion, si l'on précise que la référence impériale qui domine le Moyen-âge est un modèle parfaitement spécifié d'Empire qui est l'Empire romain. Il paraît donc légitime de retenir comme modèle d'institutions politiques et ordre du monde qui précède le monde étatique post-westphalien, et auquel il s'oppose donc, les institutions de l'Empire romain. Comment alors le caractériser ? Tant dans sa structure que son évolution, cet Empire romain partage beaucoup de traits communs avec l'Etat post-westphalien, quant à l'organisation des pouvoirs publics. Il peut être regardé (Ellul, 1961) comme une combinaison instable d'une forme autoritaire-centralisée de cet Etat post-westphalien et d'une forme plus libérale-fédérale. Une tendance à la centralisation à caractère absolutiste est en effet toujours extrêmement active. Même dans le domaine économique, en dépit d'une aversion traditionnelle des Romains à l'intervention des organes publics dans les affaires privées, et à la faveur de la crise économique qui marque une longue partie de la période impériale, les institutions impériales du centre augmentent leur pouvoir sur les provinces. Au-delà des fonctions impériales traditionnelles (infrastructures de transport centrées sur Rome, unité monétaire, sécurité des relations commerciales), les institutions centrales accroissent en effet leur emprise sur toutes les activités économiques à travers une fiscalité de plus en plus lourde appliquée surtout sur les classes moyennes, et une organisation corporatiste des centres de production (collegia). Rome, bien

que plus méthodiquement et rationnellement que les Empires continentaux précédents, dans le cadre d'un droit très développé et protecteur des prérogatives politiques du citoyen et de la propriété individuelle, tire très traditionnellement ses ressources de ses provinces par le prélèvement fiscal et accroît parallèlement sa domination directe sur celles-ci par la centralisation des fonctions publiques, l'uniformisation des règles de leur exercice, et le développement d'une administration centrale supplantant progressivement l'administration locale (développement des représentants personnels - préfets - au détriment des magistrats).

Cette évolution tendancielle vers une structuration autoritaire et centralisée des pouvoirs publics n'est pas différente de celle des Etats post-westphaliens (Bourdieu, 1995). Elle coexiste néanmoins avec l'affirmation constante de la diversité des provinces. Dans chaque province de l'Empire, les institutions publiques sont une combinaison singulière d'institutions locales traditionnelles et d'institutions projetées à partir du centre, notamment en matière de justice puisque les gouverneurs doivent juger, conformément aux règles et aux coutumes locales. L'assemblée provinciale est toujours très protégée par l'empereur, même si celui-ci favorise le romanisation des élites (notamment par la diffusion de la langue latine). Cet aspect de l'Empire le rapproche d'une structure fédérale. Il explique pourquoi lorsqu'un Empire explose (souvent sous la poussée d'envahisseurs), il tend à se désintégrer selon les lignes provinciales préexistantes, alors que le centre tend à se maintenir sous la forme d'un pouvoir fédéral.

La pérennité relative des provinces et de certaines de leurs singularités peut aussi s'expliquer par la tendance à l'expansion géographique caractéristique de l'Empire qui constitue un obstacle matériel au contrôle étroit des provinces par le centre et contribue à la préservation de leur identité. En témoigne, par exemple, le fractionnement fonctionnel et géopolitique de l'Empire romain par Dioclétien (Défense - politique ; Est-Ouest). Elle paraît contradictoire avec l'aspiration impériale au pouvoir universel. Mais, en réalité, ce qui réconcilie la tendance à la centralisation de l'Empire et au renforcement de l'autorité du centre avec le maintien d'institutions régionales fortes d'une part, la vocation à l'universel de l'Empire et la pérennité des spécificités locales d'autre part, c'est la place de la religion dans l'unité de l'Empire et dans sa prétention à l'universalisme.

Le culte impérial, qui débute très tôt dans les régions de l'Empire, est en effet l'élément principal de l'unification de l'Empire : c'est la manifestation constante du loyalisme des régions envers Rome et l'Empire. Et ce culte entretient un rapport intime au politique. Deux particularités en témoignent. D'abord, il y a autant de cultes que d'échelons administratifs et politiques (Rome, le municipe et la province), et les cultes sont inséparablement des

manifestations d'adoration religieuse et des manifestations d'allégeance politique. Le culte provincial, par exemple, est célébré chaque année par l'assemblée provinciale. Le prêtre est choisi parmi les délégués des villes. Il préside aux cérémonies rituelles (cortège, sacrifice, banquet puis jeux en l'honneur de l'empereur) puis aux délibérations politiques de l'assemblée dont les conclusions sont toujours présentées dans la forme religieuse de prières et de vœux adressés à la divinité impériale.

Ensuite, comme la composante politique de ce culte tend continûment à se routiniser et à se transformer en un ensemble de cérémonies formelles sans contenu réel et donc à affaiblir les marques de loyalisme qu'il visait à entretenir, la composante religieuse tend à s'affirmer toujours davantage dans son contenu et dans ses formes symboliques.

A l'origine ainsi, selon la doctrine romaine, ce qui est adoré, ce n'est pas la personne physique de l'empereur mais l'élément divin (genius) qu'il possède. C'est seulement après sa mort, qu'il se rapproche de la divinité, mais il ne peut jamais être Dieu. Progressivement, l'empereur devient Dieu (il prend le titre de Deus) et tout ce qui touche l'empereur est dit sacré, son palais comme son conseil.

Au début, le rituel est léger. Le genius de l'empereur n'a pas de temple mais seulement un autel, et il n'y a pas de clergé. Progressivement, le culte impérial s'alourdit et s'institutionnalise. Le rite de l'adoration par lequel les sujets rendent hommage à la divinité du prince prend tous les caractères d'un acte religieux (génuflexion, baiser au pan de la robe pourpre impériale) et une obligation périodique pour tous les dignitaires s'impose. L'empereur est représenté par des statues, le temple se substitue à l'autel et le clergé impérial qui s'institutionnalise tend à uniformiser dans tout l'Empire les rites de l'adoration de la personne de l'empereur.

C'est cette fusion entre le culte religieux et le culte politique qui est radicalement abolie par les traités de Westphalie.

1.3. Les conditions économiques de la naissance de l'Etat souverain et la redéfinition des savoirs et des catégories de perception relatifs à l'ordre public et à l'ordre du monde

L'analyse économique de la très longue période et l'étude des doctrines relatives à l'ordre public et à l'ordre mondial confirment que la paix de Westphalie marque une authentique rupture de régime dans l'organisation de la puissance publique et la coexistence des entités régionales et communautaires.

1.3.1. Un nouveau monde économique

Tous les économistes de la très longue période s'accordent pour considérer qu'une nouvelle configuration géoéconomique mondiale émerge au cours du XVI[e] siècle peu avant la paix de Westphalie et que cette émergence est dictée par la restructuration de l'économie mondiale autour de nouveaux pôles (productifs et géographiques). Sous la poussée d'un nouveau système économique mondial maritime et marchand, la nouvelle division internationale du travail qui se met progressivement en place opère un basculement des orientations des grandes lignes du commerce international au profit de l'Atlantique et au détriment de la Méditerranée et une redistribution des pôles géographiques de la puissance qui substitue l'Angleterre et les Pays-Bas (et à un moindre degré la France) aux villes italiennes de la Renaissance. Plusieurs hypothèses et modèles ont été construits pour rendre compte des conséquences de ce basculement d'une économie mondiale à une autre sur l'organisation politique du monde (de l'Europe). I. Wallerstein (1974, 1979, 1991) explique le fractionnement du territoire de l'Empire en unités plus petites et plus autonomes par la nécessité devant laquelle la bourgeoisie marchande se trouvait de composer avec les propriétaires terriens féodaux (dont l'éclatement de l'Empire renforçait la puissance politique) et donc d'ancrer le pouvoir politique autour d'un compromis géographique intermédiaire entre le fief seigneurial - échelle de domination des anciennes classes dominantes - et le monde - échelle d'expansion potentielle des nouvelles classes dominantes -. J. Anderson (1974, 1986), tout en conservant le coeur économique du modèle de Wallerstein, attribue principalement la différenciation des populations et des territoires à l'état de la codification juridique de la propriété par le droit (et tout particulièrement de la séparation du patrimoine privé et du patrimoine public du souverain). Il voit donc dans les corps intermédiaires (magistrats, parlementaires) chargés de protéger cette séparation les agents actifs de la constitution du « sentiment national » (cf. aussi Bourdieu, 1995). Comme cette codification juridique conditionnait également le dynamisme de l'accumulation du capital - en garantissant la sécurité des transactions et des contrats - cette thèse rend compte simultanément, et c'est sa force, des raisons pour lesquelles le capitalisme s'est développé sur une base nationale à partir des royaumes constitutifs de l'Empire. S. Rokkan (1976) enfin, tente une magistrale synthèse en bâtissant un modèle qui « *embrasse l'histoire entière de la formation des Etats, de la construction des nations... il représente un essai d'identification des variables cruciales dans le long et complexe processus qui nous conduit à l'actuelle constellation de territoires d'économies et de systèmes politiques* ». Cette « carte conceptuelle de L'Europe » qui ambitionne de rendre compte de la constitution des différenciations ayant dicté l'émergence du système d'Etats

nationaux en Europe, S. Rokkan la fait partir du haut Moyen-âge et explique son déploiement en combinant pas à pas l'interaction de trois dynamiques : dynamique économique d'une part qu'il appréhende par la force du réseau des villes et le flux concomitant du commerce à longue distance ; dynamique territoriale d'autre part caractérisée par la force administrativo-militaire des différents centres dynastiques ; dynamique culturelle enfin appréciée par l'intégration ethnique et linguistique des populations contrôlées par les centres urbains. Il montre de façon convaincante comment la densité du réseau des cités héritées de la phase antérieure a retardé le développement du nouveau modèle politique tout le long de l'épine dorsale du vieux continent constituée de l'axe Méditerranée-Mer du Sud. Il montre également que la rupture avec Rome de la partie septentrionale de l'Europe a permis que se constitue sur une base territoriale plus petite et plus close un principe d'identité communautaire rompant avec le principe de l'indifférenciation que la vocation à l'universalité de la domination religieuse romaine imposait à l'ensemble de l'Europe.

1.3.2. De nouvelles conceptions sur le monde

Ces analyses, comme le montre B. Badie (1992), parce qu'elles aboutissent à « *la juxtaposition ordonnée de cas singuliers reflétant chacun une forme irréductible de construction étatique et nationale* », permettent de saisir la logique de constitution d'entités positives (là l'Italie, ici la Hollande) à partir de la série des événements qui les ont engendrées. Mais elles laissent échapper du même coup les conditions de compatibilité de ces histoires singulières, c'est-à-dire les principes généraux qui conditionnaient la stabilisation en un système unique cohérent, c'est-à-dire en un ordre mondial, de ces trajectoires singulières, et qui, en retour contribuaient à les façonner.

