

MONDIALISATION



CROISSANCE ET



MARGINALISATION



SOUS LA
DIRECTION DE
A.S. BHALLA



Mondialisation, Croissance et Marginalisation

This page intentionally left blank

Mondialisation, Croissance et Marginalisation

sous la direction de
A.S. Bhalla

CENTRE DE RECHERCHES POUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL
Ottawa • Dakar • Johannesburg • Le Caire • Montevideo • Nairobi • New Delhi • Singapour

Publié par le Centre de recherches pour le développement international
BP 8500, Ottawa, ON, Canada K1G 3H9

© Centre de recherches pour le développement international 1998

Données de catalogage avant publication (Canada)

Vedette principale au titre :

Mondialisation, croissance et marginalisation

Publ. aussi en anglais sous le titre : Globalization, growth and marginalization.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 0-88936-851-1

1. Revenu — Répartition — Pays en voie de développement.

2. Pays en voie de développement — Conditions économiques — Disparités régionales.

3. Concurrence internationale.

4. Mondialisation (Économie politique).

I. Bhalla, A.S.

II. Centre de recherches pour le développement international (Canada).

HC59.72.15G4414 1998

338.9'0091742'4

C98-980303-1

Offert sur microfiches.

Tous droits réservés. Toute reproduction, stockage dans un système d'extraction ou transmission en tout ou en partie de cette publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit — support électronique ou mécanique, photocopie ou autre — est interdite sans l'autorisation expresse du Centre de recherches pour le développement international.

Les Éditions du CRDI s'appliquent à produire des publications qui respectent l'environnement. Le papier utilisé est recyclé et recyclable ; l'encre et les enduits sont d'origine végétale.

Table des matières

Avant-propos	vii
Remerciements	ix
Introduction — <i>A.S. Bhalla</i>	1
Chapitre 1	
Mondialisation : Menace ou bienfait ? — <i>Paul Streeten</i>	17
Chapitre 2	
Technologie de l'information, mondialisation et marginalisation — <i>Jeffrey James</i>	61
Chapitre 3	
Incidence de la mondialisation et de la révolution de l'information en Amérique latine — <i>Albert Berry</i>	87
Chapitre 4	
Incidence de la mondialisation en Asie du Sud — <i>Azizur Rahman Khan</i>	127

Chapitre 5	
Croissance et pauvreté en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est à l'ère de la mondialisation — <i>Azizur Rahman Khan</i>	153
Chapitre 6	
Incidence de la mondialisation en Afrique — <i>S.M. Wangwe et Flora Musonda</i>	181
Chapitre 7	
Perspectives régionales : Vue d'ensemble — <i>A.S. Bhalla et Albert Berry</i>	203
Chapitre 8	
Orientation de la recherche — <i>A.S. Bhalla</i>	229
Notes sur les collaborateurs	243
Sigles et acronymes	247
Bibliographie	249
Index par sujet	265

Avant-propos

L'idée de ce livre est née d'une discussion que nous avons eue à Toronto en octobre 1995 avec Gerald Helleiner, professeur à la University of Toronto. Caroline Pestieau, vice-présidente des programmes au CRDI, a généreusement proposé de soutenir nos recherches, sous une forme qui nous serait mutuellement avantageuse. Cette modeste subvention nous a permis de commander un certain nombre d'études pour le présent ouvrage.

Bien que la mondialisation suscite une attention considérable, peu de travaux s'intéressent aux coûts sociaux qu'elle entraîne (pauvreté, inégalités, chômage, exclusion) et aux relations qui existent entre ce phénomène et l'autoroute de l'information ou la marginalisation des habitants des pays en développement les plus pauvres. Nous avons finalement opté pour ce sujet en raison de l'intérêt particulier qu'il présente pour le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) et les pays en développement. La mondialisation et la technologie de l'information peuvent avoir des retombées négatives sur les pays en développement pauvres, dont les capacités nationales sont insuffisantes. Par ailleurs, en raison de la baisse rapide de ses coûts d'utilisation, la haute technologie devient progressivement plus accessible, même aux pays en développement les plus pauvres. Cependant, le coût n'est pas le seul obstacle qui entrave l'accès de ces pays à la technologie de l'information et leur intégration à l'économie mondiale. Comme

le montre le présent ouvrage, les obstacles institutionnels et la déficience des infrastructures jouent, à cet égard, un rôle non moins important.

Nous appréhendons le phénomène de la mondialisation dans une perspective économique, c'est-à-dire sous l'angle de la libéralisation du commerce, notamment de l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires, et de la libre circulation des capitaux, de la technologie, des services financiers, des biens et des services entre les pays. Bien que la dimension non économique de la mondialisation revête une importance certaine, nous avons choisi de l'éviter pour nous concentrer sur certains aspects de la mondialisation et les approfondir.

Dans le présent ouvrage, nous étudions l'incidence de la mondialisation sur la croissance, la productivité, la pauvreté, la répartition des revenus et le chômage. Exception faite d'une analyse globale au chapitre 1, nous analysons les dimensions régionales de cette incidence, et plus spécifiquement les différences entre les régions et les sous-régions au regard de l'intégration à l'économie mondiale. Certains chapitres sont consacrés à une grande région du monde en particulier, notamment l'Afrique subsaharienne, l'Asie du Sud, l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est ainsi que l'Amérique latine.

Je suis redevable à un certain nombre de personnes, notamment : Gerald Helleiner (University of Toronto), qui m'a suggéré le sujet ; Albert Berry (University of Toronto), Ha-Joon Chang (University of Cambridge) et Aziz Khan (University of California à Riverside), pour leurs remarques judicieuses sur le plan de recherche ; Caroline Pestieau, Réal Lavergne et Rohinton Medhora (CRDI) et le professeur Sir Hans Singer (University of Sussex), pour leurs précieux commentaires sur certains chapitres. J'aimerais souligner la contribution d'Albert Berry, qui nous a généreusement fait part de ses constructives observations et suggestions sur l'ébauche de cet ouvrage, à l'exception des chapitres 3 et 7. Je désire également remercier mon épouse, Praveen Bhalla, qui a révisé les différents chapitres avec compétence. Enfin, je tiens à exprimer ma gratitude à Eshete Hailu (CRDI) et à Degol Hailu (School of Oriental and African Studies, University of London) pour avoir contribué à la recherche et à la compilation des données.

A.S. Bhalla

juin 1998

Remerciements

Le rédacteur principal et l'équipe d'édition tiennent à remercier les organismes suivants, qui ont autorisé la reproduction de certains extraits d'ouvrages protégés par des droits d'auteur :

- Edward Elgar Publishers et MERIT (université de Maastricht, Pays-Bas), pour le tableau 5 du chapitre 2 tiré de *Technical Change and the World Economy* (sous la direction de J. Hagedoorn, 1995).
- La Société financière internationale, pour le tableau 3 du chapitre 6 tiré de *Trends in Private Investment in Developing Countries 1990-94* (document de travail n° 28, 1995).
- Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), pour l'utilisation de sa base de données à l'élaboration du tableau 3 du chapitre 1.
- La Banque mondiale, pour le tableau 1 du chapitre 1 tiré de son rapport annuel de 1995, pour le tableau 1 du chapitre 2 tiré de *Global Economic Prospects and Developing Countries 1996/Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement* et pour le tableau 3 du chapitre 4 tiré de *Managing Capital Flows in East Asia 1996*.

- L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), pour le tableau 2 du chapitre 2 tiré de *The International Diffusion of Advanced Telecommunications: Opportunities for Developing Countries* (1991) et pour le tableau 9 du chapitre 7 tiré de *Mondialisation et interdépendance à l'horizon 2020 : Défis et opportunités pour les pays de l'OCDE* (1997).

Introduction

A.S. Bhalla

La mondialisation n'a pas le même sens pour tous. Le terme utilisé pour décrire l'état actuel de l'économie mondiale est devenu un mot à la mode. Le phénomène n'est pas nouveau en soi, mais sa signification et ses répercussions, particulièrement pour les pays en développement, sont loin d'être évidentes. Ainsi, les échanges commerciaux et l'investissement étranger direct, les deux indicateurs les plus courants de la mondialisation, connaissent déjà une croissance rapide à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e. La dispersion géographique de l'activité économique existe depuis des décennies, voire des siècles. Le présent ouvrage aborde donc la mondialisation en tant que phénomène continu dont la dernière phase, celle des années 80 et du début des années 90, se caractérise par une accélération du processus (le chapitre 1 traite de la mondialisation du point de vue historique).

Si la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, on peut se demander si la phase actuelle du processus est différente des phases antérieures. Les technologies de l'information et de la communication d'aujourd'hui ont permis une croissance sans précédent du commerce des services et le remplacement de la production en série mise en place par Ford par des systèmes de production souples ou spécialisés (innovations organisationnelles et innovations technologiques). Ce sont là les deux éléments propres à la phase actuelle.

La mondialisation se caractérise par des facteurs économiques — multiplication des échanges commerciaux, accroissement des investissements et des marchés financiers, accélération de la circulation des technologies — et des facteurs non économiques, dont la standardisation des goûts des consommateurs et la perte de souveraineté nationale qui se traduisent par une uniformité grandissante des valeurs sociales.

Principales caractéristiques de la mondialisation

Nous analysons ci-dessous cinq caractéristiques économiques et deux caractéristiques non économiques de la mondialisation.

Caractéristiques économiques

Intensification du commerce

Le commerce mondial a connu une expansion rapide aux XIX^e et XX^e siècles. Comme le fait remarquer Streeten au chapitre 1, entre 1820 et 1992, le volume mondial des échanges a été multiplié par 540. On estime que le taux annuel de croissance du commerce mondial, qui était de 3,5 p. 100 avant la Première Guerre mondiale (1870-1913), a atteint 5,8 p. 100 après la Deuxième Guerre mondiale (1950-1990). L'entre-deux-guerres a naturellement été une période de ralentissement du commerce mondial (Kitson et Michie, 1995, p. 7). La part du commerce dans le produit intérieur brut (PIB) est un indicateur de mondialisation couramment utilisé. Le commerce a considérablement accru sa contribution au PIB après la Deuxième Guerre mondiale, sans pour autant excéder celle qui était la sienne avant 1914 (voir le chapitre 1).

Ce qui est nouveau à partir des années 50, c'est le changement observé dans la composition des exportations des pays en développement. Constituées autrefois de produits primaires, ces exportations comportent de plus en plus de biens manufacturés, et la progression du commerce des services est encore plus étonnante. Le commerce de services commerciaux (transport, voyages et autres services privés tels que les services financiers, les communications, la construction, l'information et les services professionnels et personnels) a connu une croissance particulièrement rapide dans les années 80 et au début des années 90. De 1980 à 1993, son volume a augmenté de près de 8 p. 100 par année tandis que le commerce de marchandises affichait une hausse d'environ 5 p. 100 (Braga, 1996).

Pour les tenants de la mondialisation, l'essor du commerce représente un bienfait absolu. Or, comme le signalent Streeten (chapitre 1) et Berry (chapitre 3), le laisser-faire et le libre-échange peuvent se révéler néfastes à l'échelon national. L'expansion rapide du commerce peut rendre les pays vulnérables aux chocs externes et à une concurrence qui n'est pas toujours souhaitable. De surcroît, les profits tirés des exportations n'auront pas un effet de masse si l'élasticité de la demande d'exportations des pays en développement est trop faible. Enfin, il est possible que ces avantages ne se concrétisent qu'après l'application, pendant une période prolongée, de politiques de remplacement des importations par des productions nationales, comme en témoigne le dossier économique des pays d'Asie de l'Est (voir chapitre 3).

Croissance de l'investissement étranger direct et de flux de capitaux

La croissance de l'investissement étranger direct (IED) a été beaucoup plus rapide que celle du commerce et de la production. Selon la CNUCED (1996), de 1980 à 1994, l'IED a doublé par rapport au PIB et à l'investissement intérieur tandis que les sorties d'IED ont presque doublé par rapport au PIB mondial. L'IED est la composante la plus importante du flux total de ressources, dépassant les prêts privés nets.

Cependant, l'IED est relégué au second plan par la montée en flèche des placements de portefeuille. De plus en plus, l'IED à long terme fait place aux placements temporaires et instables dans les actions et les obligations. Au cours de la dernière décennie, la composition des flux de ressources (c'est-à-dire IED, prêts de banques commerciales, actions et obligations) a évolué. Les multinationales exigent du financement pour la production dans différents pays, d'où l'importance accrue des services financiers internationaux. De 1983 à 1993, la valeur des actifs bancaires transfrontaliers a plus que triplé et il en a été de même entre 1986 et 1992 pour les opérations de change. Le stock d'actifs financiers à l'échelle mondiale, équivalant à deux fois le PIB des pays de l'OCDE (Oman, 1996), a connu une croissance beaucoup plus rapide que le commerce mondial.

La mondialisation financière a été facilitée par l'internationalisation de la production et la croissance des industries mondiales, le rythme rapide des changements technologiques et la déréglementation des services financiers. Les nouvelles technologies de l'information permettent la circulation transfrontalière de données financières, 24 heures sur 24. Comme il est difficile de régir la circulation de ces renseignements, les gouvernements ont aboli les restrictions et les règlements sur la circulation internationale des données

financières (Agosin et Tussie, 1993). Les nouvelles technologies facilitent également le commerce transfrontalier de nombreux services financiers. En raison de l'intégration des marchés financiers, le commerce, l'emploi, la production et les politiques économiques nationales en général sont devenus plus vulnérables aux fluctuations des marchés. Les mouvements de capitaux privés sont généralement sensibles aux changements dans les taux d'intérêt et dans les taux de change à court terme, ce qui peut entraver le développement à long terme. Lorsque les marchés financiers sont internationalisés, l'instabilité dans un pays tend à se répercuter dans les pays voisins tout comme dans les pays éloignés. Selon Sir Hans Singer (University of Sussex), les crises financières qui ont secoué le Mexique, la Thaïlande et l'Indonésie, et les effets « domino », ainsi que l'incapacité de Clinton d'obtenir carte blanche auprès du Congrès américain pour poursuivre les négociations commerciales constituent d'excellents exemples de ce phénomène. Au chapitre 3, qui porte sur l'Amérique latine, Berry souligne les effets négatifs des flux à court terme, qui provoquent une instabilité macroéconomique, freinent la croissance et nuisent à l'exportation.

Production et consommation à l'échelle de la planète

La mondialisation comporte une autre caractéristique : l'internationalisation accrue de la production, de la distribution et de la commercialisation des biens et services (Harris, 1993). Ce phénomène procède de la mondialisation des marchés financiers et des marchés de capitaux, des mouvements accrus d'IED, de la diffusion rapide des nouvelles technologies de communication et de la réorganisation par les sociétés transnationales des formes de production. Aujourd'hui, ces sociétés sont un moteur important de l'IED dans les secteurs manufacturier et tertiaire. Dans leur effort de rationalisation, elles font de plus en plus appel à la sous-traitance internationale (par exemple, IBM sous-traite la fabrication de logiciels à des entreprises de Bangalore en Inde), laquelle fait à présent partie du nouveau processus de mondialisation. De même, les industries associées à la technologie de l'information se prêtent davantage à la mondialisation que d'autres (il est plus facile de délocaliser les unités de production ou les fonctions de services, telles la comptabilité, les opérations bancaires, les assurances, vers les pays à faible revenu). Dans le cas de l'industrie du textile et du vêtement, la miniaturisation (par exemple la conception assistée par ordinateur et la fabrication assistée par ordinateur) et la possibilité de transmettre instantanément des renseignements sur la conception et la commercialisation d'un bout à l'autre de la planète ont conduit à la fragmentation de la production et au

morcellement de la distribution mondiale dans le but de tenir compte des préférences et des goûts locaux.

La délocalisation de la production, dans les années 60, vers les pays à moindre coût de main-d'œuvre, surtout à partir des États-Unis, peut être considérée comme le début du processus d'internationalisation de la production (Grunwald et Flamm, 1985). En raison du faible coût de leur main-d'œuvre, les pays en développement sont devenus compétitifs dans la production et l'exportation de biens manufacturés à fort coefficient de main-d'œuvre. Cette concurrence accrue des pays en développement a poussé les pays industrialisés à réagir : protectionnisme, abandon de la production à fort coefficient de main-d'œuvre au profit de la production de haute technologie et passage vers des industries à fort coefficient de compétences. Les industries traditionnelles peu spécialisées et à fort coefficient de main-d'œuvre ont donc déserté les pays industrialisés pour s'installer dans les pays en développement à faible revenu. La production à la chaîne se trouve surtout dans le secteur de l'électronique et l'industrie du vêtement, deux activités à fort coefficient de main-d'œuvre dont le rapport valeur au poids est élevé, de sorte que les coûts de transport sont faibles.

