N° 27 - printemps-été 1998

LA REVUE DE L'IRES

Mondialisation et régionalisation des économies

numéro spécial

IRES ■ Institut de Recherches Economiques et Sociales

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.