Or, on observe effectivement que l'apparition embryonnaire de ces nouvelles entités politiques positives qui se sont progressivement dégagées du Moyen-âge européen s'est accompagnée de la constitution, dans un temps historique beaucoup plus court et de façon plus simultanée, d'un ensemble de savoirs positifs sur l'ordre public et - inséparablement - sur l'ordre mondial, cohérents avec les principes de souveraineté absolue et d'omnicompétence qui les conditionnaient. Ces conceptions qui rompaient avec les principes antérieurs caractéristiques du régime impérial sont contemporaines des traités de Westphalie et donc de la guerre de Trente ans (elles lui sont liées directement soit parce qu'elles cherchaient à y mettre un terme soit parce qu'elles visaient à consolider son issue) : l'affirmation du caractère absolu de la souveraineté par Bodin est bien connue ; sont moins bien connus l'abandon du point de vue éthique sur la guerre par Crucé, la naissance du droit international avec l'invention d'un nouveau « droit des gens » par

Grotius et enfin la définition de nouveaux principes d'équilibres géopolitiques par Sully (Dehove, 1997b ; Hinsley, 1967) :

Grotius (Dupuy, 1993 ; Bull, 1966) fonde un droit international nouveau sous-tendu par le postulat que l'unité théorique du monde qui inspire le droit impérial (et féodal) cède la place à une communauté d'Etat indépendants appelant un nouveau droit qui devra converger à terme vers une loi de la société internationale fondée sur le lien contractuel. Il apporte en effet deux nouveautés radicales aux doctrines du droit des « gens » (c'est-à-dire des « communautés » et non des « personnes ») : la « laïcisation du droit » et sa « positivation », qui apparaissent comme les deux conditions de tout droit international fondé sur la séparation radicale et la souveraineté absolue des « membres » de la société internationale.

Sully montre que c'est dans la géographie du monde, dans le découpage équilibré des territoires et des populations que se trouve le principe de stabilisation d'un ensemble d'entités absolument étrangères les unes aux autres, sans valeurs communes, après que l'unité de l'Empire ne put plus tenir en respect leurs rivalités potentielles. La paix, qu'il voit comme la conséquence mécanique de l'équilibre des pouvoirs, ne peut plus être désormais que le produit de la refonte de la carte de l'Europe : *« Diviser l'Europe également en un certain nombre de pouvoirs de telle sorte qu'aucun d'entre eux ne pourrait susciter l'envie ou la crainte des autres »*.

Solution extrême certes, et quelque peu arbitraire (puisqu'elle exclut l'équilibre par les alliances) mais qui toujours a trouvé quelque écho dans les arrangements internationaux qui ont été conclus après les grandes guerres des deux derniers siècles (congrès de Vienne, congrès de Versailles et conférence de San Francisco) dans la mesure où aucun n'a visé à consolider le pouvoir des vainqueurs dans la forme de l'Empire, mais que tous ont cherché par un nouveau redécoupage des Etats à rééquilibrer le système interétatique (Hinsley, 1967).

Une nouvelle conception de la légitimité de la guerre et de sa régulation est définie par Crucé.

Les conceptions sur l'usage de la force entre les souverains [3] - ou les Etats - enregistrent aussi dans les quelques années qui précèdent les trai-

3. Les évolutions internes aux Etats et touchant à l'usage de la violence sont bien caractérisées par Tilly (1975) : les moyens de coercition se concentrent autour du souverain et s'éloignent des puissances féodales. Concomitamment, les moyens de la violence sont monopolisés par des corps de professionnels séparés du monde social, ce qui implique la disjonction de la noblesse de sa fonction guerrière. Par ailleurs, la différenciation politique entre l'intérieur et l'extérieur, qui est au principe même de la constitution du système westphalien, se traduit et se manifeste par une stricte séparation des corps de professionnels chargés de la coercition envers les étrangers et envers les non-étrangers, l'armée d'un côté, la police de l'autre. Pour une étude plus récente s'inspirant de Tilly : Bourdieu P. (1995).

tés de Westphalie des modifications qui confirment l'émergence d'un nouveau grand régime d'organisation des pouvoirs publics à l'échelle mondiale.

C. Arche (1992) montre ainsi que deux décennies avant la paix de Westphalie sont formulées en effet pour la première fois par E. Crucé en pleine guerre de Trente ans, en 1623, les principes propres à stabiliser dans la paix un système expressément anarchique d'Etats séparés : la paix universelle et permanente garantie par des organisations internationales de conciliation et d'arbitrage. En dépit des fausses évidences, l'idée de paix universelle et permanente ne va pas de soi à l'époque de Crucé. Le principe médiéval - et impérial - qui commande l'usage de la guerre est qu'il est des guerres injustes comme il est des guerres justes. Ce que Crucé pose pour la première fois, c'est que dans un système d'Etats séparés et souverains, la guerre est toujours politiquement justifiable, qu'elle sort de l'emprise de la morale et de la justice, et qu'elle s'inscrit dans un régime de bipolarité radicale : soit s'impose de façon arbitraire l'objectif de paix universelle sans autre but et principe que celui de la pérennité du système international, soit l'altérité sans bornes des Etats conduit à la guerre permanente [4]. C'est pour cette raison que - pour la première fois aussi - la question de la paix universelle est problématisée, non plus dans le cadre des institutions de l'Empire (pape/empereur/rois, barbares/non-barbares) mais dans le cadre tout à fait nouveau de ce qui s'accomplira sous la forme des « organisations internationales ».

On voudrait tirer de ce court rappel historique quelques conclusions susceptibles d'être utiles pour l'élaboration d'un cadre d'analyse applicable à la régionalisation

Il existe bien ce que l'on pourrait appeler des grands régimes d'ordre public et inséparablement d'ordre du monde ; la paix de Westphalie, en dépit des contestations très superficielles de S. Krasner (1996), est un tournant historique dans l'histoire de ces régimes puisqu'elle marque ce que l'on pourrait appeler l'épuisement définitif du modèle impérial (c'est-à-dire du modèle d'Empire tel qu'il a été ci-dessus défini) et l'émergence d'un nouveau grand régime qui est celui de l'Etat national.

Cette analyse n'implique pas évidemment que ces grands régimes d'ordre public et d'ordre du monde que l'on s'est attaché à distinguer et caractériser - l'Empire et l'Etat westphalien - définissent des systèmes d'harmonies irréversibles qui excluent la violence entre les communautés et la

---

4. Le fait que les « ratés » de la paix universelle prennent dans le système westphalien accompli la forme de guerres mondiales, elles aussi universelles, tend à confirmer après coup cette analyse.

guerre entre Etats. Mais si ce ne sont pas des systèmes politiques de paix, ce sont bien en revanche des systèmes politiques de pacification, éventuellement par l'usage de la force. Ce que le terme de régime suggère, c'est que ces ensembles de principes, de normes et de croyances enfouies ne s'inscrivent pas dans une continuité historique unique, mais qu'ils définissent des cadres différents qui conditionnent dans la longue durée les affrontements politiques entre les communautés.

Cette analyse n'implique pas non plus que des formes d'organisation politique très proches de l'Etat westphalien n'aient pas commencé à émerger avant les traités de Westphalie, ni que, symétriquement, des formes d'organisation politique comparables à l'Empire n'aient pas subsisté après ces mêmes traités. La France et l'Angleterre s'étaient engagées dans la construction d'institutions publiques qui peuvent apparaître comme des préfigurations de l'Etat post-westphalien bien avant le traité de Westphalie ; et symétriquement, l'Empire austro-hongrois n'a cessé d'exister qu'après la Première Guerre mondiale.

Néanmoins, les traités de Westphalie marquent une rupture réelle de régime dans la mesure où ils renouvellent les principes les plus généraux sur lesquels reposent les institutions publiques et l'ordre du monde et ouvrent une période historique d'expansion interne et externe de l'Etat national et de recul, aussi interne et externe, de l'Empire.

Le passage d'un grand régime d'ordre public à un autre est précédé d'une longue période de redistribution des grands pôles de l'économie mondiale et des grands flux d'échanges interrégionaux qui renouvellent les échelles de l'activité économique et les conditions de leur cohérence.

La crise par laquelle ce passage s'accomplit - outre sa violence et sa durée - s'accompagne de la redéfinition de toutes les catégories de perception et de construction du monde politique, c'est-à-dire les structures cognitives qui sous-tendent la constitution des communautés politiques et les échelles d'exercice des pouvoirs publics (redéfinition de la légitimité de la guerre, recomposition des catégories du droit...).

Les travaux des historiens suggèrent qu'au-delà des oppositions doctrinales qui constituent l'objet immédiat des déchirements religieux qui l'ont marqué, ce qui est structurellement en cause dans le passage du régime impérial au régime de l'Etat national, c'est une recomposition d'ensemble des échelles d'exercice des pouvoirs publics, parmi lesquels compte alors le religieux (l'échelle du religieux se différencie de l'échelle du politique, alors que celle du droit tend à s'y aligner) et la définition d'une nouvelle cohérence stable entre l'exercice de ces compétences compte

tenu de leurs nouvelles échelles. Cette recomposition s'accompagne d'un reclassement de ces compétences entre celles qui sont considérées comme publiques et celles qui sont considérées comme privées.

Ce reclassement s'inscrit dans un mouvement général de redéfinition des conditions de la légitimité du pouvoir. En effet, l'analyse historique suggère que les structures et les tendances strictement institutionnelles par lesquelles on tend à caractériser traditionnellement l'Etat national (centralisation, absolutisme, rôle de la fiscalité, procédures juridiques et politiques) se retrouvent dans l'Empire. Ce qui assure sa stabilité à une certaine configuration des échelles d'exercice géographique et communautaire des pouvoirs publics, c'est peut-être moins les dispositifs strictement institutionnels qui la structurent (assemblée, conseil, procédures...) que les régimes de légitimité qui la cimentent (Entreves, 1967 et Cotta, 1967).

2. Les règles spécifiques d'institutionalisation de la régulation mondiale de l'ordre westphalien : la genèse des organisations internationales

Si l'on voulait bien un instant oublier les hommes et les événements - qui ne sont pas toujours petits et insignifiants au cours de cette très longue période -, se dessinerait alors, depuis le milieu du XVII[e] siècle jusqu'à l'après Seconde Guerre mondiale, une tendance longue qui pourrait être caractérisée par deux lignes de pente : la première serait la généralisation au monde, à partir de l'Europe, du régime de souveraineté qu'a consacré la paix de Westphalie dans la forme de l'Etat omnicompétent et souverain ; et la seconde serait la recherche tâtonnante des principes institutionnels susceptibles de stabiliser cet ordre et de permettre que s'établissent les relations de coopération mutuellement nécessaires.

Si l'on s'en tient à l'analyse positive de la dynamique de l'institutionnalisation du système, quatre phases de développement peuvent être distinguées.

La première est un peu particulière, c'est celle qui s'étend du milieu du XVII[e] au début du XIX[e]. Aucune institution internationale n'est créée pendant ces cent cinquante ans. Et comme au cours de cette période sont survenus un nombre très élevé de conflits armés majeurs qui ont opposé les grandes puissances entre elles (soixante sept si l'on en croit le recensement minutieux de Wright, 1965) cet épisode d'un siècle et demi de désordres internes et d'affrontements interétatiques violents suggère que l'autonomie absolue des entités politiques souveraines qui constituent le nouveau système européen - et par extension mondiale - est intrinsèquement plus instable et potentiellement plus belligène que l'ordre impérial avec lequel il

rompt. La paix garantie par des institutions internationales s'impose donc comme l'horizon nouveau du système, sa nouvelle frontière, parce que le monde fait l'expérience qu'avec l'unité définitivement perdue de l'Empire, aucun principe endogène d'ordre et de pacification n'existe plus dans le système westphalien.