La nouvelle répartition de la main-d'œuvre et la fragmentation de la production entre différents pays découlent en partie des progrès réalisés dans les technologies de système, lesquels ont rendu possible la fragmentation des tâches (Fröbel, Heinrichs et Kreye, 1980). Ce nouveau modèle d'avantage comparatif international favorise les échanges intrabranches entre les entreprises transnationales.

De plus en plus, la mondialisation de la production va de pair avec la mondialisation de la consommation, en raison d'une uniformisation croissante des goûts des consommateurs, à tout le moins pour certains produits et services. L'ouverture des économies en développement (voir ci-dessous) et l'utilisation généralisée de la technologie de l'information ont contribué à homogénéiser la demande. Par ailleurs, la convergence des goûts des consommateurs, par delà les frontières nationales, fait parfois contrepoids aux avantages tirés du commerce. Bhagwati (1994, p. 239, note 12) observe que l'harmonisation des goûts des consommateurs limite les avantages découlant du commerce en réduisant la diversité qui stimule les échanges.

Concurrence mondiale

La production à l'échelle de la planète, dont nous avons parlé ci-haut, va de pair avec une concurrence mondiale de plus en plus féroce entre les producteurs ou les fournisseurs de biens et de services. En informant les acheteurs

et les vendeurs du monde entier, la technologie de l'information contribue à mondialiser la demande et, partant, la concurrence (Oman, 1994).

La mondialisation de la concurrence se répercute aussi bien sur le *prix* que sur la *qualité* des produits et services. Certaines entreprises évoluent dans des marchés où la demande change lentement et où les prix représentent un facteur plus déterminant que la diversification des produits. James (1993, p. 419) se demande avec raison si les nouvelles formes de concurrence ne feront pas disparaître l'avantage concurrentiel de ces entreprises. Il est donc utile d'établir une distinction entre les marchés à créneaux et les marchés de produits standardisés. C'est surtout dans les marchés à créneaux que la qualité compte plus que le prix (Perez, 1994). Dans le cas des produits standardisés de masse, la livraison et le prix resteront probablement des facteurs d'importance.

Les sociétés transnationales doivent conquérir une part croissante du marché mondial afin d'amortir leurs coûts de production fixes dans un délai plus court (utilisation de produits plus courte). Pour faire face à la concurrence mondiale, elles procèdent à la rationalisation et sous-traitent à l'étranger, forment des alliances stratégiques pour répartir les coûts élevés de recherche-développement (R-D), font de la publicité à l'échelle mondiale, fusionnent et font des acquisitions. Les sociétés adoptent ces nouvelles stratégies pour se donner un avantage concurrentiel mondial, réaliser de plus grandes économies d'échelle dans la création de nouvelles technologies et réduire les risques et l'incertitude qui pèsent sur leurs parts du marché.

Politiques de libéralisation du commerce et des investissements

L'accord de l'Uruguay Round, ratifié par de nombreux pays, a donné lieu à une réduction successive des tarifs moyens dans tous les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et dans beaucoup de nouveaux pays industrialisés. Dans le cadre de l'Uruguay Round, pour la première fois, les négociations commerciales multilatérales portaient également sur les opérations bancaires et les services financiers. Les pays industrialisés, notamment les États-Unis et le Royaume-Uni, réclament avec insistance la libéralisation du commerce des services bancaires dans un cadre multilatéral. On peut supposer que ces deux pays voudraient recouvrer une partie de leur compétitivité grâce à leur supériorité dans les services financiers (Akyüz, 1995). Lors de la première réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) tenue à Singapour en décembre 1996, on s'est entendu sur une réduction des tarifs pour les produits du secteur de la technologie de l'information et sur la négociation de la libéralisation des télécommunications. Enfin, dans le cadre de l'OCDE, on

est en train de promouvoir la libéralisation de l'IED et on préconise l'adoption d'un code d'investissement international. D'autres instances internationales s'intéressent également à ces questions, notamment l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'Union européenne.

Cependant, les années 80 ont été marquées par un renforcement des obstacles non tarifaires dans le secteur agricole et dans les domaines de l'acier, de l'électronique, de la chaussure, du textile et du vêtement. Agosin et Tussie (1993, p. 1) font remarquer que pendant que les pays en développement se prononçaient officiellement en faveur du libre-échange, les gouvernements des pays industrialisés recouraient, dans les faits, à des obstacles non tarifaires pour gérer les importations des pays en développement. L'application croissante par les pays industrialisés de mesures antidumping contre les exportations des pays en développement témoigne d'une tendance évidente dans cette voie. Bien que, jusqu'à maintenant, cela n'ait pas retardé l'expansion du commerce mondial, il est possible que ces tendances protectionnistes aient des effets négatifs, et on ignore pour l'instant si ces effets seront compensés par les retombées positives d'une réduction des tarifs.

Les réformes économiques et la libéralisation des politiques du commerce et de l'investissement, mises en œuvre jusque dans les pays en développement, ont également contribué à accélérer le processus de mondialisation. La plupart des pays en développement ont aboli leurs politiques de remplacement des importations pour favoriser les exportations et l'ouverture. Des facteurs intérieurs et internationaux ne sont pas étrangers à ce virage. Parmi les facteurs intérieurs, citons la nécessité d'augmenter les exportations pour compenser la baisse de la demande intérieure, assumer le service de la dette et atténuer les contraintes imposées par la balance des paiements. Une étude menée par l'Université des Nations Unies (ONU) et l'Institut mondial pour le développement des recherches économiques (Helleiner, 1995) révèle que, dans les années 80, la croissance des exportations est devenue un facteur prédominant de croissance industrielle dans de nombreux pays en développement, à savoir la Malaisie, le Mexique, la Turquie et peut-être également le Brésil et la Thaïlande. Dans la mesure où les pays en développement se sont tournés unilatéralement vers les exportations, on peut considérer qu'ils ont provoqué le processus de mondialisation, du moins sa phase actuelle. Les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est, axés depuis plus longtemps vers les exportations, sont ici davantage concernés que les nombreux pays d'Asie du Sud et de l'Amérique latine. Les facteurs internationaux comprennent tant le processus de mondialisation déjà amorcé — qui commandait l'ouverture des économies des pays en

développement afin qu'ils puissent tirer parti des exportations et des rentrées d'IED visant à améliorer la technologie, la gestion et la compétitivité internationale — que les pressions exercées par les partenaires commerciaux bilatéraux, les bailleurs de fonds ou les organismes multilatéraux comme la Banque mondiale pour que soient instaurés des programmes d'ajustement structurel touchant notamment la libéralisation du commerce, des investissements et des services financiers. L'étude précitée de l'ONU et de l'Institut mondial pour le développement des recherches économiques montre comment l'IED a aidé des entreprises des pays en développement à surmonter les obstacles pour passer de la production intérieure à l'exportation.

Cependant, l'harmonisation des politiques intérieures n'est pas chose faite. Lors de la première réunion ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue à Singapour en décembre 1996, les pays en développement (avec l'appui de l'Allemagne et du Royaume-Uni) ont exclu une telle harmonisation dans le cas des normes de l'environnement et du travail. Ces pays craignent que les pays industrialisés n'invoquent « la loyauté des échanges » comme prétexte pour renforcer le protectionnisme dans des secteurs où ils ne sont pas compétitifs à l'échelle internationale, par exemple la fabrication à fort coefficient de main-d'œuvre.

Caractéristiques non économiques

Perte de souveraineté nationale

Outre les transformations qu'elle implique sur le plan économique, la mondialisation modifie les structures sociales et politiques des sociétés ainsi que leur statut. Sur le plan politique, la mondialisation sape la souveraineté nationale et sonne le glas, comme certains le prétendent, de l'État-nation. On croit que dans l'économie mondiale, les sociétés transnationales ou mondiales deviendront toutes-puissantes. L'État ne jouera plus qu'un rôle amoindri, qui consistera à servir les intérêts de ces sociétés. Hirst et Thompson (1996, p. 176) font remarquer que la tâche de l'État-nation se compare à celle des municipalités, qui ont vocation, au sein de l'État, à fournir l'infrastructure et les biens publics dont les entreprises ont besoin, au coût le plus bas possible.

Il est indéniable que le rôle de l'État-nation évolue et qu'il s'affaiblit dans la mesure où des événements transfrontaliers influent sur les politiques monétaires et économiques nationales. De plus en plus, la concurrence mondiale est davantage régie par les forces du marché que par les gouvernements nationaux. Deux facteurs de taille ont contribué à limiter l'autonomie des gouvernements en matière de politiques : le flux transfrontalier rapide et

sans précédent d'information et l'intégration mondiale des marchés financiers, dont il a déjà été question. Bien que ces phénomènes restreignent l'autonomie de tous les pays, les petites économies ouvertes sont plus vulnérables aux chocs extérieurs et risquent donc d'être frappées plus durement. Grâce à l'intégration mondiale des marchés financiers, il pourrait être plus facile pour le secteur privé de contourner les différentes restrictions imposées par les organismes monétaires internationaux.

Toutefois, si les forces de la mondialisation et de l'économie internationale érodent progressivement les pouvoirs incontestés de l'État, les tendances opposées que sont le nationalisme et les loyautés ethniques et locales s'amplifient (comme on a pu le constater en Bosnie, dans d'anciennes républiques de l'Union soviétique, au Rwanda et au Burundi). Dans l'Union européenne, des sentiments nationalistes se manifestent, retardant le développement des institutions supranationales en Europe. La mise en œuvre du Traité de Maastricht, la création de la monnaie européenne, la Banque centrale, etc. sont perçues par de nombreux pays membres, comme un empiètement inutile sur la souveraineté nationale. L'adoption du principe de « subsidiarité », en vertu duquel les décisions sont prises aux paliers national et local, là où elles peuvent être mises en œuvre le plus efficacement, avait pour but de calmer ces élans nationalistes et locaux.

Standardisation des valeurs et des cultures

La nouvelle technologie de l'information et les progrès réalisés dans le domaine des télécommunications viennent oblitérer le caractère hétérogène des modes de vie nationaux, des valeurs sociales et économiques et même des cultures (par exemple l'engouement des consommateurs pour le prêt-à-manger, comme en témoigne l'omniprésence des McDonald et de Coca-Cola, ainsi que pour les films et les feuilletons télévisés américains). La promotion à l'échelle mondiale de la consommation à outrance par la commercialisation, les médias et la publicité est souvent perçue comme le prix à payer pour la concurrence mondiale et la recherche de marchés mondiaux.

Ces phénomènes semblent toucher surtout les classes moyennes en expansion dans la plupart des pays. À quelques exceptions près, les biens désignés sous le nom de « produits mondiaux » sont généralement inaccessibles aux pauvres.

Les multiples dimensions de la mondialisation, que nous venons d'aborder, peuvent apparaître simultanément ou de façon séquentielle. Par exemple, l'expansion des exportations et de l'investissement étranger peuvent aller de pair, comme ce fut le cas récemment en Chine. Nous tenterons

maintenant de cerner les différentes forces qui, à notre avis, sont à la source du processus de la mondialisation.

Par souci de cohérence, le présent ouvrage se limite aux aspects *économiques* de la mondialisation. Cependant, nous ne sous-estimons nullement le bien-fondé et l'importance des répercussions non économiques et culturelles de ce phénomène. Dans le présent volume, la mondialisation est analysée en fonction de caractéristiques comme la croissance des exportations et de l'investissement étranger direct de même qu'en fonction des politiques de libéralisation du commerce et de l'investissement dans les pays en développement. Le présent document traite surtout de l'incidence de la mondialisation sur les pays en développement plutôt que sur les pays industrialisés. Pour examiner les variations dans le degré d'intégration mondiale des pays en développement, nous avons adopté une approche régionale plutôt que nationale.

Le monde a beaucoup changé au cours des 30 dernières années. Afin de répartir équitablement les fruits de la mondialisation, il est donc capital d'assujettir à de nouvelles règles les modes d'adaptation institutionnels et structurels à la nouvelle phase de la mondialisation et à la gestion de l'économie mondiale (chapitre 1). Les auteurs de cette étude sont d'avis que les forces de la mondialisation peuvent engendrer des difficultés sociales et économiques en aggravant la pauvreté et l'inégalité des revenus, si elles s'exercent en toute liberté (chapitres 1 et 3).

Moteurs de la mondialisation

Les sept caractéristiques et courants qui expliquent la mondialisation s'opposent et se complètent à la fois. Certains estiment que la libéralisation unilatérale des échanges, de l'investissement et des marchés financiers par les pays en développement a contribué dans une grande mesure à accélérer la mondialisation. En d'autres termes, ce phénomène est considéré comme *endogène*. Pour d'autres, le rythme sans précédent des changements technologiques et le foisonnement des nouvelles technologies de l'information et des télécommunications représentent des facteurs *exogènes* de la mondialisation. Il est difficile de bien cerner les différentes forces en présence, mais il est juste de dire que les facteurs endogènes et exogènes ont tous deux un rôle à jouer et qu'ils exercent une influence réciproque.

Nous pensons que la mondialisation résulte de l'interaction du commerce, de l'IED, de la technologie et des politiques (les politiques de libéralisation, en particulier dans les pays en développement). À elle seule, la

croissance du commerce ne suscite pas une intégration fonctionnelle aussi grande que l'IED et la technologie de l'information. Depuis la réduction des obstacles tarifaires, obtenue à la suite de plusieurs séries de négociations du GATT, l'IED a cessé d'être un stratagème pour contourner les tarifs et apparaît davantage comme un moyen de stimuler le commerce. Les opérations des sociétés transnationales en Chine et dans le reste de l'Asie de l'Est confirment cette hypothèse. Bhagwati (1978) soutient que les pays orientés vers les exportations attirent plus d'IED que les autres puisqu'ils desservent de plus grands marchés régionaux et internationaux. Une étude transversale (Balasubramanyam *et al.*, 1996) fournit certaines données empiriques à l'appui de cette hypothèse.

La phase actuelle de la mondialisation résulte des changements technologiques et des innovations organisationnelles, tels les systèmes de production souples (pour une analyse des liens entre les deux, voir James et Bhalla, 1993). Les nouvelles technologies de l'information et des télécommunications rétrécissent le monde et permettent l'intégration fonctionnelle des stratégies transnationales de production, de commercialisation, d'impartition, etc. L'intensification des échanges intra-entreprises témoigne de ce phénomène.

S'il est clair que la libéralisation du commerce et de l'investissement est l'une des forces motrices de la phase actuelle de la mondialisation, particulièrement dans les pays en développement, on ignore en fait si cette libéralisation est la cause ou l'effet de la mondialisation. Si l'on retient la thèse de la cause, avancée par Albert Berry (University of Toronto) on peut alors soutenir que le processus est endogène à un pays particulier, qui peut, en principe, régir le rythme de la mondialisation. Cependant, comme la plupart des pays ont libéralisé et ouvert leur économie, il est probable que les pays qui décideraient d'adopter des mesures de remplacement des importations s'exposeraient à des risques (voir le chapitre 4 pour une analyse de cette question). La convergence devient donc inévitable.

Incidence de la mondialisation

Dans le présent ouvrage, nous étudierons les répercussions de la mondialisation sur la croissance, la productivité et l'emploi, et insisterons tout particulièrement sur ses effets sur la pauvreté et les inégalités. En effet, la plupart des études portant sur la mondialisation s'intéressent aux répercussions de la mondialisation sur la croissance, mais très peu concernent ses effets sur la pauvreté et les inégalités, sujets qui revêtent pourtant un intérêt de premier

plan, tant pour les pays industrialisés que pour les pays en développement. La libéralisation économique étant vue comme un moyen d'améliorer l'efficacité des marchés et d'accélérer la croissance économique, on considère que les effets de la mondialisation sont en général bénéfiques. Nous montrerons ici qu'il n'en a pas été ainsi dans les années 80 et au début des années 90 et que l'intégration de l'économie mondiale comporte des inconvénients dont il faut également tenir compte. La mondialisation peut aggraver les disparités de développement qui existent à l'intérieur des pays, entre les pays et entre les régions, particulièrement entre les manœuvres à faible revenu des pays en développement et les producteurs hautement spécialisés des pays industrialisés.

Les coûts de la mondialisation peuvent prendre plusieurs formes. À l'échelle planétaire, la mondialisation peut élargir l'écart de revenus et de capacité technologique qui existe entre les pays, car tous ne sont pas également préparés ou équipés pour tirer profit de l'intégration mondiale. De plus, la conjoncture de la fin des années 70 et du début des années 80 (avant que ne s'amorce la dernière phase de la mondialisation) n'a pas été favorable au même degré dans tous les pays. Dans les pays industrialisés, le processus de la mondialisation, allié à l'émergence d'une société fondée sur le savoir et l'information, risque d'élargir l'écart entre les membres de la société qui possèdent des compétences particulières et ceux qui en sont dépourvus, exacerbant l'inégalité des salaires et des revenus. Dans les pays en développement, les inégalités de salaires et de revenus risquent aussi de s'accroître (voir chapitres 3 et 4). Seuls les secteurs industriels modernes de ces pays sont susceptibles de bien s'intégrer à l'économie mondiale.