Cette période initiale passée, trois régimes de relations internationales se sont succédé selon une tendance croissante à la concentration et à la centralisation des pouvoirs

d'abord, la Sainte-alliance [5] puis le concert des nations, de la conférence de Vienne à la veille de la Première grande Guerre mondiale, caractérisés par le renouveau de la diplomatie européenne et l'organisation régulière - et normalement périodique - de conférences multilatérales appelées à examiner les conditions de la sécurité et de la paix en Europe ;

puis, la « Société des Nations » instituée sous forme d'une assemblée plénière des contractants, d'un secrétariat et d'une procédure quasi-juridictionnelle de règlement des conflits ;

enfin, « l'Organisation des Nations-Unies » à compétence plus politique que juridictionnelle, organisée autour d'une assemblée générale et d'un conseil de sécurité dominé par les grandes puissances (par le veto) et doté du pouvoir d'imposer ses décisions par la force. Elle est complétée par une constellation d'agences techniques et d'organismes formellement indépendants, à compétences économique et financière, créés postérieurement, mais selon des principes identiques, qui forment l'ensemble des organisations de Bretton-Woods.

Au-delà des différences nombreuses et importantes qui distinguent ces trois régimes, quelques traits invariants méritent d'être soulignés dans la perspective d'une caractérisation de la dynamique globale du régime des « organisations internationales » dans le système westphalien et de ses sous régimes (Gerbet, 1980 ; Jönsson, 1993 ; Sabourin, 1994). Il s'agit :

- du rôle majeur des guerres dans la définition de ces différentes organisations,
- de l'influence structurante des organisations non gouvernementales et de la doctrine fonctionnaliste,
- du poids de l'arbitrage et du droit.

---

5. La Sainte-alliance (Russie, Prusse, Autriche, puis France et Angleterre) devait garantir le tracé des frontières dessiné au congrès de Vienne et - aussi, mais moins officiellement - préserver l'Europe monarchiste de tout retour des idées de la Révolution française. Après le départ de la Grande-Bretagne et la révolution de 1830 en France, sous-tendue par le mouvement des nationalités qui se développe dans la seconde moitié du XIXe siècle, une nouvelle coalition de grandes puissances se reforme sous le nom de concert européen.

2.1. Le rôle des guerres dans la définition des organisations

C'est après chacun des grands conflits mondiaux que les trois principaux régimes d'organisations internationales westphaliennes ont été mis en place pour, à la fois, sanctionner le résultat des combats (les pertes dues à la défaite des uns et les gains de la victoire des autres) et sous cet angle, rien ne distingue ces après-guerres westphaliens des après-guerres antérieurs, mais aussi pour réorganiser, à la lumière des enseignements du conflit et des événements qui y ont conduit, le système interétatique afin de prévenir les tensions potentielles qu'il recèle « *Yet, the war provided the furnace within which some of the most important post-war organizations were fashioned* » (Arche, 1992).

Il en résulte d'importantes conséquences pour les organisations internationales et le système interétatique westphalien.

a) La coopération pour la paix s'institutionnalise dans la forme pérennisée de la coopération pour la guerre

La période d'après-guerre (ou la période de guerre, car les discussions sur les organisations internationales ont souvent commencé pendant les guerres) est certes propice à la réflexion globale et générale sur l'organisation du monde. C'est une période singulière d'ouverture politique et de recherche institutionnelle. Au cours de la Première Guerre mondiale, par exemple, le président Wilson fut chargé de mettre en place une « association générale des nations » et son conseiller, le colonel House, établit à cette fin plans sur plans.

Parallèlement, en Angleterre, une commission officielle, présidée par Lord Phillimore, passa en revue tous les plans existants, y compris ceux qui avaient été imaginés par les philosophes du XVI[e] et du XVII[e] siècles. Des plans restés célèbres furent également élaborés par L. Bourgeois en France et Jan Smits en République Sud Africaine. La définition de l'ONU a aussi donné lieu à un intense bouillonnement intellectuel dans les milieux non politiques puisque (Russel et Muther, 1958) nombre d'organisations privées américaines transmirent leurs propres propositions aux participants aux conférences de Dumbarton Oaks et, plus tard, de San Francisco. Restait-il d'ailleurs une formule à inventer après la floraison de plans et de projets qui s'étaient épanouis dans la période au cours de laquelle la paix de Westphalie fut conclue (Hinsley, 1967) ? L'expérience accumulée dans le passé a sans doute également influencé le choix de la solution finalement retenue.

La Société des Nations se voulait plus universelle et plus institutionnalisée que le Concert qui l'a précédée ; elle s'était également inspirée des con-

férences de La Haye [6] sur le rôle des réductions d'armements et de la limitation des industries de guerre dans le maintien de la paix.

L'ONU, délibérément politique, avait également tiré les leçons des illusions du juridisme pointilleux de la Société des Nations et de l'impuissance d'une assemblée générale des nations pour assurer la sécurité du système interétatique, ce qui a conduit à l'invention du Conseil de sécurité.

Mais, ce qui a sans doute le plus compté dans l'élaboration des organisations internationales successives, c'est moins les leçons du passé et les connaissances théoriques accumulées que l'expérience immédiate et pratique de l'organisation de la coopération militaire du temps de guerre : « *The machinery that had stood the terrible test of war inevitably became the nucleus of the peace conference* » (Lord Hankey, 1946). La Société des Nations - et notamment le Conseil de la ligue des nations, le forum des grandes puissances - doit aussi l'essentiel de ses structures aux institutions mises en place dès 1916 par les alliés pendant la Première Guerre mondiale : d'une part, le comité interallié composé des Premiers ministres, des ministres compétents et des experts, et qui fut l'organe de coopération politique des alliés ; d'autre part, le Conseil suprême de guerre qui avait à sa disposition un secrétariat permanent et qui avait autorité sur un ensemble diversifié de conseils interalliés spécialisés dans les affaires économiques, militaires et politiques relatives à l'organisation de la guerre.

Un des objets essentiels de ces comités composés de représentants gouvernementaux, parmi lesquels comptaient Arthus Salter et Jean Monnet, était d'organiser sur la base la moins politique possible - pour accroître leur efficacité - l'usage intensif des ressources de toutes sortes rendues rares par la guerre [7].

De la même façon, l'intense coopération entre les Etats-Unis, l'URSS, le Royaume-Uni et la Chine pendant la Seconde Guerre mondiale et le rôle majeur que ces quatre grandes puissances ont joué dans la victoire ont servi de modèle - ou ont dicté - l'institution du Conseil de sécurité.

Il s'ensuit, sans doute, et paradoxalement, que les organisations internationales sont toujours en retard d'une guerre, ou d'une paix. Les conditions dont elles sont issues sont en effet, par définition, dépassées par la résolution du conflit dont le dénouement jette les bases d'un renouvellement complet des conditions dans lesquelles le système interétatique peut se stabiliser dans la paix. Cette règle s'observe à l'évidence pour les Nations-Unies, qui issues de la

---

6. Conférences qui se sont tenues en 1889 et 1907 afin d'instaurer la paix par le droit, et qui échouèrent dans leur tentative de déboucher sur des accords de désarmement et d'arbitrage obligatoires. Leur seul succès - les règles du droit de la guerre - ne fut qu'apparent puisque ces règles ne furent pas respectées pendant la Première Guerre mondiale.
7. Le Conseil suprême de la guerre peut lui-même, d'ailleurs, être regardé comme descendant du comité de défense impériale créé en 1902, ne serait-ce que parce que le premier avait à sa tête Sir Maurice Hankey, qui avait été le secrétaire du second.

guerre contre le fascisme, ont eu à traiter principalement jusqu'à la fin des années quatre-vingt-dix de l'affrontement entre l'Est et l'Ouest et de la montée du Tiers-Monde, et qui n'a pu subsister à ce décalage que grâce, selon les historiens de cette institution, à la somme d'efforts qui avaient été justement faits au moment de sa conception pour qu'elle soit le moins possible assujettie à ses conditions historiques.

Elle s'observe également pour la Société des Nations dont le légalisme fondamental [8] s'avèrera, dès la fin des années vingt, entièrement inapproprié à la violence sauvage et sans principes des fascismes triomphants.

C'est sans doute parce que les organisations internationales du système westphalien ne peuvent avoir pour horizon que la paix universelle, qu'elles ne peuvent être conçues que dans les « ratés » de cette paix, et c'est peut-être parce qu'elles ne peuvent être fondées que dans la guerre qu'elles ne peuvent assurer durablement la paix.

Cette conclusion mériterait sans doute d'être rapprochée d'une observation comparable relative à la citoyenneté (Balibar, 1995). Elle suggère en tout cas que les deux institutions les plus caractéristiques du système westphalien par rapport à l'Empire, la plus petite (le citoyen par rapport au sujet) et la plus grande (l'organisation internationale par opposition à l'Empire) ne s'enracinent vraiment que dans cet épisode à haute teneur symbolique de la communauté qu'est la guerre.

b) « L'Etat » cratie

Du fait que la création des organisations internationales soit inséparable des guerres desquelles elles proviennent et où elles s'enracinent, il résulte aussi sans doute qu'elles sont toutes fondées sur le principe d'une assemblée générale d'Etats ayant tous le même poids théorique dans les décisions [9]. Le principe « un Etat = une voix » n'est certes pas étranger au système interétatique westphalien qui repose sur l'autonomie absolue des Etats. Mais cette autonomie n'empêche pas a priori qu'un système de pondération puisse prendre en compte le poids réel des Etats, ne serait-ce que la population.

Les principes sous-tendant l'économie du régime westphalien n'impliquent donc pas l'indifférenciation pondérale des Etats, éventuellement combinée d'ailleurs à un système de veto traditionnel pour les décisions susceptibles d'affecter ou de vider de sa substance le principe de souveraineté (par le biais de la notion « d'intérêt vital », par exemple). C'est ce que confirme pleinement l'expérience de la Communauté européenne. L'adoption du strict

8. Cf. comment les articles 12-16 qui constituent le cœur de la convention et qui prévoient comment les Etats doivent régler par la conciliation leurs désaccords en constituent un exemple frappant.

9. Ce que néanmoins l'ONU a tenté de tourner partiellement avec l'institutionalisation du Conseil de sécurité.

principe « un Etat = une voix » par les assemblées générales des organisations internationales se comprend mieux si l'on prend en compte leur enracinement dans la guerre, si l'on n'oublie pas que toute l'expérience accumulée en matière de guerre et de sécurité suggère qu'un petit pays peut compter autant qu'une grande puissance dans l'issue d'un conflit (la Serbie et la Belgique, par exemple pour la Première Guerre mondiale), et si l'on ne perd pas de vue non plus que, dans l'après-guerre, il n'est pas possible de mesurer et de pondérer la contribution de chacun à la victoire, ou aux horreurs.

Il s'ensuit également, sans doute, que les organisations internationales sont de puissantes machines à diviser et à produire des Etats. D'une part, parce qu'elles tendent à se substituer dans nombre de fonctions - qu'elles contribuent à « dépolitiser » en apparence - aux Etats existants, et qu'elles incitent par là les entités sub-étatiques (les régions) à revendiquer plus d'autonomie (l'exemple des « régions européennes » en témoigne indiscutablement) et, d'autre part, parce qu'elles reconnaissent les Etats en tant que tels, sans distinction de taille. S'établit ainsi par là une causalité circulaire entre le morcellement étatique et l'universalisme des organisations internationales.

2. 2. Le développement des organisations internationales non gouvernementales et le fonctionnalisme

Parallèlement aux organisations intergouvernementales se sont également développées les organisations internationales non-gouvernementales. Beaucoup de facteurs ont contribué à leur multiplication (Keohane, 1984) : le développement, toujours cité en premier, des moyens de communication, l'extension géographique des échanges commerciaux et l'utilité de codifier et de standardiser des unités de mesure, les règles arbitraires de toutes sortes, les catégories, notamment statistiques, d'appréhension formalisée de la vie économique et sociale [10].

Cette tendance pourrait être regardée, pour ce qui concerne la codification et la standardisation, comme l'expérience au niveau international de la centralisation du « capital informationnel » (Bourdieu, 1995), caractéristique de la genèse de toute structure à caractère étatique. Cette façon de voir

10. Depuis la convention d'octroi conclue en 1804 qui a fondé une administration supranationale chargée du contrôle de la navigation sur le Rhin, le nombre d'institutions internationales à caractère fonctionnel n'a cessé de croître : les agences relatives aux voies navigables [Elbe (1821), Rhin (1831), Danube (1836)] à la suite de leur ouverture à la navigation après le congrès de Vienne, les unions professionnelles (télégraphique en 1868, postale en 1874), les poids et mesures (1875), l'Union pour la publication des tarifs douaniers (1890), les bureaux internationaux pour la santé (1881), les associations humanitaires [contre l'esclavage (1840), la Croix rouge (1864] ou sociales (Association pour la protection légale du travail, qui a conduit à la création du BIT en 1918), sans oublier des internationales syndicales ou politiques, socialistes ou anarchistes. Ce mouvement a culminé en 1910 par la création, comme il se devait, de l'Union des associations internationales. Après la Seconde Guerre mondiale, ces institutions ont été encouragées et encadrées par les agences spécialisées de l'ONU. D'après l'annuaire des organisations internationales, leur nombre serait passé de 176 en 1902 à 2 000 en 1980.

risquerait cependant de laisser échapper ce qu'elle doit spécifiquement au système interétatique et au caractère absolu des frontières qui le structurent. C'est parce que les Etats sont pleinement souverains et donc omnicompétents sur l'ensemble de leur territoire qu'apparaît la nécessité de dépasser ces souverainetés - ou de les coordonner - dans des institutions internationales.

Ce que ces institutions non-gouvernementales montrent d'abord bien sûr, c'est que ce dépassement pose d'autant moins de difficultés qu'il apparaît comme technique, c'est-à-dire en réalité qu'il est d'autant plus éloigné du cœur de la souveraineté : la sécurité intérieure et extérieure. Mais, en retour, son développement est aussi supposé modérer les rivalités interétatiques, et donc atténuer les potentialités guerrières intrinsèques au système westphalien.

Il s'ensuit trois conséquences logiques liées. D'abord une conséquence concernant le rôle d'une figure sociale, sans doute propre au système westphalien : l'expert. Toutes ces organisations non-gouvernementales ont accordé une place centrale dans leur fonctionnement et leur doctrine aux techniciens nationaux, détachés des Etats, et chargés de régler les problèmes spécifiquement posés par l'existence des frontières et des Etats. Cette espèce de magistrature technique devait rester indépendante des intérêts propres des Etats, mais elle devait veiller néanmoins à ce que ces intérêts soient protégés par des procédures appropriées.

Ce modèle a progressivement diffusé vers les organisations inter-gouvernementales. C'est sur lui que s'appuie la conception fonctionnaliste des relations internationales qui a trouvé son expression théorique la plus achevée dans l'œuvre de D. Mitrany (1946) et son application la plus systématique et la plus consciente dans la construction européenne.

Ensuite, une seconde conséquence concernant la capacité de ces institutions à trouver les modèles organisationnels les plus appropriés au système westphalien, que les organisations internationales transposeront dans les matières plus politiques par la suite. Ce sont les organisations non-gouvernementales du XIX^{e} qui ont mis au point l'institution du secrétariat, organe singulier, au rôle politique extrêmement faible, chargé de mettre en œuvre les orientations d'un organe politique (le conseil, l'assemblée) garant de la souveraineté des membres et de faire progresser, à travers la force du droit de proposition qui leur était concédé, le dépassement de ces souverainetés.

Enfin, dernière conséquence, la tendance à l'universalisme. Ces institutions tirent leur force de leur capacité à rassembler, non seulement une majorité, mais la totalité des Etats intéressés à une question transfrontalière. Cette condition n'est pas seulement technique - un Etat peut à lui seul, s'il refuse de coopérer, faire échouer un projet de coopération - mais elle est

aussi politique, car elle garantit que la coopération ne se fait pas au détriment de ceux qui n'y participent pas. Et ce principe est si général qu'il doit aussi s'appliquer - et c'est sans doute la caractéristique la plus singulière du westphalisme - aux Etats qui ont perdu les guerres, ces grandes guerres qui réactualisent le système interétatique et après lesquelles sont redéfinies les nouvelles organisations internationales. Mais, a contrario, ces institutions sont d'autant plus puissantes qu'elles restent spécialisées et fonctionnelles, ce qui tend à préserver le caractère universel de la souveraineté des Etats et leur omnicompétence caractéristique du système westphalien. Là encore, le modèle non-gouvernemental a fortement inspiré les principes des organisations intergouvernementales. Ainsi, après la Seconde Guerre mondiale, c'est sur le modèle de la spécialisation très étroite qu'a été conçu l'ensemble des organisations internationales gouvernementales, avec l'ONU chargée principalement de la sécurité et de la coordination politique, puis le FMI, séparé lui-même de la Banque mondiale, eux-mêmes distincts de la charte de la Havane transformée, après le refus des Etats-Unis de créer une organisation mondiale du commerce, en GATT.

2.3. L'arbitrage et la règle de droit

Si aucun pouvoir ne domine plus, par définition et irréversiblement, aucun Etat, la paix - que le système place en son centre parce qu'elle ne s'y enracine plus - peut-elle être sauvegardée par le développement des procédures de conciliation et l'adoption des règles de droit unanimement - ou majoritairement - acceptées ?

On pourrait retenir l'idée que la conciliation - ou l'arbitrage - se distingue de la négociation diplomatique par l'intervention d'un tiers supposé impartial, ou l'acceptation d'une procédure et d'un corpus de règles préexistantes agréées par tous.

Il apparaîtrait alors que le premier exemple significatif de conciliation est celui d'Alabama en 1871 qui a mis fin à un conflit entre les Etats-Unis et la Grande-Bretagne et que la conférence de La Haye de 1898 a institutionnalisé le système en mettant en place un collège permanent d'arbitres internationaux et en adoptant une convention pour le règlement pacifique des disputes interétatiques. Cette approche légaliste de la pacification du système westphalien s'est développée à la fin du XIX^{e} siècle et elle a culminé dans la convention de la Société des Nations. Y sont en effet détaillées les conditions dans lesquelles les Etats doivent traiter leurs conflits, notamment y est reprise l'idée de « *breathing space* », période pendant laquelle la guerre est absolument interdite afin que les Etats puissent tenter de régler pacifiquement leurs différends, les pulsions irrationnelles étant supposées

s'apaiser progressivement. Par ailleurs, y est également prévue l'instauration de la Cour permanente de justice internationale.

La tendance à développer l'arbitrage international a décliné après la Seconde Guerre mondiale. Le système onusien, beaucoup plus politique, laisse en effet une place beaucoup plus réduite à la « magistrature ». Ce repli de la logique juridique après la Seconde Guerre mondiale, s'explique par l'expérience qui a été faite avec la Société des Nations des limites imposées par le système étatique lui-même à l'application effective des normes.

La règle de droit - posée quels qu'en soient d'ailleurs sa source et son régime, dans une convention, un traité ou un accord politique - ne vaut que par son exécution, effective ou potentielle. Or, le principe même de la souveraineté absolue exclut par principe (contrairement à l'Empire) le recours à la violence légale d'une majorité d'Etats, ou d'une institution internationale, sur un Etat, même dans le cas de l'application d'une règle antérieurement acceptée par l'Etat auquel elle doit s'appliquer. On conçoit que le problème - proprement insoluble - de l'application de la violence légitime à un Etat westphalien ait reçu les solutions théoriques les plus nombreuses, les plus variées et les plus ingénieuses. De cet ensemble se détache la solution pratique la plus simple - et la plus robuste - proposée par L. Bourgeois lors de l'examen des schémas de Société des Nations : un tribunal composé de délégués des Etats membres de la société des nations prend sur une base légale des décisions qui sont exécutées par une force armée commandée par un état-major permanent.

Mais c'est parce que cette solution est la simple transposition au niveau international du modèle national - et donc qu'elle méconnaît en fait, la question d'ordre pratique qu'elle vise à résoudre - qu'elle est à la fois celle qui a le pouvoir d'attraction le plus fort et celle qui est la moins applicable.

Tous les régimes d'organisation internationale ont adopté une formule de violence internationale institutionnalisée : la charte des Nations-Unies a ainsi, par exemple, prévu en ses articles 46 et 47 la mise en place d'un état-major militaire permanent. Aucun n'est parvenu à ce qu'elle soit autre chose qu'une clause sans portée. La raison en est sans doute que l'usage international de la force qu'ils prévoyaient avait pour but de « préserver et de faire respecter contre toute agression extérieure l'intégrité territoriale et l'indépendance politique existante de tous (leurs) membres », c'est-à-dire de conserver l'ordre étatique westphalien, alors que cet ordre excluait constitutivement que puisse se former, ailleurs que dans ses unités élémentaires, un foyer de monopolisation de l'usage de la violence légitime.

3. Régionalisme et après westphalisme

L'observation économique, qu'elle soit statistique ou monographique, suggère que des restructurations qui sont aujourd'hui à l'œuvre au niveau mondial, quelles qu'en soient leurs causes, émergent de nouvelles cohérences géographiques. Elles remettent en cause le principe westphalien pour deux raisons de principe différentes.

D'abord, parce que certaines des nouvelles échelles qui se dégagent, pour certaines activités ou fonctions, sont incompatibles avec le principe fondamental de l'ordre mondial actuel qui est que l'échelle étatique est économiquement arbitraire. La souveraineté est en effet supposée compatible avec toutes les dimensions territoriales et communautaires, avec le pays de la taille de continents comme avec les pays de la taille de petites cités.

Ensuite, et c'est peut être plus important, parce que les échelles qui tendent à s'imposer sont différentes les unes des autres. Ce qui est ainsi remis en cause, c'est moins la souveraineté absolue en soi que son corrélât implicite : l'omnicompétence de l'Etat.

Parce qu'il y a une échelle commerciale (plutôt les grandes zones économiques, Etats-Unis, Japon, Union européenne, peu ouvertes et identiquement ouvertes) une échelle financière (Benassy et Deusy Fournier, 1994) (à la fois mondiale parce que les financements sont très internationalisés et nationale parce que les soldes internationaux de financements croisés demeurent faibles) et une échelle des migrations, il est difficile d'imaginer qu'une recomposition puisse se faire, selon le principe de l'omnicompétence westphalienne, autour d'une échelle commune nouvelle intermédiaire entre les Etats actuels et le monde qui serait la région. Le démembrement fonctionnel pourrait être une nouvelle donnée de principe de l'ordre économique mondial. C'est en tout cas ce que suggèrent les métaphores qui décrivent la future géographie économique mondiale en termes d'archipel et qui sollicitent les pouvoirs d'évocation des figures élémentaires de la topologie comme les entrecroisements, les superpositions et les maillages.