Ces coûts sociaux doivent être pondérés en fonction des avantages d'une croissance et d'une productivité accrues. Comme le montrent plusieurs chapitres du présent ouvrage, ces coûts risquent d'être élevés. On se demande toutefois si l'inégalité croissante des salaires et des revenus au cours des années 80 (particulièrement en Asie du Sud et en Amérique latine) est attribuable à la mondialisation ou aux politiques intérieures qu'avaient adoptées les pays en développement.

Structure de l'étude

Le présent ouvrage se divise en huit chapitres. Les deux premiers sont consacrés à une analyse des concepts. Les chapitres 3 à 6 portent sur la situation économique, au cours des années 80 et 90, dans quatre régions : *i*) l'Asie du Sud, *ii*) l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est, *iii*) l'Amérique latine, *iv*) l'Afrique.

Le chapitre 7 donne un aperçu régional de l'incidence de la mondialisation et de la technologie de l'information sur la croissance, les inégalités et l'emploi. Le dernier chapitre présente des secteurs précis où il faut mener des recherches supplémentaires avant de pouvoir tirer des conclusions concernant l'incidence négative ou positive de la mondialisation et de l'autoroute de l'information.

Dans le premier chapitre, l'auteur examine la mondialisation sous l'angle de la contribution croissante des exportations et des investissements étrangers au PIB, d'un point de vue historique. Il y montre que même si le processus s'est accéléré et est devenu plus complexe depuis les années 80, il a commencé beaucoup plus tôt. L'auteur s'intéresse aux avantages et aux coûts associés au processus de mondialisation et détermine les gagnants et les perdants. Il expose également les politiques à adopter pour minimiser les coûts.

Pour mesurer l'influence de la technologie de l'information sur les modèles d'intégration mondiale, l'auteur du deuxième chapitre se penche sur les mécanismes d'influence technologique issus du commerce et de l'investissement étranger. Il analyse trois principaux types de technologies : *i*) la technologie informatique dans la production industrielle, à savoir la conception assistée par ordinateur et l'avènement des machines-outils commandées par ordinateur ; *ii*) l'infrastructure des télécommunications ; *iii*) les technologies de communication électronique, c'est-à-dire Internet et le courrier électronique. Compte tenu de ces renseignements, l'auteur établit une taxonomie qui regroupe différentes formes de technologies, les mécanismes d'influence et les entreprises dans les pays en développement qui sont susceptibles de sortir gagnantes ou perdantes du processus d'intégration mondiale.

Les chapitres 3 à 6, qui portent sur les régions, traitent des problèmes de croissance et de productivité, des inégalités et de la création d'emplois pendant le processus de mondialisation des années 80 et 90. Le chapitre 7 donne un aperçu régional, s'inspirant en partie des chapitres régionaux précédents. On y fait remarquer que la croissance a été lente dans toutes les régions, sauf en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est, et que la pauvreté et les inégalités dans les revenus se sont accentuées partout sauf dans ces deux régions. La situation de l'emploi est moins nette. L'emploi a connu une croissance en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est, mais rien ne prouve qu'il a augmenté en Amérique latine dans les années 80 et 90. Dans cette région, tout comme en Afrique, les emplois deviennent précaires en période de récession économique grave. En général, l'emploi a connu une croissance plus forte dans les économies où la croissance économique a été rapide.

La question de la répartition des emplois entre le Nord et le Sud en période de mondialisation est également abordée brièvement au chapitre 7. Malgré les ouvrages de plus en plus nombreux sur le sujet, on n'a pas réussi à déterminer si la hausse du chômage chez les travailleurs non spécialisés procède de la libéralisation du commerce ou des progrès technologiques. Les explications partielles qui font état d'une cause unique sont trompeuses. Rien ne prouve avec certitude que l'un ou l'autre de ces phénomènes soit à l'origine de la disparition des emplois. L'expérience de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est montre que l'absorption rapide de la technologie de l'information peut contribuer à accroître l'emploi tout comme la compétitivité en situation de croissance économique rapide. Ainsi, le chômage chez les travailleurs non spécialisés du Nord serait davantage imputable à la lenteur de la croissance et à l'absence de demande qu'à la libéralisation du commerce ou à la technologie.

Les politiques et les mesures qu'il y aurait lieu d'adopter à l'échelle internationale pour gérer la mondialisation sont examinées aux chapitres 3 à 7. Compte tenu du contexte, il se peut que les échanges commerciaux *gérés* se révèlent plus bénéfiques que le *libre-échange*. Le chapitre 3, portant sur l'Amérique latine, montre que la libéralisation intégrale du commerce, accompagnée d'une surévaluation de la monnaie (en raison de pointes dans les entrées de capitaux), peut être nuisible au secteur des petites et moyennes entreprises qui emploient une forte proportion de la population active. Une *gestion* judicieuse du commerce et des flux de capitaux est donc nécessaire pour éliminer les effets pernicieux de la mondialisation.

Les chapitres 4 et 5 soulignent l'importance d'incitatifs adéquats ainsi que d'infrastructures et de ressources humaines appropriées pour une intégration bénéfique dans l'économie mondiale. L'expérience de l'Asie de l'Est, où ces aspects ont été pris en considération et ont été conjugués à une saine gestion, est éloquente, tout comme les expériences de l'Asie du Sud et de l'Afrique, où l'on a pas tenu compte de ces facteurs.

Enfin, le chapitre 8 présente les secteurs où des recherches et une analyse stratégique supplémentaires sont requises concernant l'incidence de la mondialisation et de la technologie de l'information sur la croissance, l'emploi et la répartition du revenu. Il faudra d'abord examiner les raisons pour lesquelles la mondialisation ne se traduit pas par une croissance plus rapide dans les pays industrialisés et la plupart des pays en développement, exception faite de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est. Deuxièmement, il faut se demander quelle est l'incidence précise de la mondialisation sur les inégalités *entre* les pays et à *l'intérieur* des pays. Troisièmement, il faut évaluer les effets de la mondialisation sur les secteurs non commerciaux ainsi que sur

les petites et moyennes entreprises. Il convient de se demander, par exemple, si ces entreprises sont compétitives au plan international et de déterminer le type de petites entreprises qui se sont révélées les plus vulnérables aux poussées d'importations provoquées par la mondialisation au cours des années 80 et 90. Quatrièmement, il faut se pencher sérieusement sur la relation qui existe entre la mondialisation, d'une part, et la nature et l'emplacement des innovations, d'autre part. Par exemple, la mondialisation de la production s'accompagne-t-elle de la mondialisation de la technologie ? Enfin, le rôle des gouvernements en matière de mondialisation est un autre secteur qui mérite des recherches supplémentaires.

This page intentionally left blank

Chapitre 1

Mondialisation : Menace ou bienfait ?

Paul Streeten

La mondialisation transforme le commerce, les finances, l'emploi, la migration, la technologie, les communications, l'environnement, les systèmes sociaux, les modes de vie, les cultures et les modèles de gestion. La technologie et la mondialisation se renforcent mutuellement. Le processus de mondialisation n'est pas entièrement nouveau, en revanche le contexte dans lequel il s'inscrit, de même que certaines de ses caractéristiques et la technologie connexe le sont. L'interdépendance internationale s'accroît tout comme une certaine intégration mondiale, dans certaines régions. Dans d'autres parties du globe, cependant, ce processus entraîne une désintégration et une fragmentation. La mondialisation est-elle une menace ou un bienfait pour l'humanité ? Les marchés doivent être encadrés si l'on veut stimuler leur énergie productive et les mettre au service du développement durable de la société et de l'environnement. L'affaiblissement des gouvernements nationaux et l'élargissement à l'échelle mondiale des marchés libres et des innovations technologiques sans contre-pouvoirs pour les réglementer et introduire le principe de responsabilité sont deux facteurs qui ont contribué à marginaliser de grandes régions et d'importants groupes humains. Cette

situation explique en partie la hausse du chômage, de la pauvreté, des inégalités et de l'aliénation. La criminalité, la toxicomanie, le terrorisme, la violence, les guerres civiles, les maladies et la destruction de l'environnement prennent des proportions planétaires. Dans la lutte que se livrent les concurrents internationaux, le capital, la technologie et les compétences supérieures prennent le pas sur les facteurs dont on peut le plus facilement se passer, c'est-à-dire la main-d'œuvre non spécialisée et l'environnement. Les entreprises réduisent leurs coûts; les travailleurs et la nature en subissent les conséquences. Le présent chapitre aborde les répercussions de ces tendances sur le mouvement international des idées, de la technologie, des entreprises (petites et grandes, nationales et multinationales, publiques et privées), de l'argent et des gens.

La première section porte sur les notions d'intégration et d'interdépendance entre les nations. On y analyse brièvement les principales dimensions de la mondialisation, à savoir le commerce, les flux financiers à l'échelle internationale, la technologie et les sociétés transnationales, ainsi que la convergence internationale des salaires réels. La deuxième section traite des aspects bénéfiques et des aspects pernicieux de la mondialisation ; on y examine notamment l'incidence de la mondialisation sur la croissance et la productivité, le chômage, la répartition du revenu, la technologie et les institutions. La troisième section porte sur le rôle du gouvernement face à la mondialisation. On s'attend généralement à ce que la mondialisation érode peu à peu la sphère de responsabilité des gouvernements. Selon nous, la mondialisation suppose au contraire un plus grand rôle de l'État. La quatrième section présente les dangers du laisser-faire. Nous montrerons que les ajustements au libre-échange et à la mondialisation sont coûteux et ne sont pas toujours souhaitables. Dans la dernière section, nous abordons les répercussions de la mondialisation sur la recherche et l'analyse ainsi que sur les mesures internationales à prendre.

Intégration et interdépendance

Partout, on lit que *l'intégration* mondiale se fait rapidement à cause des échanges commerciaux de plus en plus nombreux et de la circulation croissante du capital, de l'argent, de l'investissement direct, de la technologie, des personnes, de l'information et des idées entre les pays. L'intégration internationale suppose que des pays distincts adoptent des politiques comme s'ils constituaient une seule entité politique. On détermine souvent le degré d'intégration en comparant les taux d'intérêt, les cours de la bourse ou les prix

des biens dans différents marchés. Cependant, la notion d'intégration peut revêtir une connotation positive. Bien qu'on puisse s'opposer à une uniformisation imposée et bien que la désintégration d'un système nuisible puisse être souhaitable, il est habituellement mal vu de prôner la « désintégration ». Pourtant, il est possible de définir l'intégration en se fondant sur certaines valeurs ou en en faisant abstraction. Les valeurs sous-jacentes pourraient être, par exemple, que tous les membres de la région intégrée soient traités équitablement, en ce qui concerne certains droits comme l'accès à la justice, à l'emploi, au commerce, au crédit, au capital et à la migration, ou certaines réalisations telles qu'un niveau de vie minimum ou des services d'éducation et de santé de qualité. Envisagée sous cet angle, l'intégration sous-entend donc l'égalisation des impôts communs et des services sociaux. Si nous négligeons ces valeurs et nous contentons de définir l'intégration sous l'aspect de l'égalité des possibilités économiques, quel que soit le degré d'inégalité initial de la richesse des membres de la région intégrée, on peut alors affirmer que le monde était bien plus intégré à la fin du XIX^e siècle qu'il ne l'est maintenant¹. Les obstacles tarifaires dans les pays autres que le Royaume-Uni étaient plus élevés à cette époque qu'ils ne le sont maintenant (20 p. 100 à 40 p. 100 alors, contre 5 p. 100 en 1990), les obstacles non tarifaires étaient beaucoup moins nombreux ; le capital et l'argent circulaient plus librement en vertu de l'étalon-or (c'est-à-dire sans l'effet dissuasif des taux de change variables) ; les gens circulaient aussi beaucoup plus librement ; enfin, on avait rarement besoin de passeports et la citoyenneté était accordée facilement. De nos jours, la migration internationale est rigoureusement contrôlée. Entre 1881 et 1890, le taux annuel moyen d'immigration aux États-Unis était de 9,2 p. 1 000, atteignant plus de 10 p. 1 000 dans la première décennie du XX^e siècle. Cent ans plus tard, entre 1981 et 1990, il n'était plus que de 3,1 p. 1 000 Américains (États-Unis, 1991, p. 9, 54).

Les quatre fonctions inhérentes à un système international intégré visant le développement sont aujourd'hui fragmentées (Streeten, 1989). Ces quatre fonctions sont : *i*) la création d'excédent des transactions courantes par le centre ; *ii*) la conversion de ces excédents en prêts ou en investissements par les institutions financières ; *iii*) la production et la vente de biens d'équipement et de technologies les plus récents ; *iv*) la puissance militaire nécessaire pour maintenir la paix et faire exécuter les contrats. Avant 1914, ces fonctions étaient exercées par la puissance dominante, qui était alors la

¹ Les critiques tendent à discréditer les analyses actuelles concernant la mondialisation du fait qu'elles ne sont pas fondées sur une étude des faits historiques.

Grande-Bretagne. La période comprise entre 1918 et 1939 se caractérise par l'absence d'ordre international, la Grande-Bretagne n'étant plus en mesure d'assurer cette tâche et les États-Unis pas encore disposés à prendre la relève. Pendant le quart de siècle qui a suivi la Deuxième Guerre mondiale, les États-Unis ont assumé ce rôle, mais à l'heure actuelle le chaos a repris ses droits et la coordination est absente de notre monde. Les obstacles non tarifaires au commerce imposés par les pays de l'OCDE et les restrictions qui pèsent sur la migration internationale empêchent une mondialisation complète. Il en découle une situation caractérisée par la déflation, le chômage et une croissance lente ou négative dans de nombreux pays du Sud.

De 1870 à 1914, le monde était intégré sans qu'on ne l'ait voulu. En imposant moins d'objectifs dans les politiques gouvernementales et en acceptant ce qui, rétrospectivement, semblait des contraintes irrationnelles, telles que l'étalon-or et, par la suite, les taux de change fixes, l'impossibilité d'adopter des politiques monétaires expansionnistes et la nécessité d'équilibrer les budgets, différents pays étaient intégrés dans une seule économie mondiale, dominée par une puissance, la Grande-Bretagne. Les politiques intérieures étaient sérieusement limitées à cause de la nécessité d'adhérer à l'étalon-or. Cependant, l'intégration ne constituait en rien une garantie de paix. Elle n'a pas empêché la Première Guerre mondiale. De nos jours, ce sont les activités des multinationales et des banques qui imposent des limites aux politiques nationales.

Plus tard, de nombreux objectifs stratégiques vinrent s'ajouter aux obligations de l'État-gendarme, notamment : le plein emploi, la croissance économique, la stabilité des prix, le maintien des salaires, la réduction des inégalités dans la répartition des revenus, l'équilibre régional, la protection de l'environnement, une augmentation des occasions offertes aux femmes et aux minorités, etc. Le refus de contraintes touchant les politiques (comme les taux de change fixes) et le rejet des limites touchant les politiques monétaires et financières discrétionnaires ont donné lieu à une plus grande intégration des économies nationales en permettant l'adoption de politiques orientées vers le plein emploi et l'État-providence. Mais cela a aussi conduit à une désintégration internationale, qui cadre toutefois parfaitement avec un niveau élevé d'*interdépendance* internationale. En effet, l'interdépendance existe lorsqu'un pays peut faire du tort à d'autres pays en prenant unilatéralement des mesures comme le protectionnisme compétitif, la dévaluation et la déflation, ou en polluant l'air ou les mers au-delà de ses frontières nationales. Une guerre nucléaire constituerait la forme ultime de l'interdépendance qui peut résulter de la désintégration internationale. De nos jours, les forces du marché mondial peuvent susciter des conflits entre les

États, ce qui contribue à la désintégration internationale et affaiblit la gestion.

L'interdépendance se mesure par le coût d'une séparation. Plus le coût est élevé pour un pays, plus ce pays est *dépendant*. Si un petit pays profite plus de la répartition internationale du travail qu'un grand pays, sa dépendance est plus grande. Si les deux parties à une transaction subissaient des coûts élevés en rompant leurs liens économiques, il y aurait alors *interdépendance*.

Il est tout à fait possible d'établir des *relations* internationales soutenues et en croissance rapide sans qu'il y ait un degré élevé d'interdépendance, par exemple lorsqu'on peut mettre fin à la relation sans conséquences fâcheuses pour les parties. Par exemple, il pourrait y avoir croissance rapide et importante du commerce de modèles de voitures sport légèrement différentes, produites à des coûts semblables, mais peu de privations ou de pertes découleraient de la substitution des modèles produits au pays à des modèles importés. L'indice d'interdépendance serait alors l'excédent des consommateurs et celui des producteurs, et non le volume, la valeur ou le taux de croissance du commerce international.