D'où la question de fond : cette recomposition géographique des activités économiques selon de nouveaux principes structurels a-t-elle son pendant en matière d'organisation des pouvoirs publics et d'ordre mondial ? Le système westphalien cède-t-il la place à un nouveau système interétatique ? Comment le caractériser ? et quelle est la place de la « régionalisation » dans ce nouveau système en voie de constitution ?

La capacité intégratrice des Etats demeure encore très forte, en dépit de la tornade libérale des années quatre-vingt. Les compétences regardées traditionnellement comme proches du foyer de la souveraineté (défense, po-

lice, enseignement) restent monopolisées par les organes étatiques nationaux, et donc aussi la fiscalité et l'appareil administratif qui en sont les conditions matérielles. Les règles qui structurent les marchés du travail et les principes d'organisation des systèmes sociaux sont encore très différentes selon les pays. Et même en Europe, en dépit d'une volonté d'intégration sans cesse renouvelée, il semble, d'après les premières enquêtes sur les effets du marché unique (Commission européenne, 1996) et sur la convergence réelle (Loufir et Reichlin, 1994 ; Hanaut, Loufir, Mouhoud, 1996), que les mécanismes de régulation économique propres à l'intégration économique sur une base étatique (westphalien) constituent avec les idiosyncrasies des obstacles structurels à l'intégration.

Pourtant, de nombreux indices suggèrent que le système interétatique westphalien tend à s'affaiblir. L'Etat centralisé et omnicompétent est de plus en plus contesté. Les institutions internationales issues de la dernière guerre paraissent de plus en plus inadaptées et dépassées. Parallèlement et concomitamment, de nouvelles institutions émergent à un niveau régional ou mondial : l'Europe, l'OMC sont fondées sur des conceptions de la souveraineté différentes de la conception qui sous-tend l'édifice westphalien. Mais l'analyse qui précède de ce tournant de l'histoire longue de l'ordre mondial qu'a été la période de la guerre de Trente ans et de la paix qui y a mis un terme suggère qu'un régime étatique ne se caractérise pas seulement par ses institutions et ses organisations - au sens strict - mais aussi par les conceptions, les formalisations, les théorisations, les symbolisations qui le conditionnent et avec lesquelles il doit entretenir des relations de compatibilité subtiles et profondes.

3.1. La crise des institutions propres au système interétatique westphalien

Forces centripètes et centrifuges sur l'Etat

La contestation - latente ou effective - de la délimitation des unités politiques actuelles prend deux formes contrastées, opposées dans leur principe, mais qui peuvent se recouper dans la pratique.

La première, c'est la volonté de certaines communautés qui se vivent comme des nations, même petites, de faire coïncider les limites de ce qu'elles pensent être leur identité nationale avec les frontières d'une unité politique ; de se doter d'un Etat, même contre l'évidence que cet Etat ne pourra disposer à lui seul des moyens d'une réelle autonomie, ni économique ni politique. Elle s'exprime, comme en Europe centrale et orientale (Sellier, 1991, Seidelman, 1992), par une poussée irrédentiste de micro-nationalités

qui ne peuvent nourrir l'espoir, à cause de leur taille, de disposer d'une souveraineté effective.

La seconde, c'est la tentation de certaines régions dont la réussite économique est brillante, de rompre les liens de solidarité économiques - notamment fiscaux - avec les autres régions d'un même Etat dont le développement économique est plus lent, et en dépit parfois d'une appartenance commune à une communauté nationale très ancienne. C'est une des graves menaces qui plane sur la Chine d'aujourd'hui, soumise à un réel risque de fractionnement politique entre une façade maritime et quelques grands pôles urbains dont le taux de croissance est exceptionnellement élevé et l'immense zone continentale dont le rythme de développement est beaucoup plus modeste [11]. L'Europe n'est pas à l'abri de ces tendances à l'émiettement des Etats et à la dissociation des communautés régionales : le Royaume-Uni, la Belgique, l'Italie, l'Espagne s'éparpillent, se fissurent ou se déchirent. La construction européenne - la constitution d'une unité économique à une échelle plus grande que les anciens territoires étatiques - a sans doute encouragé ce fractionnement des vieux Etats européens en inspirant le sentiment aux sous-ensembles régionaux qu'ils devenaient inutiles parce que les fonctions qu'ils assuraient seraient transférées progressivement à l'Union européenne.

Dans toutes les régions du monde, l'Etat est soumis à cette double pression : d'une part, constitution d'une région économique d'une taille supérieure correspondant à l'échelle des activités économiques internationales, sous une forme plus ou moins institutionnalisée ; d'autre part, formation de régions de tailles inférieures à l'Etat sur des principes d'identité (de natures variables : nationale, économique, politique) autodéfinie.

Cette recomposition actuellement à l'œuvre des unités territoriales selon de nouvelles lignes de partage, ne conduit certainement pas à la fin des territoires, des frontières et des souverainetés, comme pourrait le laisser croire l'idée de mondialisation. Elle convergera sûrement vers de nouveaux découpages et de nouveaux principes de séparation, sans doute plus relatifs que celui de souveraineté absolue que l'on tient du XVII[e] siècle. Et elle ne sera pas dictée par les seules échelles de l'optimum économique, tant ce qui se délie aujourd'hui ne se défait pas seulement sous les seules forces de l'internationalisation économique, mais aussi sous celles que la fin de la coupure du monde en deux blocs rivaux et hégémoniques a laissé se déployer après les avoir si longtemps contenues.

---

11. Ce risque a d'ailleurs amené le gouvernement chinois à doter l'Etat central d'une administration fiscale propre et à ne plus laisser les régions collecter l'impôt pour son compte.

La caducité des principes originels des organisations internationales actuelles et leur redéfinition dans la pratique

Même si elles ne sont pas sans influence sur les affaires du monde qu'elles permettent encore d'ordonner, les organisations internationales subissent une crise profonde (Lyons et Mastanduno, 1993, Jönsson, 1993).

En premier lieu, parce qu'elles ne peuvent plus remplir les fonctions pour lesquelles elles avaient été créées et exercer les compétences qui leur avaient été attribuées. L'ONU est de nouveau retombée, après la guerre du Golfe, dans une paralysie qui désormais, l'URSS ne pouvant plus être accusée d'obstruction, ne peut être imputée aux conditions de la guerre froide et renvoie directement au caractère approprié de ses principes et de son fonctionnement, de sa charte et de son organisation (Senarclens, 1993). Cette inefficacité est d'autant plus grave qu'avec la fin de la guerre froide, la prolifération nucléaire, la montée de nouvelles puissances et la multiplication des Etats et des irrédentismes, notamment en Europe, la sécurité du monde paraît de plus en plus précaire (Seidelman, 1992).

Le FMI n'exerce plus aucun rôle direct, par la force des choses, sur le marché des changes depuis le flottement généralisé des monnaies-clé. Il s'est reconverti, avec des succès inégaux, dans un rôle d'expertise et de conseil en matière d'ajustement macro-économique de moyen et de long terme, de coordonnateur des plans de sauvetage lorsque survient dans les pays en développement une crise de paiement susceptible de compromettre le système monétaire international dans son ensemble, et enfin de caution de la stabilité financière des pays faisant appel aux bailleurs de fonds internationaux (Chavagneux, 1994).

La Banque mondiale, quant à elle, s'est également tournée vers les politiques d'ajustement de moyen et de long terme, en dépit de la concurrence du FMI, et parce que son activité traditionnelle et statutaire de financement des projets dans les pays en développement ne lui paraissait plus suffisante et ne correspondait plus à l'expérience du décollage économique des pays émergents.

Les organisations à vocation plus régionale éprouvent des difficultés d'identité comparables. L'OTAN a, avec la disparition du bloc de l'Est et l'affaiblissement probablement durable de la Russie, perdu sa stratégie et sa raison d'être, notamment en regard de l'Union européenne et de sa vocation politique, est une question désormais ouverte : va-t-elle la compléter ou bien va-t-elle s'y substituer ? Aucune réponse définitive ne sera donnée avant que l'architecture d'ensemble de la sécurité européenne (OSCE, UEO, UE) ne puisse être définie, au moins dans ses grandes lignes.

Cette concomitance de la crise des organisations internationales et de celle des Etats confirme l'existence d'une dépendance circulaire entre système d'Etats et type d'organisations internationales.

Non seulement, comme cela est communément admis, parce que les organisations internationales dépendent directement sur le plan matériel comme sur le plan politique des Etats qui les instituent mais parce qu'en retour, au niveau des principes les plus profonds - politique, économique, symbolique - qui conditionnent leur existence sous la forme de la séparation absolue, les Etats dépendent eux-mêmes des organisations internationales, mêmes si ces organisations peuvent peut-être superficiellement paraître inefficaces et inutiles lorsqu'on les évalue par rapport à leurs statuts officiels.

L'émergence de nouvelles institutions publiques régionales et mondiales ; l'exemple de l'Europe et de l'OMC

Ni Etat, ni confédération, ni fédération, l'Union européenne est une telle institution absolument nouvelle (Dehove , 1997a). Ce n'est pas une organisation internationale comme les autres (c'est-à-dire westphalienne) ; beaucoup de singularités en porte témoignage

Elle institue un ordre juridique propre (traités et jurisprudence) qui sous-tend le régime de l'applicabilité directe des normes (un règlement n'exige pas de transposition en droit interne et son application est placée sous le contrôle du juge national).

Un organe spécifique - la commission - est chargé de défendre et de promouvoir l'intérêt de l'Union en tant que tel (monopole de l'initiative [12]) mais sous le contrôle du Conseil (à qui revient la décision finale) et dans le cadre (depuis la crise de 1966) des grandes orientations définies par le Conseil européen.

Elle s'est donné dès son origine des ambitions d'intégration politique qui expliquent que ses institutions soient surdimensionnées par rapport aux compétences qu'elle exerce au-delà de la simple régulation d'une union douanière (politiques communes), parce qu'elles anticipaient l'intégration progressive de nouvelles compétences par effet d'entraînement fonctionnel du marché commun aux compétences du cœur de la souveraineté.

Elle opère par brassage intensif et continue des administrations nationales.

---

12. Le monopole de l'initiative ne doit pas être confondu avec le monopole de proposition (les projets sont présentés par des Etats) mais il implique qu'il revient à la Commission, et à elle seule, de définir quand et dans quels termes ces propositions peuvent être soumises en principe à la délibération du Conseil qui ne peut les amender qu'à l'unanimité.

En ce qui concerne les organisations internationales, l'OMC marque également une rupture par rapport aux principes antérieurs puisque, si elle a repris l'ensemble des accords constitutifs du GATT, il est prévu que les décisions qu'elle prendra pour les litiges qui lui seront soumis s'imposeront directement aux Etats-membres [13], ce qui constitue l'amorce d'un ordre juridique autonome. Par ailleurs, l'OMC pourrait aussi avoir la responsabilité d'établir et de contrôler des règles universelles relatives aux conditions de la concurrence, notamment des aides publiques sur les marchés mondiaux. Dans cette hypothèse, cette intégration économique internationale dite « profonde », qui s'apparente à celle qu'a mise en œuvre l'Union européenne dès sa naissance et qu'elle a progressivement privilégiée au détriment des interventions économiques directes - par la « politique industrielle » - n'entraînera certainement pas la création d'institutions aussi denses et aussi puissantes que les institutions européennes. Elle marque, néanmoins, la constitution d'un corps de règles contraignantes communes à l'ensemble des pays et dont l'application est contrôlée par une autorité supranationale susceptible d'être considérée comme différente par nature des systèmes de règles antérieurs caractéristiques de l'ordre westphalien.

3.2. Questions sur l'après westphalisme et le nouveau régionalisme

Trois conclusions principales pourraient être tirées de l'analyse qui précède.

1. Une conclusion de méthode. L'analyse d'une institution, ou d'un ensemble d'institutions, suppose l'analyse de leur genèse, car elle seule permet de mettre au jour les principes les plus fondamentaux nécessairement oubliés et considérés comme allant de soi sur lesquels elles reposent à la suite d'un processus d'amnésie de la genèse et de naturalisation de leurs conditions propres à toutes les institutions.

Ceci est d'autant plus vrai pour l'Etat qui se distingue des autres institutions par le fait qu'il a, selon la formule de Weber (1971), « le monopole légitime de la violence matérielle ».

Et il s'ensuit, comme l'ont montré les sociologues, que les institutions étatiques doivent être susceptibles d'imposer un ordre symbolique (circulation des honneurs, système de nomination des officiels, « *cursus honorum* » rites d'institution, lieu de consécration, monopole d'universel) propre à as-

---

13. C'est d'ailleurs cette disposition qui a inspiré les plus vives réticences aux Etats-Unis, au point qu'ils ont assorti leur adhésion à l'OMC de la création d'un « comité de Sages » chargé de veiller à ce que les décisions de l'OMC ne soient pas systématiquement contraires à leurs intérêts et qu'ils ont déclaré que s'il en était ainsi, ils s'en retireraient.

surer l'adhésion immédiate aux structures et décisions de l'Etat et, plus généralement, à l'ordre social qu'il établit [14].

L'analyse du tournant westphalien confirme l'importance de l'ordre symbolique dans la caractérisation d'un ordre politique puisque c'est surtout par rapport à cet ordre que s'opposent l'Etat pré-westphalien (Empire) et l'Etat post-westphalien.

2. Un ensemble d'indices convergents montre, qu'avec la contestation interne des Etats par les entités infraétatiques de tous niveaux et l'internationalisation à une échelle inédite des activités économiques réelles et financières, se développe une remise en cause politique parallèle de la souveraineté, et avec elle des principes des organisations internationales qui lui étaient liés :

Une nouvelle doctrine et une nouvelle pratique de l'ingérence dans certains domaines comme celui de l'humanitaire s'expérimentent. Les règles internationales exigeaient de surbordonner l'aide humanitaire des organisations internationales à la demande, ou au moins, au consentement, du pays appelé à en bénéficier. Les cas se sont multipliés dans la période récente, avec des résultats inégaux certes, dans lesquels les organisations internationales s'en sont dispensées, faute d'autorités compétentes légitimes (Somalie) ou même ont outrepassé leur hostilité (Bosnie).

La reconnaissance internationale de la souveraineté des petits Etats est de plus en plus conditionnée à leur capacité d'assurer ce qui tend à être regardé comme les obligations de la souveraineté, soit envers leur population (sécurité, notamment des minorités) soit envers les autres Etats (respect des conventions, notamment de limitation des armements et de la prolifération nucléaire).

---

14. L'ordre symbolique repose sur l'imposition à l'ensemble des agents de structures structurantes qui doivent une part de leur consistance et de leur résistance au fait qu'elles sont, en apparence au moins, cohérentes et systématiques, et qu'elles sont objectivement accordées aux structures objectives du monde social. Cette définition de la légitimité de P. Bourdieu est entièrement sous-tendue par l'étonnement célèbre de Hume : « *Rien n'est plus surprenant pour ceux qui considèrent les affaires humaines avec un œil philosophique que de voir la facilité avec laquelle les plus nombreux (the many) sont gouvernés par les moins nombreux (the few) et d'observer la soumission implicite avec laquelle les hommes révoquent leurs propres sentiments et passions en faveur de leurs dirigeants. Quand nous nous demandons par quels moyens cette chose étonnante est réalisée, nous trouvons que, comme la force est toujours du côté des pouvoirs, les gouvernements n'ont rien pour les soutenir que l'opinion. C'est donc sur l'opinion seule que le gouvernement est fondé et cette maxime s'étend aux gouvernements les plus politiques et les plus militaires, aussi bien qu'aux plus libres et aux plus populaires* ». Combinée avec la définition tout aussi célèbre de Max Weber : « *L'Etat est une communauté humaine qui revendique le monopole de l'usage légitime de la violence physique sur un territoire donné* », cette formule suggère que la légitimité, c'est ce double pouvoir qu'a l'Etat de maintenir l'ordre établi sans exercer la coercition physique (question de Hume) et d'exercer la violence physique sans déclencher un cycle explosif de ripostes et de contre ripostes propre à la logique de la vengeance privée.

La notion de « paix universelle » tend à se diversifier et à se fragmenter en autant de domaines qu'il y a de flux transfrontaliers ou de valeurs particulières qui tendent à s'imposer comme universelles (environnement, prolifération nucléaire, droits de l'homme). Cette fragmentation s'accompagne d'une différenciation parallèle des formes d'intervention des organisations internationales ou de la « communauté internationale » (isolement, intervention ouverte avec franchissement des frontières sans accord du pays, pression politique de toutes sortes). Et cette différenciation des modes d'intervention et des objets d'intervention s'accompagne de l'émergence d'une économie générale de l'intervention internationale qui peut passer par la spécialisation des modes d'intervention (l'isolement pour la violation des droits de l'homme, le franchissement des frontières pour l'aide humanitaire) ou par leur combinaison en fonction de leurs effets différentiels sur les gouvernements ou les populations.

La constitution de régions politiques comme l'Union européenne se fait sur des principes nouveaux qui privilégient le fractionnement (géométrie variable, Union à la carte, cercles concentriques) qui suppose implicitement l'adoption d'un nouveau modèle de souveraineté : souveraineté partagée et organisée non plus autour du principe de territorialité mais autour du principe de compétence (Communauté, Europe sociale, Europe de Schengen, PESC, Europe de la justice et de la sécurité intérieure, Union monétaire).

La prolifération des clubs internationaux informels (trilatérale, club de Davos) et de regroupements de pays sans actes fondateurs ni structures organisées (les « G », tels que G7, G5, G24 ...).

L'affaiblissement de l'opposition entre les organismes internationaux publics et privés, soit parce qu'ils entrent en concurrence (l'OMS et les ONG humanitaires), soit parce qu'ils tendent à se compléter (Banque mondiale et ONG).

La fin du monopole public de la majesté, les Etats n'ayant plus la capacité exclusive de remplir les obligations de cette souveraineté.

3. L'analyse de la genèse du système westphalien suggère trois hypothèses sur l'éventuelle « après-westphalisme » :

Il ne sera pas constitué par un rééquilibrage des pouvoirs et des compétences entre les Etats et les organisations internationales dans leur forme contemporaine. Il ne pourra donc être pensé dans les termes des oppositions théoriques actuelles polarisées autour du « réalisme » - qui fait jouer un rôle majeur aux relations de puissance entre les Etats - et du « mondialisme » - qui fait valoir l'influence régulatrice de la « société in-

ternationale » sur le système interétatique - opposition absolument isomorphe à la structure du système westphalien.

Il impliquera une redéfinition des principales notions et conceptions pratiques qui organisent la vie internationale, notamment sur l'usage de la violence, sur l'équilibre des puissances, sur le droit, ce que l'on pourrait appeler en puisant dans le fonds conceptuel de la théorie de la régulation (Boyer et Villelal, 1994) un nouveau grand régime d'organisation des pouvoirs publics et de la société internationale.

- Il se fondera sans doute sur une notion à inventer de souveraineté partagée, qui prendra sans doute pour modèle les expériences qui se développent dans certaines régions du monde, comme l'Europe.

Références bibliographiques

Anderson J. (1974), *Lineages of the Absolutist State,* London : NLB, (trad. fr. *L'Etat absolutiste*, 1978, Paris, Maspéro).

Anderson J. (1986), éd., *The Rise of the Modern State,* Brighton, Wheatsheaf Books.

Arche C. (1992), *International Organizations*, London and New-York, Routeledge.

Badie B. (1992), *Le développement politique*, Paris, Economica.

Balibar E. (1995), « Une citoyenneté européenne est-elle possible ? » *in L'Etat, la finance et le social*, Paris, La Découverte.

Benassy A. et Deusy-Fournier P. (1994, 3e trimestre), « La concurrence pour le statut de monnaie internationale depuis 1973 », *Economie internationale*, n° 59.

Bourdieu P. (1995), « L'Etat et la concentration du capital symbolique » in *L'Etat, la finance et le social*, Paris, La Découverte.

Boyer R. et Villelal M.C. (1994), *Théorie de la régulation - l'Etat des savoirs,* Paris, Recherches, La Découverte.

Bull H., (1966), « The Grotian Conception of International Society » in H. Butterfield and M. Wight éd., *Diplomatic Investigations,* Londres, Allen & Unwin.

Chavagneux Ch. (1994), *L'avenir des institutions internationales de Bretton Woods*, ronéo du Commissariat général du Plan.

Chevallier J.- J. (1993), *Histoire de la pensée politique,* Paris, Grande bibliothèque Payot.

Commission européenne (1996), *Economic Evaluation of the Internal Market*, European Economy, Reports and Studies.

Cotta S. (1967), « Eléments d'une phénoménologie de la légitimité », *Annales de philosophie politique*, Paris, PUF.

Crucé E. (1909), *Le nouveau cynée ou discours d'Etat représentant les occasions et moyens d'établir une paix générale, et la liberté du commerce par tout le monde. Aux monarques et princes souverains de ce temps*, 1623, Philadelphia, edited and translated by T.W. Balch.

Dehove M. (1994), *La genèse des organisations internationales,* colloque de la régulation, Sao Paulo.

Dehove M. (1995), « La définition légitime de l'Etat par les juges de l'Etat et l'internationalisation de l'espace juridique français », 1993, in *L'Etat, la finance et le social,* Paris, La Découverte.

Dehove M. (1996), *La mondialisation*, CFDT Aujourd'hui.

Dehove M. (1997a), « L'Union européenne inaugure-t-elle un nouveau grand régime d'organisation des pouvoirs publics et de la société internationale »? *L'Année de la régulation*, Recherches, La Découverte, vol. 1.

Dehove M. (1997b), *Régionalisme et souveraineté, le westphalisme est-il dépassé ?* Mimeo, séminaire IRES.

Dupuy R.J. (1993), *Le droit international*, Paris, PUF.

Duverger M.(Eds) (1980), Le Concept d'Empire, PUF, Paris.

Dyson K.H. (1980), *The State Tradition in Western Europe. A Study of an Idea and Institution*, New-York, Oxford University Press.

Eisenstadt S. et Rokkan S. (1973), éd., *Building States and Nations*, Beverley Hills, Sage Publications, tome 1.

Ellul J. (1961), *Histoire des institutions*, Paris, PUF.

Entreves (d') P. (1967), « Légalité et légitimité », *Annales de philosophie politique*, Paris, PUF.

Garnett J. (1975), *Contemporary Strategy*, Londres, Croom Helm.

Gerbet P. (1980), « Naissance et développement de l'organisation internationale » in *Le concept d'organisation internationale* de G. Abi Saab, Paris, Unesco.