L'« interdépendance » désigne quelque chose de légèrement différent lorsque la « dépendance » s'applique uniquement à l'« influence d'un autre », sans que le maintien de la relation ne comporte d'avantages ou que la séparation ne comporte de coûts. Dans ce sens atténué, il peut y avoir interdépendance même si les coûts de la séparation sont faibles ou négatifs. Cependant, cet aspect n'est pas utile à l'objet du présent chapitre.

Commerce

Le commerce international constitue souvent un indicateur de l'interdépendance. Sa valeur élevée et sa croissance rapide, sauf pour quelques épisodes stationnaires, en témoignent de façon éloquent. De 1820 à 1992, la population du monde a quintuplé, le revenu par habitant a été multiplié par huit, le revenu mondial par 40 et le commerce mondial par 540 (Streeten, 1989 ; Maddison, 1995 ; Wade, 1996a). Cependant, il convient d'apporter trois précisions.

Premièrement, si l'on considère la contribution du commerce international au revenu national, la croissance rapide observée au cours des décennies de l'après-guerre peut apparaître comme un retour aux valeurs d'avant 1914, après les interruptions provoquées par les deux guerres mondiales, la Crise de 1929 et le protectionnisme élevé. Au niveau mondial, la part des exportations dans le PIB est passée de 6 p. 100 en 1950 à 16 p. 100 en 1992. Pour les pays industrialisés, ces proportions s'établissaient à 12 p. 100 en

1973 et à 17 p. 100 en 1992, tandis que pour les 16 grands pays industriels, elles représentaient 18,2 p. 100 en 1900 et 21,2 p. 100 en 1913 (Maizels, 1963 ; Bairoch, 1993 ; Nayyar, 1995). Cette hausse était en grande partie attribuable à une réduction spectaculaire des frais de transport. Dans les différents pays, les proportions sont très semblables².

La contribution totale du commerce au PIB est cependant trompeuse. Au cours des décennies d'après-guerre, la part des services dans le PIB, y compris les services gouvernementaux, a connu une hausse énorme. Beaucoup de ces services ne sont pas exportables, ou ne l'étaient pas jusqu'à tout récemment. Si on prenait uniquement le rapport du commerce international à la production de biens, on constaterait une augmentation importante non seulement par rapport à l'entre-deux-guerres, mais également en comparaison avec la période précédant 1913.

Deuxièmement, les pays en développement ont été peu nombreux à profiter de l'augmentation des échanges commerciaux (et de la hausse de l'investissement étranger, qui est surtout concentré en Asie de l'Est, au Brésil, au Mexique et maintenant en Chine). On en compte une dizaine environ, quoique leur nombre tende à augmenter. Jusqu'à présent, les nombreuses populations pauvres du sous-continent indien et de l'Afrique subsaharienne n'ont guère bénéficié de la croissance du commerce et de l'investissement international. En fait, la circulation mondiale des biens, des services, de l'investissement direct et des finances concerne surtout l'Amérique du Nord, l'Europe et le Japon. Le groupe des pays les moins avancés ne comptait que pour 0,1 p. 100 des rentrées d'investissement à l'échelle internationale et 0,7 p. 100 des rentrées d'investissement dans tous les pays en développement. L'Afrique a été particulièrement négligée (OCDE, 1992, p. 233).

Troisièmement, comme nous l'avons déjà mentionné, ni le volume, ni la valeur, ni le taux de croissance du commerce ne devraient servir d'indicateurs de l'interdépendance économique, mais plutôt les dommages qui pourraient résulter de son élimination, c'est-à-dire l'excédent des consommateurs et celui des producteurs. Ces excédents sont difficiles à mesurer. Cependant, nous savons que les biens échangés sont relativement semblables et pourraient être facilement remplacés par des produits de fabrication intérieure sans que les acheteurs n'aient à subir de pertes importantes ou une augmentation substantielle des coûts.

² Cette contribution accrue du commerce au PIB s'est produite malgré une hausse générale de la protection tarifaire entre 1870 et 1913. Elle n'est donc pas le fruit de la libéralisation du commerce. Pendant le processus de mondialisation d'avant 1913, le rôle de l'État avait pris de l'ampleur au lieu de s'atténuer (voir Bairoch et Kozul-Wright, 1996, p. 113).

Par ailleurs, un petit volume d'échanges commerciaux, qui connaît une croissance lente, pourrait avoir beaucoup d'importance et occasionner des pertes importantes s'il était interrompu. Comme le maillon d'une chaîne de bicyclette, ces échanges pourraient jouer un rôle majeur dans le fonctionnement du système. Les États-Unis, par exemple, dépendent beaucoup de très faibles importations de manganèse, d'étain et de chrome. Avant la Première Guerre mondiale, le commerce prenait surtout la forme d'un échange de matières premières contre des produits manufacturés, pour lequel les excédents des consommateurs et des producteurs sont importants. Aujourd'hui, le commerce de produits manufacturés à l'intérieur des industries, voire des entreprises, constitue la majeure partie du commerce, et les excédents sont beaucoup plus faibles.

Selon certaines définitions, le processus de mondialisation désigne une ouverture ou une libéralisation du commerce. Au cours de la dernière décennie, on a constaté qu'une telle libéralisation s'était surtout produite, d'une part, dans les anciens pays socialistes qui ont renoncé à la planification centrale pour s'intégrer à l'économie mondiale et, d'autre part, dans les pays en développement qui ont abandonné l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations pour se tourner vers l'exportation et vers le démantèlement partiel de leur appareil gouvernemental. Ces changements n'ont pas été apportés librement, mais constituent plutôt une réaction aux forces mondiales, d'une part, et aux pressions exercées par la Banque mondiale et le Fonds monétaire international dans le cadre de leurs programmes de stabilisation et d'adaptation structurelle, d'autre part. Ils s'inscrivent également dans le courant de pensée des pays riches, selon lequel il convient de réduire le rôle de l'État et d'espérer tirer profit des avantages de la mondialisation.

Par ailleurs, certains pays de l'OCDE ont imposé de nouveaux obstacles non tarifaires tels que la restriction volontaire des exportations, des mesures de protection, notamment des mesures antidumping, et des subventions spécifiques à l'exportation de produits et de services qui font concurrence aux importations. L'Arrangement multifibres et la Politique agricole commune de l'Union européenne sont des mécanismes protectionnistes flagrants. D'autres obstacles ont été érigés dans les secteurs de l'acier, de l'électronique et de la chaussure.

Bien sûr, le commerce n'est qu'une des nombreuses manifestations de l'interdépendance économique, et ce n'est pas la plus importante. Parmi les autres, on trouve la circulation des facteurs de production, du capital, de la technologie, des différents types de main-d'œuvre et des devises entre les pays. Ces facteurs sont analysés ci-dessous.

Flux financiers à l'échelle internationale

Les flux financiers mondiaux ont beaucoup augmenté et leur valeur se chiffre à environ 1 billion de dollars par jour. Il s'agit ici d'un rapport des opérations sur devises au commerce mondial d'environ 70 pour 1, qui équivaut aux réserves mondiales officielles d'or et de devises. En 1971, environ 90 p. 100 de toutes les opérations sur devises visaient le financement du commerce et de l'investissement à long terme et seulement 10 p. 100 étaient spéculatives. Aujourd'hui, ces pourcentages sont inversés : plus de 90 p. 100 des transactions sont spéculatives (Eatwell, 1995, p. 277). La croissance spectaculaire de ces échanges résulte de l'effondrement du système de taux de change fixe de Bretton-Woods en 1973, de la déréglementation et de la libéralisation des flux de capitaux, ainsi que des occasions de spéculation sur les taux de change variables auxquelles ces mesures ont donné lieu.

Étant donné que le marché international de capitaux fonctionne jour et nuit, on craint que le système financier international ne soit devenu instable. Cependant, les difficultés rencontrées récemment témoignent non pas de la faiblesse, mais bien de la solidité du système financier international. Les effets de différentes crises, notamment celle de l'endettement en Amérique latine, le fiasco des institutions d'épargne aux États-Unis, le scandale de la BCCI, le Mexique, Barings et Daiwa, ont été circonscrits. Bien des gens ont subi des pertes, y compris les contribuables, mais il s'agissait surtout des habitants de la région touchée ; le reste du monde a été épargné, et le système ne s'est pas écroulé. Évidemment, cela ne signifie pas qu'il est à toute épreuve.

La mondialisation des flux financiers, comme celle du commerce, est partielle. Les flux financiers vers les pays à faible revenu sont quasi inexistantes et, même si les flux de financement privé vers les pays en développement à revenu moyen ont beaucoup augmenté, l'aide officielle au développement stagne (voir le tableau 1). La majorité des flux financiers concerne les pays de l'OCDE, et une partie de l'investissement étranger est orientée vers un petit groupe de pays en développement, notamment la Chine et des pays d'Amérique latine et d'Asie de l'Est. Ces flux entre pays de l'OCDE vont à l'encontre de la théorie néoclassique selon laquelle la circulation de capitaux devrait se faire des pays riches aux pays pauvres. En fait, les États-Unis, l'un des pays les plus riches, a attiré la plus grande partie des capitaux. Parmi les pays en développement, ce sont ceux qui disposent d'un capital humain substantiel et de bonnes politiques gouvernementales qui attirent les capitaux.

Tableau 1. Flux financiers à long terme dans les pays en développement
(en milliards de dollars)

	1987	1994
Mouvements nets de ressources globales à long terme		
Flux privés	8,5	227,3
	25,1	172,9
dont :		
prêts nets	9,8	55,6
investissement étranger direct	14,6	77,9
investissement de portefeuille	0,8	39,5
Aide officielle au développement	43,4	54,4
dont :		
subventions officielles	16,9	30,5
prêts nets officiels	26,4	23,9

Source : Banque mondiale (1995a, p. 214).

Eu égard à cette augmentation importante des flux financiers, il est étonnant de constater que, dans la plupart des pays, l'épargne et l'investissement intérieurs se suivent de plus près qu'avant 1914. Cela signifie que les flux nets sont beaucoup plus faibles que les flux bruts. Comme nous l'avons vu, on a cité bien des raisons pour expliquer ce paradoxe, notamment l'obstacle que peut constituer pour l'investissement réel à long terme la fluctuation des taux de change. Comme nous le verrons plus loin, la déréglementation et la libéralisation n'ont pas contribué à accélérer l'investissement ou la croissance pas plus qu'elles n'ont entraîné une hausse des niveaux d'emploi, une meilleure répartition des revenus ou une baisse des coûts d'emprunt. Elles ont également augmenté la volatilité des prix des éléments d'actif. Même si elles comportent certains avantages, elles donnent également lieu à un risque plus grand pour les investisseurs et le système financier. Dans les années 80, de nombreux gouvernements ont cherché à adopter des mesures de stabilisation pour faire face à l'inflation, à la crise de l'endettement et à l'adaptation structurelle. Dans les années 90, les problèmes associés aux bouleversements dans les mouvements de capitaux ont été plus pressants, mis en relief par la crise financière du Mexique en 1995. Du jour au lendemain, les gouvernements devaient se porter au secours de ces mêmes financiers qui avaient d'abord prôné les vertus des marchés libres. On peut donc se demander s'il faudrait reprendre le contrôle des marchés financiers.

Il est nécessaire de réglementer à nouveau et d'harmoniser la législation. Plus un pays est orienté vers la libre entreprise, plus la supervision officielle doit être stricte. La déréglementation s'est traduite par la hausse et la déstabilisation des taux d'intérêt, la fluctuation des taux de change, l'explosion et la chute des prix des biens immobiliers ainsi que la spéculation sur la valeur

des actifs, les taux d'intérêt et les taux de change. Les risques de faillites commerciales sont élevés. Si nous voulons éviter d'avoir à renflouer nos institutions financières, il faut accompagner la déréglementation d'une supervision étroite et bien coordonnée.

Le système de Bretton-Woods reposait sur l'hypothèse selon laquelle la convertibilité de la monnaie, le commerce multilatéral et la stabilité des taux de change imposent des contraintes en matière de mobilité des capitaux. Si elle va trop loin, la libéralisation financière risque de porter atteinte à la libéralisation du commerce, qui est plus importante. Par exemple, un pays qui doit dévaluer sa monnaie parce que ses prix ont augmenté plus que les prix étrangers peut se trouver incapable de le faire en raison de rentrées de capitaux spéculatifs à court terme. En outre, des changements dans les flux de capitaux peuvent susciter de fortes fluctuations des taux de change, qui entravent le commerce.

Technologie

Outre l'interdépendance économique (commerce, finance, investissement direct), on assiste à des chocs technologiques dont l'effet se fait rapidement ressentir partout dans le monde. La transmission par satellite a rendu possible la communication instantanée entre les différentes régions du globe. Les progrès technologiques, tels que l'avion à réaction, le télex, la télévision par satellite, les porte-conteneurs, les superpétroliers et les superminéraliers, de même que les progrès techniques dans les domaines du transport, du voyage et, surtout, des communications et de l'information, ont rapetissé le monde. En réduisant le coût des communications, la technologie a contribué à mondialiser la production et les finances. À son tour, la mondialisation stimule les progrès technologiques en intensifiant la concurrence qui favorise elle-même l'avènement de nouvelles technologies. Les résultats de la mondialisation se font sentir à grande échelle grâce à l'investissement étranger direct (IED). Si l'on n'assiste pas encore à la fin de l'histoire, les frontières géographiques, elles, ont certainement moins d'importance. En outre, l'interaction de la technologie et de la mondialisation donne lieu à de nouveaux problèmes.

On entend beaucoup parler de la création d'un monde sans frontières et de la fin de l'État-nation. Certes, les satellites et Internet ont grandement accéléré la vitesse de transmission de données culturelles et informationnelles à l'échelle mondiale. Cependant, comme on peut le constater au regard du commerce et de l'investissement, de grandes régions du Sud pauvre sont laissées pour compte (les forces mondiales n'influent pas sur ceux

qui pratiquent l'agriculture de subsistance) ou subissent les effets de remous de la mondialisation (pour de plus amples détails sur la technologie de l'information, voir les chapitres 2 et 3).

Sociétés transnationales

On dit que les sociétés transnationales constituent l'un des principaux moteurs de la mondialisation. Alors qu'à la fin du XIX^e siècle, les principaux acteurs sur la scène internationale étaient les États — dominés par la Grande-Bretagne jusqu'en 1913, puis par les États-Unis pendant le quart de siècle qui a suivi la Deuxième Guerre mondiale —, les sociétés transnationales et les banques internationales se sont mises de la partie et, jusqu'à un certain point, les ont remplacés. Les 37 000 sociétés mères transnationales du monde et leurs 200 000 sociétés affiliées contrôlent 75 p. 100 du commerce mondial. Le tiers de ce commerce se fait à l'intérieur des entreprises (Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social, 1995, p. 27). Leurs actions sont fondées sur le profit. Par ailleurs, un très petit nombre de ces entreprises sont réellement transnationales ou même internationales (Shell et Unilever représentent des exceptions puisqu'elles sont incontestablement bi-nationales, hollandaises et britanniques). La plupart des autres sociétés qui font des affaires dans de nombreux pays sont considérées comme étant originaires du pays où se trouve leur siège social. Comme nous l'avons vu, la prédiction voulant que la souveraineté soit menacée et que l'État-nation disparaisse face aux sociétés transnationales de plus en plus grandes et puissantes était, comme les rumeurs de la mort de Mark Twain, légèrement exagérée. Bien des pays ont réussi à composer avec ces entreprises, à les réglementer et à les taxer.

Les sociétés transnationales ne sont pas aussi mondialisées que ce qu'on en dit. La plupart détiennent la majeure partie de leur actif et emploient la majorité de leurs employés dans leur pays d'origine, où s'effectue une large proportion de leur recherche-développement (R-D). En témoigne le fait que, pendant la seconde moitié des années 80, 89 p. 100 des brevets américains obtenus par 600 des plus grandes entreprises mondiales mentionnaient comme inventeur un résident du pays d'origine (Wade, 1996a). Les décisions stratégiques et les innovations viennent donc du pays d'origine. Cependant, la R-D pourrait bien s'étendre davantage à l'échelle mondiale grâce à la télématique ainsi qu'à la convergence de l'informatique et des technologies de communication et de contrôle.