Gros L. (1948), « The Peace of Westphalie 1648-1948 », *American Journal of International Law*, 42, 1948, p. 20-41.

Grotius (Hugo de Groot dit) (1867), *De jure belli ac pacis*, 1625, traduction Barbeyrac, 1724, rééditée par l'université de Caen, et Pradier-Fodéré.

Hanaut A., Loufir R. et Mouhoud E.M. (1996), *Convergences des économies et intégration européenne*, étude Commissariat général du Plan/OFCE.

Hankey Lord (1946), *Diplomacy by Conference. Studies in Public Affairs 1920-1946*, Londres, Ernest Benn.

Hechter M. (1977), « Lineages of the Capitalist State », *American Journal of Sociology*, vol. 82, n° 5.

Hechter M. et Brustein W. (1980), « Regional Modes of Production and Patterns of State Formation in Western Europe », *American Journal of Sociology*, vol. 85.

Hinsley F. H. (1967), *Power and the Pursuit of Peace*, Cambridge, CUP.

Jönsson C. (1993), « Organisation et coopération internationales : l'approche interorganisations », *Revue internationale de sciences sociales*, 138.

Kelsen H. (1950), *The Law of the United Nations*, Londres, Stevens & Sons.

Keohane R. (1984), *After Hegemony, Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press.

Knorr K. (1973), *Power and Wealth*, Londres, Basic Books.

Krasner S. D. (1976), State Power and the Structure of International Trade, *World Politics,* vol XXVIII, n° 3, Princeton University Press.

Krasner S. D. (1983), « Structural Causes and Regime Consequences : Regimes as Intervening Variantes », *in International Regimes*, Stephen D. Krasner éd., Cornell University Press, Ithaca and London.

Krasner S. D. (1996), *Wesphalie and all that, Ideas and Foreign Policy*, Judith Goldstein et R. O. Keohane éd.

Legg K. R. et Morrison J. F. (1971), « The Formulation of Foreign Policy Objectives », *Politics and the International System : an Introduction,* New-York, Harper and Row.

Loufir R. et Reichlin L. (1994), « Convergences nominale et réelle parmi les pays de la CEE et de l'AELE », *in* Fitoussi J.-P. éd. *Entre convergences et intérêts nationaux : l'Europe,* références OFCE, Presses de la FNSP.

Lyons G. M. et Mastanduno M. (1993), « L'intervention internationale, la souveraineté des Etats et l'avenir de la société internationale », *Revue internationale des sciences sociales,* 138, nov.

Michalek S. J. (1971), « The League of Nations and the United Nations in World Politics : a Plea for Comparative Research and Universal International Organizations », *International Studies Quaterly,* 15, p. 387-441.

Milner H. (1993), « Régimes internationaux et politique mondiale », *Revue internationale de sciences sociales,* 138, nov.

Mitrany D. (1946), *A Working Peace System,* Chicago, Quadrangle Books.

Rokkan S. (1976), « Un modèle géo-économique et géo-politique de quelques sources de variations en Europe de l'Ouest », Paris, *AFSP.*

Russell R. et Muther J. E. (1958), *A History of the United Nations Charter. The Role of the United States 1940-1945,* Washington, The Brookings Institution.

Sabourin L. (1994), *Organismes économiques internationaux,* Paris, collection Retour aux textes, La Documentation française.

Seidelman R. (1992), *Vers une nouvelle Europe*, édition de l'université de Bruxelles.

Sellier J. et A. (1991), *Atlas des peuples d'Europe centrale et orientale*, Paris, La Découverte.

Senarclens P. (1993), « La théorie des régimes et l'étude des organisations internationales », *Revue internationale de sciences sociales,* 138, nov.

Sully (Maximilien de Béthune, baron de Rosny, duc de) (1921), Economie royale ; « Sully's Grand Design of Henry IV », 1638, Grotius Society Publications, n° 2.

Tilly C. (1975), éd. : *The Formation of National States in Western Europe,* Princeton, Princeton University Press.

Tilly C. (1975), « Reflections on the History of European State-making » in *The Formation of National States in Western Europe*, Princeton, Princeton University Press.

Tilly C. (1975) « Western State-Making and Theories of Political Transformation » in *The Formation of National States in Western Europe,* Princeton, Princeton University Press.

Wallerstein I. (1974), *The Modern World System*, New-York, Academic Press.

Wallerstein I. (1979), *The Capitalist World Economy,* Londres, Paris, Cambridge University Press, MSH, trad. : *Le système du monde du XV^e siècle à nos jours,* Paris, Flammarion.

Wallerstein I. (1991), *Geopolitics and Geoculture,* Cambridge, Cambridge University Press.

Weber M. (1971), *Economie et Société,* Paris, Plon.

Wright Q. (1965), *A Study of War, 2nd.*, Chicago, University of Chicago Press.

Résumés des articles

Services informationnels, nouvelle division du travail et mondialisation sélective

Catherine Sauviat

Les services à fort contenu informationnel jouent un rôle déterminant dans la configuration des blocs de savoir critiques contemporains et d'une nouvelle division du travail fondée sur une logique d'apprentissage, de création et d'appropriation de connaissances. Le développement de cette nouvelle division du travail va donc de pair avec l'intensification du recours aux services informationnels et le développement de nouvelles alliances entre les entreprises et les prestataires de ce type de services, processus qui structure fortement leur mondialisation. C'est pourquoi ces services informationnels occupent une place de plus en plus centrale dans le mouvement de mondialisation des services, qu'il s'agisse des échanges ou de l'investissement direct. Mais cette mondialisation des services informationnels se fait principalement sous l'égide des firmes anglo-américaines, à l'exemple des services de conseil et d'audit.

Ce processus tend d'une part à faire prévaloir les règles du jeu et les principes d'action du capitalisme marchand américain comme modèle hégémonique à vocation universelle ; il tend d'autre part à exclure des pays ou des zones économiques régionales de cette nouvelle division cognitive du travail.

L'insertion des PECO dans la division internationale du travail et la restructuration de leur appareil productif

Dominique Redor

Cette contribution étudie tout d'abord les conditions et modalités du redéploiement du commerce des PECO vers l'Union européenne. L'influence des spécialisations héritées de l'ancien système planifié est inégalement sensible suivant les pays. Elle est déclinante en Europe centrale (Hongrie, Pologne, Slovaquie et République tchèque), mais toujours forte en Europe orientale (Bulgarie, Roumanie). Le premier groupe de pays depuis le milieu des années 1990 oriente davantage ses spécialisations vers des productions à moyenne, voire même à forte valeur ajoutée.

Dans un deuxième temps l'adaptation des appareils productifs aux chocs extérieurs est analysée. En Europe centrale la restructuration des entreprises s'est traduite par une diversification des productions ainsi qu'une réorganisation des entreprises. Les réductions d'effectifs ont été relativement fortes. Parallèlement les créations de nouvelles entreprises privées ont permis une stabilisation du chômage, certes à un niveau élevé, au milieu des années 1990.

Dans les pays d'Europe orientale mais aussi en Russie, le principal ajustement est la baisse de la production, et une forte régression du niveau de vie de la population, sans véritable restructuration des activités et des entreprises.

Globalisation de la production et industrialisation par les exportations : une sortie du sous-développement ?

Diana Hochraich

Ce travail cherche à évaluer l'évolution économique que les pays d'Asie ont connue depuis le début des années 1980. La plupart des pays asiatiques a adopté à cette période un modèle de développement basé sur la promotion des exportations. Malgré les difficultés que traversent les pays asiatiques actuellement, le modèle est encore considéré comme valable par bien des économistes. Pourtant, l'hypothèse selon laquelle ce mode d'industrialisation garantit le rattrapage – en termes de niveau de productivité – des pays développés, reste plus que jamais à prouver.

Du fait de la diffusion de ce mode d'industrialisation, une nouvelle division internationale du travail semblait vouloir s'instaurer, selon laquelle deux groupes de pays resteraient clairement différenciés : d'une part, les producteurs de biens à faible valeur ajoutée ; de l'autre, les pays producteurs de biens plus capitalistiques. Cette nouvelle division du travail devait remplacer l'ancienne qui séparait les pays (mono) producteurs de matières premières des producteurs de produits manufacturés et permettre ainsi aux pays en développement de rattraper les pays industrialisés. Mais la crise qui sévit depuis un an en Asie et qui s'étend est le résultat de l'application de ce modèle. Les difficultés pour passer d'une catégorie de pays à l'autre restent globalement les mêmes que celles qui ont empêché le développement des pays producteurs de produits primaires : une détérioration tendancielle des termes de l'échange, des difficultés de paiement externe de nature structurelle et un niveau technologique insuffisant. En outre, une des séquelles de la crise actuelle pourrait être la régression de la part de l'industrie dans le PIB de nombreux pays de la région, en raison du faible enracinement de ce secteur d'activité dans la structure productive du pays. En effet, induite de l'extérieur, l'industrialisation pourrait décliner avec le retrait, même relatif, des capitaux étrangers.

Mexique : régionalisation, ouverture et modifications de la spécialisation industrielle

Stéphanie Treillet

Les conséquences de l'ALENA pour l'économie mexicaine seront-elles, avec une intégration accrue aux courants d'échanges et d'investissements internationaux, une maîtrise croissante des technologies et une amélioration des qualifications, ou bien le développement accru d'industries de main d'oeuvre fondées sur l'avantage comparatif des bas salaires ? Au-delà de ces deux analyses opposées apparaît également le risque d'une marginalisation croissante du pays, en raison de la généralisation des modes d'organisation flexibles, exigeant des qualifications et connaissances spécifiques. On peut enfin envisager la possibilité d'une configuration mixte et d'une accentuation de l'hétérogénéité de l'appareil productif mexicain. Si l'examen de l'évolution de la place du Mexique dans les flux d'échanges et d'investissements régionaux, immédiatement après l'ouverture commerciale, semble infirmer l'hypothèse de la marginalisation, il révèle une dépendance industrielle croissante par rapport aux Etats-Unis. La mise en place, avec l'accroissement des flux internationaux de capitaux, de quelques pôles de production intensifs en technologie, ne semble par garantir, une diffusion des innovations au reste de l'appareil productif, dans la mesure où la libération et l'ajustement structurel aboutissent à une dégradation des conditions qui pourraient favoriser un processus d'apprentissage cumulatif.

Financement externe et stabilité de la croissance : les enseignements d'une maquette

Angel Asensio

Le financement externe de la croissance est porteur d'instabilité, non seulement parce qu'il expose les pays emprunteurs à la volatilité des capitaux en cas de variation exogène de leur attractivité, mais aussi parce qu'il peut influencer indirectement cette dernière.

Pour réduire l'instabilité de la croissance dont la globalisation financière est porteuse, la gestion monétaire se doit d'accorder une certaine attention à l'évolution du change réel.

On examine ce problème à l'aide d'une maquette macroéconomique permettant d'apprécier l'apport des deux principales formes de participation de l'étranger au financement de la croissance, et d'en déduire des règles de conduite de l'instrument monétaire. La démarche consiste à modéliser une trajectoire de croissance à peu près régulière et autofinancée, avec une légère tendance à la dépréciation du change réel, de manière à apprécier ensuite les effets des IDE et des investissements financiers de l'étranger sur cette trajectoire, ainsi que les effets de politiques monétaires plus ou moins "attentives" au taux de change réel.

Au terme de cet exercice, les deux de formes de financement externe paraissent antagoniques dans la mesure où l'efficacité de chacune est conditionnelle au choix d'une politique monétaire qui s'avère néfaste pour l'autre. En outre quel qu'en soit le support, le financement externe s'accompagne d'une forme d'instabilité dans la trajectoire de croissance. La politique monétaire apparaît ainsi soumise à un dilemme opposant l'efficacité du financement externe et la régularité de la croissance.

L'IDE apparaît toutefois comme une forme de financement par l'extérieur potentiellement moins instable que l'endettement international.

Le système productif Japon-Asie quelle division internationale du travail ?

Claude Pottier

L'intégration économique régionale entre le Japon et l'Asie orientale est un processus comportant trois grandes caractéristiques

– elle est réalisée surtout par les firmes, notamment japonaises, et non par les Etats ;

– elle unit un centre, le Japon, à une périphérie où le coût du travail est moins élevé (initialement les NPI, puis les pays de l'ASEAN et la Chine) ;

– elle se manifeste par la constitution, dans les pays d'Asie orientale, de bases productives tournées en partie vers les marchés locaux mais aussi vers l'exportation, notamment au Japon.

Du point de vue de la théorie économique, cette intégration soulève donc le problème de la place du coût du travail parmi les facteurs de compétitivité des firmes et, par conséquent, le problème de la nature de la division internationale du travail. On observe bien un processus de glissement des activités intenses en travail peu qualifié vers des pays où les salaires sont de plus en plus bas, conformément aux théories du cycle du produit ou du « vol d'oies ». Mais, parallèlement, des processus productifs très évolués sont directement transférés du Japon vers ces pays, dans le cadre d'une division du travail intra-branche et intra-firme, fondée sur la différenciation verticale des produits. L'accélération de la standardisation des méthodes de production permet un transfert massif de l'activité productive dans des pays où le coût et la qualification de la main-d'œuvre sont plus faibles.

Régionalisme et souveraineté éléments pour une approche institutionnaliste

Mario Dehove

Les théories des relations internationales aussi bien politiques qu'économiques reposent toutes sur l'hypothèse d'invariance des agents accédant au statut d'acteur international. Cet article tente de montrer que l'émergence de nouvelles échelles économiques qui définissent de nouvelles autarcies ne se fait pas seulement sous la seule poussée des logiques d'optimisation économique car elle s'accompagne aussi d'une redéfinition de fond des institutions de base de la société internationale, les États et les organisations internationales.

Sont d'abord rappelées les conditions tout à la fois économiques, juridiques, morales et géopolitiques qui ont permis qu'émerge, au moment où sont conclus les traités de Westphalie, la forme d'organisation des pouvoirs publics qu'est l'État national et que s'instituent des organisations internationales compatibles avec celle-ci, ce qui a mis un terme à l'Empire en tant que principe universel d'organisation de l'ordre du monde.

Sont ensuite évoqués les signes suggérant que ce système d'ordre public interne (l'État national) et d'ordre mondial (les organisations internationales) subit une crise qui n'est pas seulement due au débordement des frontières par l'économique.

Sont enfin esquissés les enjeux d'une redéfinition des principes d'organisation des pouvoirs publics internes et de l'ordre international qui ne soit ni l'impossible extension au niveau des régions économiques émergentes de l'organisation étatique actuelle, ni la transposition à cette échelle des principes d'institution des organisations internationales contemporaines.

English abstracts

Information Services: A New International Division of Labour and Selective Globalisation

Catherine Sauviat

Services with a high information content are playing an increasingly important role in determining where knowledge is concentrated and in creating a new international division of labour based on learning-by-doing, creativity and knowledge appropriation. This new pattern in the division of labour goes hand-in-hand with increasing recourse to information services and the creation of new alliances between providers of these services and companies. To a great extent, this process is shaping the new global information services, an industry which is becoming increasingly central in the globalisation of services in general, both in terms of trade and direct investment. As has already occurred in the consulting and auditing industries, the globalisation of information services is being carried out largely under the control of Anglo-American firms.

This process tends to impose the rules and the principles of United States capitalism as the one best way for all countries. At the same time, certain countries and economic zones are largely excluded from this new cognitive international division of labour.

The Reorganisation of Production in the Countries of Eastern and Central Europe

Dominique Redor

This article first of all studies the reorientation of Eastern and Central European trade towards the European Union. The weight of specialisation patterns inherited from the old centrally planned systems differs from one country to another: it is declining in Central Europe (Hungary, Poland, Slovakia and the Czech Republic) but is still strong in Eastern Europe (Bulgaria and Rumania). Since the mid 1990s, the former group of countries have been concentrating on developing production of goods with medium and even high added value levels.

The article analyses adaptation of national production systems to exogenous change. In Central Europe, reorganisation of industry has brought about product diversification as well as restructuring of companies. There have also been massive layoffs. In the mid 1990s, creation of new private enterprises stabilised unemployment, albeit at a high level.

In the countries of Eastern Europe, as well as in Russia, the main variables of adjustment have been a drop in output and a marked deterioration in the population's standard of living, without any real reorganisation, either of the industry as a whole or within companies.

Export-based Industrialisation: A Way Out of Underdevelopment?

Diana Hochraich

This article analyses changes in the economies of Asian countries since the beginning of the eighties. During this period, most of these countries adopted a development model based on promoting exports. Despite the difficulties that these countries are currently encountering, this model is still considered valid by many economists. However, the notion that this model of industrialisation will enable undeveloped countries to catch up with productivity levels in developed countries has not been proven.

As this model spreads, a new international division of labour seems to be emerging, in which there exist two distinct groups of countries: on the one hand, those which produce goods with little added value; on the other hand, countries which produce more capital-intensive goods. It was often thought that this new pattern in the international division of labour would replace the old one, in which one group of countries produced raw materials (often of only one type) and a second group produced manufactured goods. This change was supposed to enable developing countries to catch up with industrialised countries. But the crisis which has struck Asia over the last year and is now spreading elsewhere is the result of this model. The obstacles to becoming an industrialised countries are very similar to those which used to hold up development in countries producing only raw materials: a trend towards deterioration of exchange rates, structural difficulties caused external debt, and an inadequate level of technology. One consequence of the current crisis in many Asian countries could be a drop in the share of industry in GDP, because this sector's activity is not rooted in domestic production structures. When industrialisation is driven by external factors, it can decline if foreign capital begins to withdraw.

Changes in Industrial Specialisation in Mexico

Stephanie Treillet

What impact will NAFTA have on the Mexican economy? The agreement might help to speed up the country's integration in international trade and capital flows and bring improvements in technological know-how and skill levels. On the other hand, it could encourage development of labour intensive industries based on the comparative advantage of low wages. There is also a risk that the country will be shunted off to one side in the development process because of the spread of flexible work organisation, which requires certain kinds of knowledge and skills. It is also possible that a mix of these patterns will emerge, resulting in an increase in heterogeneity within the national production system. A study of changes in Mexico's position in regional trade and capital flows since the opening up of markets indicates that the country will not be by-passed. However, evidence also points to increasing dependency of national production on the United States. Along with an increase in international capital flows, the creation of a few zones that are specialised in technology-intensive production does not seem to guarantee that this pattern will spread out to the rest of the production system. On the contrary, market liberalisation and structural adjustment are not conducive to the conditions necessary for successful learning-by-doing.

Foreign Investment and Stable Growth: Lessons From a Model

Angel Asensio

As a stimulus to growth, foreign investment leads to instability. This is the case, not only because foreign capital is volatile and comes or goes due to factors beyond the control of individual countries, but also because this mode of development indi-

rectly affects countries' ability to attract foreign capital. In order to reduce the instability caused by financial globalisation, designers of monetary policy must react to changes in real exchange rates.

The author applies a macroeconomic model to this problem and uses it to deduce certain rules for monetary policy. The model is based on an economy with steady self-financed growth, with a slight tendency toward depreciation of real exchange rates. This model is then used to study the impact of the two main forms of foreign investment – direct investment and portfolio investment – as well as the effects of monetary policies which are more or less sensitive to changes in real exchange rates.

The two forms of foreign investment seem to be incompatible in that the efficiency of each one is optimal under a monetary policy which hampers the effectiveness of the other. Whatever its form, external financing leads to instability in growth. Monetary policy faces a dilemma which forces authorities to choose between stable growth and efficient foreign investment. Of the two forms of foreign capital flows, direct investment seems to be potentially less destabilising than portfolio investment.

The International Division of Labour in East Asia

Claude Pottier

The process of regional economic integration between Japan and the rest of East Asia is marked by three main traits.

It has been carried out by firms, especially Japanese firms, and not by states.

Japan is the centre, united to a periphery where labour costs are lower (initially the NICs and later Chinas and the countries of ASEAN).

The countries of East Asia have set up production facilities oriented in part towards local markets but also towards exports, notably to Japan.

From the point of view of economic theory, this integration raises the question of the role of labour costs as a factor of firms' competitiveness and, consequently, the question of the nature of the international division of labour. Production requiring predominantly unskilled labour has shifted to countries where wage-levels have dropped, which is in keeping with theories based on the product cycle. At the same time, however, complex production based on state-of-the-art technology has been transferred from Japan toward these countries, through a system of division of labour within firms or sectors based on vertical product differentiation. Accelerating standardisation of production methods has permitted a large-scale transfer of production to countries where labour costs and labour skills are lowest.

An Institutional Approach to Regions and Sovereignty

Mario Dehove

Both political and economic theories of international relations are based on the assumption that the actors who have acquired international power will never change. However, the emergence of new geographic economic zones has defined new areas of autarchy, and this article argues that this process is driven not only by economic optimisation but also by a need to redefine the very foundations of international society, of states and of international organisations.

The author first gives an overview of the economic, legal, moral and geopolitical conditions which led to the emergence of the nation-state as the predominant form of government at the time of the signature of the treaties of Westphalia. The same conditions gave rise to the creation of international organisations compatible with the new nation-state, while empire ceased to constitute the universal principle of organisation of the world order.

Some current trends would indicate that the internal public order of the nation-state, as well as the world order of international organisations, are going through a crisis which is not only due to the fact that economic activity is increasingly spilling out beyond national borders.

The redefinition which the resolution of this crisis calls for cannot be based on simply extending existing forms of state organisation to the regional level. Nor can the founding principles of contemporary international organisations be transposed to this level. More is at stake in a process which requires fundamental reshaping of both internal national governments and the international order.

La Revue de l'IRES prend la suite,
sous une forme renouvelée de
La Note de l'IRES dont 20 numéros ont été
publiés de mars 1984 à juin 1989.

La liste complète des sommaires des
publications de l'IRES peut être obtenue
auprès du service de diffusion de l'IRES,
16, boulevard du Mont d'Est
93192 NOISY-LE-GRAND CEDEX
Tél. 01 48 15 18 90 – FAX 01 48 15 19 18
E-mail : ires@enpc.fr

© IRES, Noisy-le-Grand 1998
Directeur de la publication Guy Le Neouannic
Coordination scientifique C. Dufour
Responsabilité technique Lyubica Curich
Maquette IRES - Fabrication Imprimerie Louyot S.A - Paris 75012
Dépôt légal 3e trimestre 1998 - ISSN : 1145-1378
Prix du numéro : 160 F.

La Loi du 11 Mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les "copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à utilisation collective" et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, "toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite" (alinéa 1er de l'article 40).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

ISSN n° 1145-1378

Prix du numéro : 160