Convergence des salaires réels

La convergence des salaires réels dans différents pays constitue un autre aspect de la mondialisation (voir Williamson, 1995). Depuis les années 50, l'écart entre les salaires américains et européens a diminué de façon marquée. De même, au cours de la seconde moitié de XIX^e siècle, les salaires européens avaient rattrapé ceux de l'Amérique. En Europe, certains pays ont comblé l'écart avec la Grande-Bretagne, alors chef de file du continent. Williamson (1996a) soutient que ce rétrécissement est attribuable surtout à l'intégration économique (plutôt, par exemple, qu'à l'amélioration de l'éducation dans les pays à faible revenu). Grâce à la croissance du commerce international, les prix des produits échangés se sont rapprochés entre certains pays et le prix relatif des facteurs de production abondants (la terre en Amérique, la main-d'œuvre en Europe) a augmenté tandis que celui des facteurs de production rares (main-d'œuvre en Amérique, terre en Europe) a diminué. Une étude récente (O'Rourke *et al.*, 1996) le confirme. L'émigration de l'Europe vers l'Amérique explique également l'augmentation des salaires en Europe et leur endiguement en Amérique.

Mobilité mondiale

Les points de vue sur les avantages et les coûts de la mobilité mondiale de différents éléments tels que les finances, la technologie, les idées et la main-d'œuvre diffèrent. Dans un passage souvent cité, Keynes écrit en substance que les idées, les connaissances, l'art, le tourisme, les voyages se prêtent naturellement à la mondialisation, tandis que les biens devraient être produits au pays dans toute la mesure du possible et, surtout, que les marchés financiers devraient conserver leur caractère national (Keynes, 1933 ; *Collected Writings of John Maynard Keynes*, 1982, p. 237). De nos jours, il est de meilleur ton de déplorer l'impérialisme culturel ou l'homogénéisation de la télévision et des médias et l'internationalisation de la culture de masse, et de tenter de confiner la culture aux connaissances, activités et produits locaux, tout en défendant par ailleurs le libre-échange des biens et des services. Les partisans du néolibéralisme préconisent le laisser-faire mais non la libre circulation des gens, craignant peut-être qu'elle ne contribue à accélérer la croissance démographique dans les pays d'émigration à faible revenu et, partant, qu'elle n'améliore pas le bien-être de la population. Ou peut-être redoutent-ils que la libre circulation des gens n'entrave les objectifs économiques (particulièrement en ce qui concerne le niveau et la répartition des revenus) ou encore les valeurs culturelles, la stabilité sociale ou la sécurité du pays qui reçoit les migrants.

Inégalité des avantages et des coûts de la mondialisation

La mondialisation a contribué à ouvrir des perspectives inespérées à certaines personnes, certains groupes et certains pays. Des indicateurs humains tels que l’alphabétisation, la fréquentation scolaire, la mortalité infantile et l’espérance de vie se sont beaucoup améliorés au cours des dernières décennies. Dans les pays à faible revenu et à revenu moyen, l’espérance de vie a augmenté, passant de 46 ans en 1960 à 63 ans en 1990 ; le taux de mortalité infantile, quant à lui, a chuté pendant la même période, passant de 149 à 71 pour 1 000 naissances vivantes ; le taux d’alphabétisation des adultes est passé de 46 p. 100 à 65 p. 100 ; enfin, le PIB réel par habitant a connu une hausse, passant de 950 \$ à 2 170 \$ (PNUD, 1993, p. 143). La guerre froide a pris fin et les perspectives de règlement pacifique d’anciens conflits se sont améliorées, tant en Asie occidentale, en Afrique du Sud qu’en Irlande du Nord. La démocratie s’est répandue dans le monde entier, remplaçant les régimes autocratiques. La mondialisation s’est révélée particulièrement profitable pour l’Asie, pour la production mondiale, pour les profits et pour les propriétaires de capital et de compétences très avancées (voir tableau 2).

Par ailleurs, la restructuration économique, la libéralisation, les changements technologiques et la concurrence féroce qui ont accompagné la mondialisation, aussi bien dans les marchés de produits que dans ceux de l’emploi, ont contribué à accroître l’appauvrissement, les inégalités,

Tableau 2. Bilan de la mondialisation (approximations)

Bénéfique pour :	Défavorable pour :
Le Japon, l’Europe, l’Amérique du Nord	Bien des pays en développement
L’Asie de l’Est et l’Asie du Sud-Est	L’Afrique (exceptions : Botswana, île Maurice)
La production	L’emploi
Les personnes ayant des actifs	Les personnes n’ayant pas d’actifs
Les profits	Les salaires
Les travailleurs hautement spécialisés	Les travailleurs peu spécialisés
Les personnes instruites	Les personnes sans instruction
Les professionnels, les cadres et les techniciens	Les ouvriers
Les personnes capables de s’adapter	Les personnes incapables de s’adapter
Les créanciers	Les débiteurs
Les personnes qui ne dépendent pas des services publics	Les personnes qui dépendent des services publics
Les grandes entreprises	Les petites entreprises
Les hommes	Les femmes, les enfants
Les forts	Les faibles
Les personnes qui prennent des risques	La sécurité humaine
Les marchés mondiaux	Les collectivités locales
Les vendeurs de produits techniques de pointe	Les vendeurs de produits primaires et de produits manufacturés courants

l'insécurité au travail, l'affaiblissement des institutions et des systèmes de soutien social ainsi que l'érosion des identités et des valeurs établies. En réduisant les approvisionnements agricoles, la libéralisation et la protection amoindrie de l'agriculture ont entraîné une augmentation des prix des aliments (par rapport à ce qu'ils auraient été autrement), ce qui a durement touché les pays importateurs d'aliments. La mondialisation a été défavorable à la majeure partie de l'Afrique et à de nombreuses régions du monde pour ce qui est de l'emploi (voir plus loin la section sur le chômage), ainsi qu'aux pays qui ne disposent pas d'actifs ou dont la base de compétences est fixe et inadaptable. La concurrence internationale pour les marchés et les emplois a obligé les gouvernements à réduire les impôts et, par voie de conséquence, les services sociaux qui venaient en aide aux pauvres³ et à sabrer dans les services publics et les règlements qui protégeaient l'environnement.

De 1972 à 1986, pour l'ensemble des pays en développement, la part des dépenses sociales dans les dépenses totales du gouvernement a connu une baisse, passant de 35 p. 100 à 29 p. 100 et de 58 p. 100 à 56 p. 100 dans les pays industrialisés (Banque mondiale, 1988). De 1980 à 1993, les dépenses au titre de la santé sont passées de 4,5 p. 100 à 3 p. 100 aux Philippines et de 7,8 p. 100 à 5,4 p. 100 au Kenya (Banque mondiale, 1995c). En Amérique latine, malgré la relance des dépenses sociales en 1991, les dépenses par habitant au titre des services de santé et d'éducation étaient plus faibles qu'en 1980-1981 (BID, 1996, p. 47). La concurrence internationale a également obligé les gouvernements et les entreprises à rationaliser leurs opérations, à se restructurer et à entreprendre des réformes, et a imposé le recours à diverses mesures afin de maintenir de faibles coûts de main-d'œuvre⁴. Au cours des 25 années qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale, l'État-providence était à son apogée et on croyait que le gouvernement pouvait stimuler l'économie pour assurer le plein emploi, mais après le début des années 70, l'intégration internationale (partielle) a conduit à une désintégration nationale.

La part de la richesse mondiale que détiennent les pays en développement s'est amenuisée. Les données du PNUD sur la répartition mondiale de la richesse entre les pays industrialisés, les pays en développement,

³ Voir la section sur le gouvernement et les économies ouvertes où l'on suggère une relation positive entre la taille du gouvernement et l'indice du commerce. En outre, les dépenses sociales (l'éducation, la santé, etc.) ont connu une reprise en Amérique latine à partir de 1993 (voir BID, 1996). Cela pourrait être le fruit des pressions exercées pour compenser les effets négatifs de la mondialisation.

⁴ Il ne faut toutefois pas oublier que la rationalisation d'entreprises telles que AT&T, Nynex, Sears, Philip Morris et Delta Airlines ne peut être attribuée à la concurrence internationale. Les gens d'affaires ont tendance à blâmer les forces mondiales pour des gestes dont ils devraient être tenus responsables.

l'ancienne URSS et les pays d'Europe de l'Est (voir tableau 3) révèlent une inégalité croissante. De 1960 à 1994, la part détenue par les pays en développement, et particulièrement celle des anciens pays socialistes d'Europe centrale et d'Europe de l'Est, a diminué tandis que celle des pays industrialisés occidentaux a augmenté.

Si une amélioration des conditions de vie s'est fait sentir pour certains, elle s'accompagne, dans les pays pauvres, d'une aggravation de la pauvreté, de la malnutrition et de la maladie. Environ le tiers de la population des pays en développement et plus de la moitié de celle d'Afrique vivent dans une pauvreté absolue. En 1992, 6 millions d'enfants de moins de cinq ans sont morts de pneumonie ou de diarrhée ; 23 millions de gens sont classés comme réfugiés. La dissolution de l'ancien système des familles élargies, doublée d'une dépendance de plus en plus grande envers les forces du marché et du démantèlement des institutions d'État, a laissé sans ressource de nombreuses victimes de la concurrence.

La mondialisation et les progrès économiques qui l'accompagnent se sont produits inégalement dans l'espace et dans le temps. L'augmentation des revenus par habitant a été très différente d'un pays à l'autre et d'une région à l'autre, de telle sorte que les écarts entre les revenus ont augmenté. Les disparités dans les revenus entre pays riches et pays pauvres ont doublé au cours des 30 dernières années.

Cependant, il ne faut pas en conclure que les pays en développement auraient mieux fait de s'isoler du processus de mondialisation et de viser l'autarcie. Joan Robinson a déjà dit qu'une seule chose est pire que d'être exploité par les capitalistes, c'est de ne pas être exploité par eux. Il en va de même pour la mondialisation. Ceux qui sont dotés des compétences et des actifs nécessaires tirent parti de leur ouverture sur le monde, tandis que ceux qui en sont dépourvus sont laissés pour compte. Cependant, on peut faire quelque chose pour venir en aide aux personnes touchées. Des mesures telles que les programmes sociaux, les régimes d'emploi garanti et les dispositions sur la formation, visant à protéger les personnes pauvres des pays à faible

Tableau 3. Répartition mondiale de la richesse : 1960-1994 (pourcentages)

Année	Pays industrialisés	Pays en développement	Ancienne URSS et Europe de l'Est
1960	67,3	19,8	12,9
1970	72,2	17,1	10,7
1980	70,7	20,6	8,7
1989	76,3	20,6	3,1
1994	78,7	18,0	3,3

Source : Base de données du PNUD.

revenu contre les forces aveugles de la mondialisation, devraient être intégrées dans le système de relations internationales. Une telle démarche est nécessaire non seulement pour assurer la stabilité politique, mais également pour des raisons purement humanitaires.

La mondialisation peut être envisagée sous l'angle de son incidence sur différents objectifs. Dans la section qui suit, j'analyserai cette incidence sur : *i*) la croissance et la productivité ; *ii*) l'emploi et les compétences ; *iii*) les salaires et les inégalités dans la répartition du revenu et de la richesse (aussi bien à l'intérieur des pays qu'entre ceux-ci) ; *iv*) les innovations technologiques et institutionnelles.

Croissance et productivité

Les taux de croissance du revenu, de la productivité et du niveau de vie varient d'un pays à l'autre. On s'entend généralement pour dire que la primauté du droit et des droits de propriété clairement définis, un taux d'épargne élevé et un investissement important dans le capital physique et matériel, une bonne éducation, des marchés du travail souples, de bonnes politiques macroéconomiques axées sur la croissance à fort coefficient de main-d'œuvre ainsi que des niveaux supérieurs de technologie, de gestion et d'infrastructure ont un rôle important à jouer. Certains ajouteront la nécessité de redistribuer les biens productifs (particulièrement la terre) dans les pays où ils sont inégalement répartis. Bref, certaines institutions juridiques et politiques ainsi que certaines politiques sont plus susceptibles de favoriser la croissance que d'autres. La question de savoir si l'ouverture d'une économie vers le commerce et l'investissement est la cause ou la conséquence d'une forte croissance et d'une bonne performance au chapitre des exportations est controversée, mais il existe un lien évident entre l'ouverture sur le monde et la croissance. La plupart des économistes affirment que l'ouverture est un facteur important de croissance.

La concurrence internationale sans cesse croissante ne s'explique pas seulement par l'élimination de certains obstacles au commerce. Le rythme accéléré de l'invention et de l'innovation constitue également une cause importante. Comme les pays à revenu élevé consacrent à la R-D une proportion plus forte de leur PIB, qui est passée de 2 p. 100 à 3 p. 100 et plus, les changements sociaux et technologiques se sont accélérés au cours des quelques dernières années. De nos jours, les délais entre les idées novatrices, les inventions, les applications en génie et l'exploitation commerciale sont beaucoup plus courts qu'avant. Le délai entre l'invention du moteur à vapeur et l'ère du chemin de fer ou entre l'invention du moteur à combustion

interne et la révolution économique, sociale et culturelle (sans parler de la révolution sexuelle) engendrée par l'automobile se mesure en générations. Le délai entre l'invention de la télévision, de la micropuce, du moteur à propulsion ou même de la fermeture éclair, leur conception, leur application commerciale et les transformations culturelles et intellectuelles qui en ont découlé se mesure en années. L'application de la découverte de la structure de l'ADN à la bioingénierie n'aura pris que dix ans. La loi de Faraday sur l'induction de la force électromotrice a été découverte à la fin du XIX^e siècle. Elle a donné lieu au premier moteur électrique une quarantaine d'années plus tard. Par ailleurs, Bardeen et Brittain ont annoncé les lois régissant la semi-conduction à la fin des années 40 et leur application aux transistors n'a mis que cinq ans. Le délai d'application de la technologie du laser a été encore plus court. Comme l'a écrit Gore Vidal (1992), grâce à la technologie moderne, l'histoire s'écrit maintenant en accéléré. Pour sa part, Ronald Dore (1996) considère que les changements technologiques ont davantage contribué que la mondialisation à favoriser la concurrence et à transformer le caractère de nos sociétés.

Si l'on en croit la majorité des économistes, la libéralisation devrait se traduire par des taux de croissance plus élevés et une amélioration plus rapide du niveau de vie. Pourtant, les données à l'appui de cette hypothèse sont minces, voire inexistantes. Le taux de croissance annuelle du PIB par habitant en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est a été de 6 p. 100 à 8 p. 100 de 1986 à 1993 ; en Amérique latine et en Afrique subsaharienne, pour la même période, il n'a atteint que 0,36 p. 100 ou 0,37 p. 100. La croissance dans ces régions demeure difficile à lancer. Les pays qui ont le mieux réussi sont le Chili et le Costa Rica en Amérique latine, l'île Maurice et le Botswana en Afrique. Si l'on compare les taux de croissance annuelle du PIB par habitant de 1965-1980 et 1980-1993, nous obtenons pour tous les pays en développement 4,6 p. 100 et 4 p. 100, et pour les pays de l'OCDE, 3,9 p. 100 et 1,6 p. 100 (Banque mondiale, 1995c ; PNUD, 1995). Le tableau 4 montre le taux de croissance dans un certain nombre de pays entre 1972-1981 et 1982-1991 par rapport à la moyenne de la période allant de 1960 à 1971. Même dans l'hypothèse où la libéralisation conduirait réellement à une croissance plus forte, il faudrait examiner les politiques de la période précédente, qui ont jeté les bases du succès subséquent. Dans tous les pays où la libéralisation a porté fruit, on a mis en œuvre certaines politiques commerciales et industrielles qui ont formé le fondement de leur bonne performance par la suite.

Cependant, une question demeure obscure. L'avènement de la nouvelle technologie de l'information et l'expansion de nouveaux services plus

Tableau 4. Taux de croissance du PIB par habitant, par rapport à la moyenne de la période allant de 1960 à 1971

	1972-1981	1982-1991
Tous les pays (57)		
Décennie où la proportion a été la plus élevée	18	10
Décennie où la proportion a été la plus faible	39	47
Tous les pays non exportateurs de pétrole (48)		
Décennie où la proportion a été la plus élevée	11	7
Décennie où la proportion a été la plus faible	37	41
Pays de l'OCDE (20)		
Décennie où la proportion a été la plus élevée	1	2
Décennie où la proportion a été la plus faible	19	18
Amérique latine (10)		
Décennie où la proportion a été la plus élevée	4	1
Décennie où la proportion a été la plus faible	6	9
Asie de l'Est et Asie du Sud-Est (7)		
Décennie où la proportion a été la plus élevée	5	3
Décennie où la proportion a été la plus faible	2	4

Source : Felix (1995) ; Eatwell (1996) ; au moyen de la banque de données *World Tables* de la Banque mondiale.

pratiques, particulièrement ceux issus de la révolution informatique, n'ont pas entraîné une hausse correspondante de la croissance. Si les chiffres sont exacts, ils laissent supposer que cette croissance ne s'est pas répartie équitablement, les gagnants ayant tiré des avantages, parfois substantiels, au détriment des perdants.

De nombreux économistes, y compris un comité d'économistes du Congrès américain⁵, nous ont rappelé récemment que les chiffres officiels surestiment l'inflation et sous-estiment la croissance économique. Les améliorations de qualité (par exemple les pneus radiaux qui sont plus sûrs et durent plus longtemps que les anciens pneus), les nouveaux produits (tels les fours à micro-ondes qui n'existaient pas il y a 30 ans), les nouvelles caractéristiques d'anciens produits (tels les magnétoscopes et la télévision couleurs dotée de 50 chaînes) et les nouveaux services (comme l'installation de nouveaux guichets bancaires dans les quartiers périphériques) ne sont pas entièrement pris en compte. Les améliorations dans les services sont difficiles à mesurer. Beaucoup de composantes non commerciales, telles qu'un environnement plus sain, sont complètement négligées. Certaines contributions de l'ordinateur ont amélioré la qualité de vie, rendu les produits et services plus pratiques et mené à une consommation accrue, sans

⁵ Dans un rapport d'une commission consultative du Congrès sur l'indice des prix à la consommation, dont le président était le professeur Michael Boskin.

hausse correspondante de la productivité. Cependant, si elles ont donné lieu à une plus grande productivité, le délai est long : il nous faudra attendre pour voir si les compétences informatiques acquises par les enfants d'aujourd'hui se traduiront par une plus grande productivité lorsqu'ils entreront dans le marché du travail. Il faudra également de nombreux changements aux comportements et aux pratiques de travail pour assimiler les innovations informatiques. Qui plus est, les ordinateurs ne représentent que 2 p. 100 du capital national des États-Unis, et moins dans les autres pays de l'OCDE, tandis que les chemins de fer dans leurs années glorieuses, en représentaient plus de 12 p. 100 (Uchitelle, 1996).

Chômage

La mondialisation a obligé les entreprises à devenir compétitives sur les marchés internationaux et cette même concurrence à l'échelle internationale a renforcé la mondialisation. La réduction des coûts, l'amélioration de l'efficacité et la hausse des revenus ont été réalisées au prix d'une plus grande incertitude, d'une hausse du chômage et d'une augmentation des inégalités. La mondialisation a affaibli la capacité des gouvernements nationaux à maintenir le plein emploi et à s'occuper des victimes de la concurrence.

La persistance du chômage élevé dans les pays de l'OCDE a été un enjeu stratégique au cours des deux dernières décennies. On a d'abord cru que la hausse des prix du pétrole dans les années 70 et les politiques déflationnistes adoptées pour y faire face étaient la cause de la détérioration de la situation de l'emploi. Cependant, les taux de chômage demeurant élevés dans les années 90 malgré la chute des prix du pétrole et d'autres produits à partir de 1986, il a fallu trouver d'autres explications. La surévaluation de certains taux de change a contribué à la hausse du chômage. Le taux élevé de chômage a été attribué en partie à la mondialisation et aux nouvelles technologies de l'information et de communication. Dans son roman *Le pianiste déchaîné*, Kurt Vonnegut (1975) dépeint une société cauchemardesque de l'avenir où le droit divin de la machine, de l'efficacité et de l'organisation triomphe et où la masse de chômeurs marginalisés reçoit quantité de « gâteries » d'un petit groupe de cadres riches, mais se voit spolieur de son bien le plus précieux, que John Rawls juge primordial, la dignité. Les chômeurs décrits par Vonnegut finissent par se révolter.

L'augmentation du nombre de sans-emploi est devenue la principale préoccupation des pays avancés. En fait, la croissance économique, qu'elle soit mesurée en fonction de la productivité globale ou de la productivité dans le secteur manufacturier, est beaucoup plus lente depuis 1981 qu'elle ne

l'a été dans les années 60, alors qu'elle ne s'accompagnait pas de chômage. Comme la croissance de la productivité a été inférieure à l'augmentation de la demande, on aurait pu s'attendre à ce que des emplois soient créés plutôt qu'éliminés (Eatwell, 1995).

Il y a eu ralentissement de la croissance de la productivité et augmentation du chômage. Certes, il faut saluer plutôt que condamner la production accrue de biens sans hausse correspondante du travail abrutissant. C'est là que l'augmentation de la productivité prend tout son sens. Alors que certains auteurs considèrent aujourd'hui l'emploi comme une nécessité fondamentale, Sidney Webb, cofondateur de la Fabian Society et de la London School of Economics, juge à plus juste titre que le loisir est une nécessité. De nombreuses formes de travail monotone, difficile ou dangereux constituent un fardeau, non un bienfait. L'augmentation de la production par travailleur doit être accueillie comme étant positive, mais uniquement si l'une ou l'autre des deux conditions suivantes est remplie. Premièrement, la demande ou la production doit s'accroître assez rapidement pour absorber tous les chercheurs d'emploi. En théorie, cette condition est facile à satisfaire. Même si les nouvelles technologies déplacent des travailleurs, elles diminuent également les coûts et, partant, contribuent à faire baisser les prix ou hausser les salaires ou les profits. Dans un cas comme dans l'autre, la demande de biens et de services et, par conséquent, de travailleurs, augmente ; cependant, il faut du temps pour recycler et relocaliser les travailleurs.

Deuxièmement, l'augmentation de la productivité peut se traduire par une augmentation des loisirs ou d'autres formes d'activités satisfaisantes. La diminution de la charge de travail peut être répartie également et s'accompagner d'une augmentation des revenus équitablement distribuée. Différentes propositions créatives ont été présentées concernant les horaires de travail souples, les années sabbatiques pour les travailleurs, le temps libre pour s'approvisionner en produits de haute technologie ou pour faire des activités qu'on a vraiment envie de faire, etc. Fondamentalement, les économies de temps et de travail obtenues grâce aux nouvelles technologies devraient profiter à tout le monde et non pas être réparties inégalement entre un groupe de travailleurs qui travaillent trop et des chômeurs exclus.

Ces deux conditions, ou à tout le moins la première, existaient pendant l'âge d'or keynésien qui a suivi la Deuxième Guerre mondiale. Par contre, comme ce fut le cas dans les pays de l'OCDE au cours de la dernière décennie, si la production n'augmente pas suffisamment pour générer de l'emploi pour tous les travailleurs et si la charge de travail est inégalement répartie, nous nous retrouvons dans une société semblable à celle que décrit Kenneth Galbraith où l'opulence privée côtoie la misère publique. Quiconque a

marché dans les rues de New York ou de Londres a vu des sans-abri dormir dehors en plein hiver. Que la hausse du chômage soit imputable à la mondialisation des relations économiques, à la croissance insuffisante de la demande (attribuable aux politiques gouvernementales motivées par la crainte de l'inflation et de la crise de la balance des paiements), aux changements technologiques exigeant de nouvelles compétences (qui sont rares et le demeureront peut-être), à l'affaiblissement des syndicats, à la déréglementation ou aux importations à bas prix des pays en développement, il n'en demeure pas moins que la majorité des chômeurs marginalisés ne peuvent même pas profiter des « gâteries » de Vonnegut. Ils ne sont pas reconnus et sont dépourvus des biens de première nécessité. Faire plus avec moins (comme le veut un slogan populaire de la restructuration) est bon pour la croissance économique et l'économie, mais les gens deviennent alors superflus. Le marché ne nourrit pas la dignité de ceux qui perdent leur emploi ou qui vivent dans la crainte de le perdre.

L'augmentation du nombre de sans-emploi ne se limite pas aux pays industrialisés. La Chine jouit d'un taux de croissance spectaculaire, mais le chômage, particulièrement en milieu urbain, est devenu un problème majeur (Khan, 1996). Les pressions exercées par la mondialisation et la concurrence étrangère (sur les marchés des produits et du travail) ont nécessité des compressions dans les coûts unitaires de la main-d'œuvre. Jusqu'à tout récemment, les entreprises d'État et les entreprises collectives pratiquaient un système caché d'assurance-chômage, une sorte de régime d'aide interne aux chômeurs. Tous les membres de la population active avaient un emploi garanti, ce qui signifiait des sureffectifs dans les usines. Lorsque la Chine a commencé à s'intégrer à l'économie mondiale, elle a dû réduire les coûts de main-d'œuvre pour devenir compétitive et attirer des investissements étrangers directs. En 1986, aux termes d'un nouveau règlement, l'emploi dans les entreprises d'État devenait assujéti à des contrats à durée fixe de trois à cinq ans et les entreprises obtenaient le pouvoir de mettre à pied des travailleurs. En 1988, une loi sur la faillite des entreprises d'État a été adoptée, rendant possible la liquidation ou la restructuration de ces entreprises avec les réductions d'emploi qui en découlaient. Ce sont les entreprises collectives qui ont ressenti le plus vivement la chute de l'emploi, qui s'établissait à 15,5 p. 100 de 1991 à 1994. Sans assurance-chômage ni solutions de rechange pour gagner leur vie, les chômeurs ont contribué non seulement à une augmentation des inégalités en Chine mais également à un accroissement de la pauvreté en dépit de hausses sans précédent de la croissance. Cependant, le taux élevé de croissance économique de la Chine devrait pouvoir absorber la plupart des membres de la population active.

Une hausse semblable du chômage s'est produite dans beaucoup d'anciens pays socialistes. Bien que les chiffres officiels indiquent un faible taux de chômage en Russie, un grand nombre de personnes ayant perdu leur emploi ont quitté les rangs de la population active, sans être inscrits au nombre des chômeurs.

C'est à juste titre qu'on a mis l'accent sur la liberté de choix des consommateurs entre différents produits. Cependant, la plupart des gens consacrent plus de temps au travail et s'intéressent davantage à travailler et à produire qu'à consommer. La liberté de choix des producteurs est donc au moins aussi importante que celle des consommateurs : la capacité de choisir entre différents emplois et différentes activités devrait avoir au moins le même poids que celle de choisir entre différentes marques de détergent, différents modèles d'automobiles ou différentes chaînes de télévision. Cependant, le chômage généralisé, doublé d'un nombre insuffisant de postes vacants, prive les travailleurs de ces choix ainsi que des moyens (c'est-à-dire des revenus) avec lesquels ils peuvent exercer ces choix. Pour que les producteurs puissent exercer leur liberté de choix, il doit y avoir suremploi. Il faut plus de postes vacants que de personnes en quête d'emploi pour que le libre choix dans les emplois puisse s'exercer. Évidemment, le plein emploi et le suremploi limitent le choix des employeurs, d'où leur opposition. Cependant, les employeurs sont moins nombreux que les travailleurs. Cette situation se traduit également par des pressions inflationnistes plus grandes, auxquelles s'opposent certains groupes d'électeurs. Elle peut également être faussement interprétée comme un droit de demeurer à un poste donné, un incitatif à la stagnation.

Outre les aliments, l'eau, la santé, les conditions hygiéniques, le logement, le transport, l'éducation et la protection contre les blessures, les besoins humains fondamentaux comprennent également la sécurité d'emploi. La sécurité d'emploi est aussi importante que la sécurité alimentaire, en soi et en tant que moyen de parvenir à la sécurité alimentaire. Dans une économie progressive, la sécurité d'emploi ne doit pas signifier la permanence dans un emploi donné, qui risque de changer en raison des progrès technologiques, de l'évolution de la demande et de la libéralisation du commerce, mais la possibilité, en cas de mise à pied, de réinsertion professionnelle.

Ce qui justifie actuellement l'existence du chômage généralisé et la tolérance à son égard diffère selon qu'il s'agit d'un pays industrialisé, d'un ancien pays socialiste ou d'un pays en développement. Dans les pays industrialisés, c'est la crainte de l'inflation et des difficultés liées à la balance des paiements qui empêche la réalisation du plein emploi. Au demeurant, l'inflation pourrait frapper durement les mêmes groupes de gens qui sont

touchés par le chômage. Il reste donc à concevoir une stratégie qui combine *i*) le plein emploi ou le suremploi, *ii*) l'absence d'inflation et *iii*) la libre négociation des salaires et la démocratie. Jusqu'à maintenant, cette triade s'est révélée insaisissable. Il semble qu'une réserve de chômeurs ou, de façon moins métaphorique, une armée de policiers et de soldats constituent jusqu'à maintenant les seules armes contre l'inflation⁶.

Les auteurs qui traitent des salaires basés sur le rendement invoquent plusieurs raisons pour expliquer comment l'existence du chômage (et la crainte du chômage chez les personnes ayant un emploi) pouvait contribuer à améliorer la qualité de la main-d'œuvre et les efforts des travailleurs. Cette justification supplémentaire du chômage est tout à fait différente de l'explication précédente (crainte de l'inflation). Précurseur important de cette théorie, Karl Marx avait déjà écrit sur la nécessité d'une réserve de chômeurs pour que le capitalisme fonctionne. Des ouvrages récents proposent d'actualiser l'analyse de Marx et de l'examiner sous l'angle de la relation mandant-mandataire et de l'incapacité de contrôler comme il convient les efforts que chaque travailleur consacre à son travail. À moins que les travailleurs ne craignent le chômage, ils ralentiront et feront moins d'efforts. Les salaires supérieurs aux salaires d'équilibre ont pour fonction de discipliner les travailleurs.

Outre les occasions moins nombreuses d'exercer le libre choix, le chômage diminue également la propension des personnes qui ont un emploi à accepter des innovations leur permettant des économies de main-d'œuvre, si elles risquent de perdre leur emploi en conséquence. Les travaux traitant des salaires basés sur le rendement semblent avoir négligé cet effet. Par ailleurs, comme le montrent les données sur l'Europe de l'Est, le suremploi peut avoir des effets négatifs sur la qualité et la variété des produits, sur les innovations touchant les produits et les procédés ainsi que sur la discipline des travailleurs et des gestionnaires.

Une autre approche, fondée sur le modèle initié-profane, arrive à des conclusions semblables. Une main-d'œuvre réduite composée d'initiés d'élite, surtout des hommes, cohabite avec des profanes sous-payés et négligés. Les initiés ne constituent pas un substitut parfait aux profanes, qui peuvent être des chômeurs. Ils ont plus d'expérience et sont plus motivés et plus engagés envers l'entreprise. Avec le capital et la direction de l'entreprise, ils génèrent une rente dont ils négocient une partie. Leurs salaires plus élevés

⁶ Hans Singer a souligné que l'âge d'or du consensus keynésien des années 50 et 60 prouvait que cette triade est possible si les contrôles nécessaires des pressions inflationnistes sont acceptés. Les opposants rétorqueront qu'il a fallu deux décennies pour que les travailleurs comprennent qu'il s'agissait d'une illusion monétaire.

et leur opposition à l'embauche de profanes contribuent à l'exclusion de ces derniers. Une telle polarisation s'est produite aux États-Unis, du moins jusqu'à la seconde moitié des années 80. Depuis lors, on préconise de plus en plus de réduire le nombre d'initiés et d'augmenter celui des profanes, pour des raisons de « souplesse ». En Europe, par contre, l'après-guerre a vu une plus grande sécurité d'emploi, des salaires plus élevés et des avantages sociaux importants, mais aussi une croissance plus rapide du chômage.

La troisième approche, présentée par Robert Solow (1990), consiste à analyser le marché du travail comme une institution sociale et d'adjoindre la notion d'équité à un salaire plus élevé que celui qui ferait correspondre la demande et l'offre de main-d'œuvre. Dans leur propre intérêt, les chômeurs ne se vendront pas à rabais, parce qu'ils espèrent tôt ou tard profiter du salaire normal. S'ils se vendaient à un salaire inférieur maintenant, tous les travailleurs verraient leur situation se dégrader par la suite. Bien que cette forme de surenchère serve les intérêts de tout travailleur, que les autres fassent la même chose ou non, elle conduit au dilemme du prisonnier, où chacun se retrouve dans une situation pire que celle où il aurait été s'il s'était abstenu de surenchérir. Les « jeux » à répétition, cependant, favorisent l'adhésion à la norme, qui prévient ce genre de résultat négatif.

La réponse au problème du chômage créé par la mondialisation se trouve dans la combinaison appropriée de politiques gouvernementales. Des solutions keynésiennes simples, comme l'augmentation de la demande effective, sont devenues inefficaces. Beaucoup de chômeurs sont des chômeurs chroniques. L'augmentation de la demande produirait rapidement une demande excessive de main-d'œuvre, puisque les employeurs ne voudraient pas embaucher les chômeurs de longue durée, jugés inaptes. On assisterait alors à une augmentation des salaires et des prix sans réduction du chômage. Les importations augmenteraient (et des emplois seraient créés à l'étranger) sans qu'il soit possible de les harmoniser aux exportations. Parmi les autres mesures mentionnées, on retrouve habituellement les programmes d'éducation et de formation des travailleurs pour améliorer la productivité et réduire le chômage, le soutien du revenu des travailleurs à faible revenu, des politiques fiscales qui contribuent à la création d'emplois et à la protection de l'environnement, des contrôles démographiques et des mesures de protection sociale.

Par ailleurs, d'autres soutiennent qu'il n'y a pas lieu de craindre l'inflation, que ce phénomène est chose du passé. La concurrence mondiale et la restructuration des entreprises contribueront à maintenir les prix à un faible niveau tandis que les gains réalisés au chapitre de la productivité favoriseront une croissance soutenue.

Qu'en est-il alors de ceux qui, incapables de composer avec la mondialisation, la révolution informatique et les changements technologiques rapides (en raison de difficultés d'apprentissage, ou par manque de confiance en soi ou d'auto-discipline), se retrouvent en chômage et risquent de devenir inaptes au travail ? Cette question remet en évidence les problèmes que l'on examinait concernant le chômage structurel puis, plus tard, surtout en Amérique latine, la marginalisation ou l'exclusion sociales⁷.

Dans le cas d'une pénurie de main-d'œuvre qualifiée s'accompagnant d'un excédent de main-d'œuvre non qualifiée, on offre habituellement une forme d'éducation, une formation professionnelle et une aide à l'adaptation, et on cherche à améliorer la souplesse (ainsi que, bien sûr, la demande totale). Cependant, l'expérience démontre que ces mesures sont efficaces pour les personnes intelligentes et motivées, alors que chez les personnes moins intelligentes et peu engagées envers l'éthique du travail, elles ne font que renforcer le sentiment d'échec. Comme l'a dit Ronald Dore (1996), la loi de Say ne s'applique pas à la formation professionnelle ; l'offre ne crée absolument pas sa propre demande. Les nouvelles technologies dans les domaines de l'information et des communications ainsi que leur propagation à l'échelle mondiale comportent des inégalités liées à la capacité d'apprentissage. Nous devrions nous intéresser à la nouvelle classe d'exclus, composée des personnes les moins éduquées, de travailleurs âgés et de quelques femmes, par sympathie et par solidarité mais aussi par crainte que leur situation n'exacerbe les problèmes sociaux tels que la criminalité et la toxicomanie. Les coûts humains du chômage endémique ne se limitent pas à la perte de revenu et de production ; ils comprennent un sentiment d'inutilité, le divorce, la maladie mentale, la violence conjugale et familiale, le suicide et d'autres coûts sociaux.

Les importations à bas prix provenant des pays à faible revenu causent également du chômage. Même si ces importations ne représentent qu'un faible pourcentage des importations totales, elles concernent les secteurs à fort coefficient de main-d'œuvre, et les entreprises remplacent souvent leur main-d'œuvre par du capital afin de demeurer compétitives.

En résumé, les causes du chômage dans les pays de l'OCDE sont la mondialisation sous forme d'importations en provenance de pays à faible revenu et d'exportation des emplois, l'absence de compétences à une époque d'évolution technologique rapide et majeure, la faible croissance de la demande, la migration des travailleurs et l'arrivée des femmes sur le marché du travail.

⁷ Dore (1996) a écrit des ouvrages brillants à propos de ces problèmes. Voir, par exemple, ses commentaires sur la conférence de Lord Dahrendorf (mimeo).

Peu de gens soutiennent aujourd'hui qu'une augmentation de la demande effective (par exemple, par l'entremise d'investissements publics), même appuyée par une politique sur les revenus visant à contenir l'inflation, constituerait la seule solution au chômage structurel. Par contre, elle contribuerait à le réduire dans le cadre d'autres mesures. En outre, rien ne prouve qu'il n'y a pas de place dans notre société pour les travailleurs de la santé, les infirmières, les puériculteurs, les jardiniers, les plombiers, les balayeurs, les spécialistes de la protection et du rétablissement de l'environnement, et pour tous les autres travailleurs qui n'ont pas besoin des compétences spécialisées et tellement rares qu'exige la technologie moderne et dont les services ne peuvent être remplacés par des ordinateurs ou des biens importés à bas prix des pays à faible revenu (bien qu'il soit utile de profiter de la main-d'œuvre à bon marché provenant de pays en développement). Cependant, beaucoup de ces emplois se trouvent dans le secteur public, qui est actuellement méprisé ou négligé, et peuvent donner lieu à une hausse des impôts, que l'on déteste encore plus. Certains de ces emplois sont également mal payés et jugés inutiles. Nous devons accorder plus de valeur à ce genre d'emplois et garantir des normes minimales de travail aux travailleurs qui les occupent.

Dans les anciens pays socialistes, le chômage s'explique par la nécessité de fermer des entreprises publiques qui sont inefficaces ou qui ont trop de travailleurs à leur emploi ainsi que des entreprises militaires, et de déplacer les travailleurs vers des activités plus efficaces et vers la production de biens en demande. L'éclatement des institutions est en grande partie responsable du chômage élevé, souvent non consigné dans les statistiques.

Dans les pays en développement, les causes du chômage sont multiples. Les facteurs suivants ont un rôle particulièrement important :

- i)* l'absence de facteurs de coopération tels que le capital, les matériaux, la gestion, l'infrastructure, etc. ;
- ii)* les obstacles que représente l'absence de bourses du travail, d'institutions de crédit, de programmes de formation, de régimes fonciers stables et de systèmes de propriété foncière généralisée ;
- iii)* les inhibitions et les aspirations qui touchent aux attitudes face au travail et qui empêchent certains travailleurs d'accepter certains emplois, si bien que le chômage s'accompagne d'une pénurie de main-d'œuvre ;
- iv)* les obstacles au travail qui résultent d'un faible niveau de vie ainsi que d'une alimentation déficiente et de services de santé et d'éducation lacunaires ;

- v) la faible demande, dans les pays industrialisés, d'exportations des pays en développement, résultant de la faible croissance, des progrès techniques et des obstacles au commerce ;
- vi) les politiques des pays en développement, qui fixent le prix de la main-d'œuvre à un niveau trop élevé et celui du capital à un niveau trop faible et qui surestiment les taux de change. Ces politiques entravent l'utilisation complète et efficace de la main-d'œuvre⁸.

En outre, dans de nombreux pays à faible revenu, il existe des cas où des salaires supérieurs permettent aux travailleurs de mieux se nourrir et donc d'être plus productifs. L'absence de malnutrition augmente leur vigilance et leur force physique, tout en réduisant l'absentéisme causé par la maladie. Cependant, les entreprises sont mal placées pour décider seules de payer des salaires plus élevés, en partie parce qu'elles risquent de perdre leur main-d'œuvre la plus productive et de contribuer à financer les profits des autres, et en partie parce qu'elles ne se rendent pas compte qu'offrir des salaires élevés leur permettrait de réaliser des profits et des économies. Lorsque la législation sur les usines a été adoptée en Angleterre au XIX^e siècle, les industriels britanniques avaient prédit que la hausse des coûts ruinerait l'industrie britannique. En fait, celle-ci a pris de l'expansion.

Répartition des revenus

Comment la mondialisation influe-t-elle sur la répartition des revenus à l'intérieur des pays riches et des pays pauvres et entre ceux-ci ?

Les arguments théoriques donnent à penser que l'expansion du commerce de biens manufacturés et de services entre le Sud et le Nord réduit les inégalités dans le Sud entre les travailleurs qualifiés et les ouvriers spécialisés (ayant atteint le niveau d'études secondaires) qui peuvent trouver un emploi, tandis qu'elle augmente ces inégalités dans le Nord (Wood, 1994). Cela s'explique par le fait que l'exportation d'un plus grand nombre de produits du Sud accroît la demande de travailleurs ayant une scolarité de base, et leurs salaires, par rapport aux travailleurs ayant des compétences spécialisées, dans le Sud (sauf lorsque l'abrogation des lois touchant le salaire minimum et l'affaiblissement des syndicats et des niveaux de salaire hérités de l'époque coloniale à la suite de la concurrence internationale diminuent

⁸ Card et Krueger (1995) ont constaté que pour certains restaurants à service rapide du New Jersey et de l'État voisin de Pennsylvanie (qui ont servi de groupe témoin) des salaires minimums supérieurs donnent lieu à un niveau d'emploi supérieur. Ces constatations ont provoqué une controverse importante.

les salaires des travailleurs d'usines et des fonctionnaires). Dans le Nord, c'est le contraire qui se produit. Les écarts salariaux attribuables aux compétences risquent de s'élargir, entraînant une baisse de salaire relative pour les ouvriers spécialisés ou un risque accru de chômage lorsque les salaires sont stables. L'ouverture au commerce international profite aux catégories où les travailleurs sont relativement nombreux, mais défavorise les catégories où ils sont relativement rares.

Les données empiriques confirment l'augmentation des inégalités salariales dans le Nord. La libéralisation du commerce contribue à augmenter les salaires des ouvriers qualifiés dans les pays riches, où ces travailleurs sont relativement nombreux, et à faire baisser le salaire des employés non qualifiés. Cependant, cette théorie ne semble pas s'appliquer au Sud. Des changements semblables à ceux observés dans le Nord se sont toutefois produits dans certains pays en développement. Au Mexique, par exemple, la différence entre le salaire typique d'un travailleur ayant fait des études universitaires et celui d'un manœuvre a augmenté du tiers entre 1987 et 1993. On signale des écarts similaires au Brésil, en Argentine, au Chili, en Uruguay, en Colombie, au Costa Rica, en Thaïlande et aux Philippines (*The Economist*, 1996, p. 74 ; Robbins, 1996).

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène. Premièrement, des facteurs autres que la libéralisation du commerce influent sur les écarts salariaux, notamment la croissance économique, l'accumulation de capital, les nouvelles technologies, l'inflation, la récession, l'entrée de capitaux étrangers, etc. Deuxièmement, la théorie suppose que les mêmes fonctions de production technologique existent dans tous les pays et qu'il y ait absence de mobilité du capital. Or, l'élimination des obstacles au commerce peut entraîner l'arrivée de nouveaux biens d'équipement et de nouvelles technologies qui tend à faire augmenter la demande de travailleurs qualifiés. Troisièmement, dans certains pays en développement, notamment les plus avancés, on trouve des bassins de travailleurs qualifiés beaucoup plus importants que dans d'autres. L'incidence de la libéralisation du commerce sur ces pays sera donc semblable à celle que connaissent les pays riches du Nord. Maintenant que la Chine et d'autres grands pays à faible revenu pénètrent les marchés mondiaux de produits à fort coefficient de main-d'œuvre, l'avantage comparatif des pays à revenu moyen réside dans les produits qui nécessitent une spécialisation moyenne. Malheureusement, seuls quelques pays recueillent des données sur les écarts salariaux et il n'y a pas de chiffres permettant de faire des comparaisons à grande échelle.

L'augmentation de la demande de travailleurs qualifiés dans les pays du Nord ne peut être imputée que partiellement à l'augmentation des

importations de biens manufacturés des pays étrangers, ou à la menace qu'elle représente. Les progrès techniques, qui diminuent le recours à la main-d'œuvre spécialisée, constituent une autre explication importante. Dans une certaine mesure, ces deux facteurs sont interdépendants. Pour faire face à la concurrence étrangère, les entreprises doivent implanter de nouvelles technologies qui les rendent plus compétitives. Cependant, une bonne partie des progrès techniques est indépendante du commerce. L'énergie à bon marché et la première vague d'automatisation ont éliminé la plupart des emplois manuels. L'électronique fait maintenant disparaître les emplois courants de col blanc. Cependant, les progrès techniques contribuent également à éliminer certains genres d'emplois spécialisés, voire hautement spécialisés, comme le démontre « Deep Blue », le super-ordinateur joueur d'échecs mis au point par IBM. Garry Kasparov a trouvé en Deep Blue un adversaire de taille. Les activités qui peuvent être réduites à des règles simples, même si celles-ci peuvent donner lieu à une infinité de possibilités, sont des cibles pour l'automatisation (Kolata, 1996).

L'écart entre le revenu des ouvriers spécialisés et celui des manœuvres devrait s'accroître dans le Sud, mais les manœuvres se retrouvent surtout dans le secteur de l'agriculture, non dans le secteur manufacturier, qui exige un minimum de compétences. Les pays qui comptent beaucoup de manœuvres exportent peu de biens manufacturés. La situation est différente pour les pays qui exportent des biens primaires et qui comptent souvent parmi les nations les plus pauvres (Bourgignon et Morrison, 1989, p. 273-281 ; Wood, 1994, p. 244). Les exportations de minéraux ont tendance à accroître les inégalités, parce qu'elles exigent peu de manœuvres et que la propriété des minéraux est habituellement très concentrée. La réduction des inégalités dans ces secteurs repose sur la capacité des gouvernements de saisir une part importante de la rente des sociétés d'exploitation minière et de la consacrer aux pauvres. L'effet des exportations agricoles sur la répartition des revenus dépend du modèle de propriété foncière. Lorsque les produits exportés proviennent de plantations ou de grandes exploitations agricoles appartenant à des intérêts privés, l'augmentation des exportations se traduit généralement par une aggravation des inégalités, à moins que les travailleurs ne soient regroupés au sein de puissants syndicats. En revanche, si les produits exportés proviennent de petites fermes familiales, les inégalités sont généralement réduites.

Cette analyse présente certaines limites. Selon le théorème de Stolper-Samuelson, l'avantage absolu du facteur rare disparaît avec le libre-échange. Dans le contexte actuel, les salaires réels absolus des manœuvres et des ouvriers spécialisés du Nord diminueraient. Cependant, les hypothèses sur

lesquelles repose ce théorème sont très restrictives. Il serait peut-être plus réaliste de supposer que ce sont les salaires relatifs qui diminueraient. Nous serions alors préoccupés par les inégalités, que beaucoup jugent pernicieuses, plutôt que par la pauvreté absolue, que ces mêmes personnes et beaucoup d'autres jugent plus pernicieuse encore. Dans une économie en croissance, il n'est pas surprenant de constater que certains groupes en dépassent d'autres, ce qui, au demeurant, importe peu et est même salubre, dans la mesure où il n'y a pas augmentation de la pauvreté absolue, et où ceux qui ont été dépassés finissent par rattraper, voire dépasser, ceux-là même qui les ont précédés. Le développement représente un changement dans la structure de production. L'emploi dans l'industrie et les services augmente et, après avoir atteint un certain seuil, diminue de façon absolue. Les salaires dans l'industrie et les services sont plus élevés que ceux du secteur de l'agriculture. Il en résulte une augmentation des inégalités, mais personne ne s'en trouve plus mal.

Cette analyse est également limitée par le fait qu'elle ne s'intéresse qu'aux différents salaires et non aux autres formes de revenus, telles que les profits et les rentes (outre le bref examen des exportateurs de biens primaires). Beaucoup d'indications laissent croire que la mondialisation a conduit à un écart croissant entre les revenus tirés du travail et ceux générés par le capital.

Jusqu'à maintenant, nous avons examiné l'incidence de la mondialisation sur la répartition des revenus à l'intérieur des pays. On peut aborder la répartition des revenus entre les pays en examinant l'incidence des multinationales, dont le rôle dans le processus de mondialisation s'est accru de façon considérable. Le savoir-faire, l'entreprise, la gestion, la commercialisation et les capitaux étrangers sont très mobiles sur le plan international et s'allient à la multitude d'ouvriers spécialisés du pays, qui sont beaucoup moins mobiles internationalement. L'offre de certains de ces facteurs (entreprise, gestion, savoir et capital) est relativement *inélastique* au *total*, mais si ces facteurs ne sont pas tributaires du capital naturel local tel que les mines ou les plantations, ils peuvent facilement être déplacés d'un bout à l'autre de la planète moyennant de légers avantages. Leur offre est donc très *élastique* dans un *pays donné*. Pour ce qui est de l'autre facteur, la main-d'œuvre, l'offre est très *élastique* à l'intérieur du pays, mais relativement *immobile* internationalement. La situation est exacerbée par le fait que si les travailleurs produisent des biens manufacturés pouvant être fabriqués ailleurs dans le monde, la demande de main-d'œuvre devient aussi élastique, si bien que la hausse de leurs salaires ne peut que conduire au chômage. Cette situation rappelle celle où on exporte un bassin important d'ouvriers qualifiés plutôt que le fruit de

leur travail. Le produit excédentaire du travail en sus des salaires, qui résulte de la combinaison des autres facteurs, dont l'offre est moins élastique, profite aux étrangers. Les écarts entre l'élasticité internationale et l'élasticité interne en réaction aux écarts entre les avantages et les rentes de monopole qui constituent l'avantage de ces facteurs, ont d'importantes répercussions sur la répartition internationale des gains tirés de l'investissement.

Comme les entreprises évoluent dans des marchés oligopolés et oligopsones, les avantages à l'égard des coûts ne reviennent pas nécessairement aux consommateurs sous forme d'une baisse des prix ni aux travailleurs sous forme d'une hausse des salaires ; les profits reviennent alors aux sociétés mères. Pour que ce genre de spécialisation internationale fonctionne, il faut maintenir de larges écarts salariaux (d'où la nécessité de syndicats faibles dans le pays hôte pour maintenir les salaires bas), assurer l'accès continu aux marchés des sociétés mères (d'où la nécessité pour les intérêts importateurs d'exercer des pressions politiques plus fortes que les producteurs locaux déplacés par les composantes et processus à faible coût, y compris les syndicats dans les pays importateurs riches) et jouir dans le pays hôte d'un minimum d'impôts, de tarifs, de réglementation et de bureaucratie.

Comme l'apport de l'entreprise transnationale se présente sous la forme d'un ensemble, que l'on juge souvent comme son principal avantage, il devient alors la cause de la répartition inégale des gains à l'échelle internationale. Si l'ensemble se brisait, ou fuyait, certaines des rentes et certains des avantages monopolistiques qu'il comporte se répandraient dans le pays hôte. Cependant, s'il est bien stable, seuls les facteurs les moins rares et les plus faibles du pays hôte tirent un revenu limité des opérations de la société transnationale.

Ces tendances peuvent être compensées, et l'ont été dans certains cas, par plusieurs facteurs. Le pays en développement peut recourir à son pouvoir de négocier pour toucher une part de ces rentes (bien que la question de savoir s'il faut ou non taxer les sociétés transnationales sans attaches aboutisse au dilemme du prisonnier dont on a discuté précédemment) et les appliquer aux services sociaux ou aux travaux publics à l'intention des pauvres, ou encore l'investissement dans le capital humain peut créer à l'intérieur du pays certains facteurs rares et éliminer une partie des rentes. Cela s'est produit dans les pays en développement qui ont le mieux réussi. C'est en fait la raison d'être du développement. À mesure que le pays en développement rehausse la valeur ajoutée intérieure de ses exportations, son taux de croissance augmente. C'est l'une des forces qui interviennent dans la mondialisation. Cela montre également les limites de la distinction traditionnelle entre les succédanés de produits importés et l'orientation vers les

exportations. En effet, la valeur ajoutée intérieure est une forme de remplacement des importations, tandis que l'augmentation des exportations représente en même temps une orientation vers l'exportation.

Supposons maintenant que l'ensemble soit défait et qu'une partie de son contenu, comme les compétences spécialisées, puisse être transférée au pays en développement. Prenons un modèle, par exemple le transport aérien, où deux genres de services doivent être combinés, le premier hautement spécialisé et le second moins spécialisé. Les fournisseurs de services spécialisés, tels les pilotes, sont relativement rares globalement, mais très mobiles entre les pays en réponse à des incitatifs financiers. Par une journée claire, un pilote de ligne aérienne peut voir le monde, tandis que les personnes négligées qui vident les cendriers et nettoient les avions au sol ont les deux pieds sur terre. L'offre de services de spécialisation moyenne, par exemple ceux du personnel au sol, est très élastique localement, mais immobile entre les pays. Il en va de même pour la publicité transnationale, les chaînes d'hôtels, les enclaves touristiques, etc. Il en résulte que les pilotes toucheront des rentes élevées tandis que le personnel au sol gagnera à peine le salaire minimum. Tout pays, même très pauvre, qui souhaite avoir une ligne aérienne, devra verser à ses pilotes le salaire qu'ils toucheraient dans une grande ligne aérienne internationale, faute de quoi il risque de les perdre. Une politique intérieure de revenus égalitaires est impossible à mettre en œuvre, non pas à cause de l'exode des cerveaux, c'est-à-dire la perte de travailleurs professionnels qualifiés au profit de pays étrangers, mais parce qu'il faut contrer l'exode déjà en cours. Les inégalités internationales et intérieures devront être importantes. Encore une fois, l'intégration internationale partielle (celle des ouvriers qualifiés et des professionnels) conduit à la désintégration nationale. De plus en plus, on trouve des enclaves industrialisées dans les pays du Tiers-Monde, « des Belgique dans les Indes ».

Technologie et institutions

Les institutions accusent du retard par rapport à la technologie. Les révolutions qu'ont connues les technologies des domaines des transports, du voyage, des communications et de l'information ont unifié et rapetissé la planète⁹, mais notre division en États-nations remonte aux époques de la paix de Westphalie en 1648, de la constitution américaine et de la Révolution française en 1789, de l'unification de l'Allemagne et de l'Italie au

⁹ Cela ne signifie pas que les gens ont nécessairement profité de la mondialisation technologique. Les progrès économiques et techniques ne se traduisent pas, à l'échelle mondiale encore moins qu'à l'échelle nationale, automatiquement en bien-être humain.

XIX^e siècle et de l'émiettement des empires en États-nations après la Première Guerre mondiale. Alors que la technologie continue de s'étendre et d'unifier le monde, les nations se multiplient et sont plus intensément conscientes de leur existence propre. Ou, pour paraphraser Marx, il existe une contradiction entre les forces de production, qui ont été mondialisées, et les relations de production, qui reflètent les États-nations.

La biotechnologie et la technologie des matériaux devraient déboucher sur de grands progrès, mais c'est la microélectronique dans le domaine de la technologie de l'information et des communications qui est plus pertinente à la mondialisation. Peu d'industries manufacturières et d'industries de services ont échappé à l'application du microprocesseur aux nouveaux produits et procédés (Oman, 1996). Les communications, l'information et les médias ont été transformés par son avènement. Les progrès dans le domaine des télécommunications et de la technologie de l'information font disparaître les frontières qui entravent le commerce des services, la composante du commerce et de l'investissement étranger direct qui croît le plus rapidement.

Lorsque les États-nations ont été constitués, les cités-États et les fiefs qui les avaient précédés étaient devenus trop petits pour l'ensemble des opérations requises par la révolution industrielle. L'institution politique a donc été adaptée à la nouvelle technologie industrielle, aux routes, aux chemins de fer et aux canaux. L'État-nation était alors une institution progressive. Cependant, je ne suis pas un déterministe technologique. L'adaptation des institutions à la technologie n'est pas un processus inévitable. Par exemple, le Moyen-Âge a vu disparaître la technologie romaine qui avait donné les routes, les thermes, les aqueducs et les amphithéâtres, qu'on a laissés à l'abandon. Cependant, l'État-nation d'aujourd'hui, avec l'importance qu'il accorde à la souveraineté complète, est devenu, du moins à certains égards, un obstacle au progrès. Il nous a placés devant plusieurs dilemmes du prisonnier : chaque pays agit dans son propre intérêt, et il en découle que la situation de chacun s'aggrave. Chaque nation gagne à poursuivre cette voie destructrice, que les autres fassent la même chose ou non. Pour contrer ces résultats destructeurs, il faut beaucoup de confiance, de motivation morale (même si, comme dans le cas du dilemme du prisonnier, on parle ici d'honneur parmi les voleurs), de collaboration ou de compulsion.

Au palier international, à cause des effets du dilemme du prisonnier, la répartition des ressources devient moins efficace. Il y a donc possibilité de gains si l'on revient à une affectation plus efficace des ressources. Selon le théorème de Coase, l'absence de frais de transaction et une information complète, un cadre juridique et des droits de propriété bien définis permettent à chaque État de parvenir à des ententes avec d'autres États pour éviter,

par le versement d'indemnités, ce dommage et rendre leur situation meilleure qu'elle ne l'aurait été si les effets du dilemme du prisonnier s'étaient fait sentir¹⁰. Par exemple, les États-Unis sont responsables de pluies acides qui affectent le Canada. Si les dommages pour le Canada sont plus grands que les bénéfiques pour les États-Unis, le Canada pourrait offrir d'indemniser les États-Unis pour l'abandon des émissions d'anhydride sulfureux, le principal composant des pluies acides, et se trouver tout de même dans une meilleure situation que s'il acceptait les pluies acides ; de même, si les bénéfiques sont plus grands que les dommages, les États-Unis pourraient offrir une indemnisation au Canada pour l'acceptation des pluies acides et se retrouver dans une meilleure situation qu'ils ne l'auraient été s'ils avaient empêché ces dommages. Cependant, comme nous le savons tous malheureusement, nous sommes loin des résultats prévus par le théorème de Coase, même si nous ne sommes pas toujours à l'extrémité du spectre, c'est-à-dire devant le dilemme du prisonnier. Le théorème de Coase demeure utile, en dépit de ses hypothèses irréalistes, car il attire notre attention sur le fait qu'il existe des possibilités de profit mutuel inexploitées lorsque nous nous trouvons en face d'un dilemme du prisonnier. Je ne souhaite évidemment pas qu'une indemnisation soit toujours, ni même souvent, versée. Les perdants, tels que les propriétaires britanniques après l'abrogation des lois sur les céréales en 1846, ne méritent peut-être pas d'être indemnisés, et même s'ils le méritaient, les coûts administratifs et les pertes qui découleraient de l'imposition de taxes pour financer cette indemnisation pourraient être tellement élevés qu'ils rendraient l'indemnisation antiéconomique. Cependant, le fait qu'une indemnité *puisse* être versée nous fait prendre conscience de la possibilité de réaliser des gains.

Si l'on ajoute au dilemme du prisonnier le problème de l'abstentionnisme, en vertu duquel chaque pays compte sur les autres pour supporter les coûts de mesures qui profitent à tous, on se trouve alors avec une offre déficitaire d'éléments publics positifs, tels que la paix, un système de commerce ouvert, des normes communes de poids et de mesures, la liberté de la mer, des droits de propriété bien définis, la stabilité internationale, un système monétaire efficace et la conservation de l'environnement, tandis qu'il y a offre excédentaire d'éléments négatifs tels que les guerres, la pollution et la

¹⁰ Je remercie Michael Lipton pour son analyse de la relation entre le dilemme du prisonnier et le théorème de Coase dans un contexte différent (voir Lipton, 1985). Farrell (1987) a démontré l'inexactitude du théorème de Coase, selon lequel les particuliers pourraient résoudre les problèmes d'externalités et de biens publics aussi bien que les gouvernements pourvu que leur soient conférés des droits de propriété (p. 113-129).

pauvreté. Des métaphores et comparaisons illustrent cette situation : tragédie des biens communs, pièges sociaux, paradoxe de l'isolement, etc.

Dans le système actuel, l'action non concertée semble rentable. Tout pays gagne à ériger des barrières protectionnistes, que les autres fassent de même ou non ; à renforcer ses forces armées, que d'autres fassent de même ou non ; tout pays peut, à son avantage, polluer l'air et les eaux communes, que les autres l'imitent ou non. Tout pays a avantage à attirer des capitaux étrangers au moyen d'incitatifs fiscaux, quoi que fassent les autres, contribuant du coup à l'érosion de l'assiette fiscale de tous les pays. Ces actions mutuellement dommageables et, en définitive, autodestructrices, ne peuvent être évitées, faute d'autodiscipline, que par une force mondiale dominante qui imposera des limites ou encore par la collaboration ou, plus efficacement, par la délégation de certains pouvoirs décisionnels à une instance supranationale dotée du pouvoir d'appliquer des limites ou de surveiller les contributions.

Les contributions à un bien public commun par chaque pays sont classées comme suit, par ordre de préférence :

1. Mon pays ne contribue pas alors que les autres le font (abstentionnisme).
2. Mon pays contribue avec les autres (collaboration).
3. Aucun pays ne contribue (effet du dilemme du prisonnier).
4. Mon pays contribue alors qu'aucun autre ne contribue.

Le comportement de chacun selon le point 1, par crainte du point 4, conduit au résultat 3. Bien que 2 soit préférable à 3, nous aboutissons à la situation 3, la moins préférable, à moins que des récompenses et des pénalités ou des motivations autonomes à la collaboration ne conduisent à 2. Les attentes et les incitatifs doivent être tels qu'ils éliminent les résultats 4 et 1 pour éviter qu'un pays qui contribue ne se retrouve dans la situation 4. Faute de telles motivations, il en résulte que l'offre d'éléments publics positifs tels que la paix, la stabilité monétaire, l'absence d'inflation, l'augmentation de la production et de l'emploi, une économie mondiale ouverte, la protection de l'environnement, l'élimination de la dette, la conservation des matières premières, la réduction de la pauvreté et le développement mondial risque de devenir déficitaire.

On a démontré que les jeux itératifs du dilemme du prisonnier conduisent à des résultats non destructeurs (Axelrod, 1984). Les partenaires apprennent et adoptent des stratégies mutuellement avantageuses. J'ai déjà mentionné que nous nous retrouvons entre les deux extrêmes que sont le

dilemme du prisonnier et les résultats prévus par le théorème de Coase. Pour plusieurs raisons, il est plus difficile de parvenir à des ententes de collaboration dans les transactions internationales que dans les autres, où la confiance mutuelle et le sens du devoir jouent un rôle plus important. Il y a maintenant beaucoup d'États, près de 200, et leur nombre rend les ententes difficiles et les défections plus probables. Il n'y a pas de police ni de gouvernement mondiaux pour mettre en application les ententes, dont la stabilité est d'ailleurs minée par des changements rapides. L'absence de pouvoir hégémonique fait également disparaître les sanctions pour non-respect des ententes. Tous ces facteurs empêchent la confiance de s'établir, alors qu'il s'agit pourtant d'un préalable essentiel aux ententes internationales.

Les exemples de dilemme du prisonnier à l'échelle de la planète sont fort nombreux. Mentionnons d'abord la course aux armements. Sans causer de guerre nucléaire, elle a contribué à des centaines de guerres mineures, particulièrement dans le Tiers-Monde. On peut ensuite citer : le protectionnisme concurrentiel, par l'entremise duquel chaque pays rejette son chômage sur le dos des autres ; les fluctuations concurrentielles du taux de change, par lesquelles s'exportent le chômage ou l'inflation ; les guerres d'investissement, au cours desquelles les pays renoncent à l'impôt pour attirer des investissements limités ; les guerres de R-D et les cauchemars technologiques qui en découlent ; le refus des banques d'alléger la dette et des gouvernements de donner des garanties ; la pollution de l'environnement ; les hausses concurrentielles des taux d'intérêt ; la surpêche, l'épuisement des stocks de poissons et la destruction des espèces ; autant de secteurs où se livrent maintenant ces batailles.

Ce problème s'applique non seulement aux politiques gouvernementales, mais également à celles des entreprises. Dans le domaine de la technologie, les entreprises (et les pays) ont tendance à abandonner la recherche fondamentale, qui donne des résultats à long terme qu'il est difficile de s'approprier et qui profitent à d'autres entreprises et pays, pour se tourner vers la recherche commerciale à court terme dont les résultats se manifestent rapidement en profits pour l'entreprise. Par exemple, la recherche fondamentale pour trouver de nouvelles variétés de blé et de riz plus productives, qui a donné lieu à la révolution verte dans les années 60, n'était financée ni par des entreprises privées, ni par les gouvernements nationaux, mais devait compter sur les fondations philanthropiques Ford et Rockefeller, dont les ressources sont nettement insuffisantes pour mener des recherches sur les problèmes modernes de haute technologie qui guideront la mondialisation dans le prochain siècle.

Pour éviter ces pièges, la coordination, la collaboration et l'application des politiques sont nécessaires. Cependant, la coordination suppose que chaque pays doit poser des actes qu'il ne veut pas poser. Les États-Unis doivent équilibrer leur budget pour faire baisser les taux d'intérêt mondiaux ; en Allemagne, la croissance doit s'accélérer, mais ce pays ne veut pas absorber les travailleurs de la Turquie et de la Yougoslavie ; beaucoup sont d'avis que le Japon devrait importer davantage, mais il ne veut pas nuire à ses industries intérieures ; et ainsi de suite.

Il s'agit donc de remplacer les ordres internationaux du passé fondés sur la domination et la dépendance, comme celles qu'imposaient la Grande-Bretagne et les États-Unis, ou sur les problèmes qui témoignent d'une fragmentation ou d'un manque de coordination, par un nouvel ordre mondial pluraliste fondé sur l'égalité et la justice.

Gouvernement et économies ouvertes

Pour la plupart des économistes, la mondialisation devrait aller de pair avec une réduction de l'appareil gouvernemental ; plus le gouvernement serait petit, plus l'économie serait ouverte¹¹. Cela s'explique par deux raisons. Premièrement, les politiques de libéralisation vont habituellement de concert avec une préférence pour les marchés et, donc, un appareil gouvernemental réduit. Deuxièmement, la mondialisation a rendu moins efficaces les politiques monétaires et financières des gouvernements, ce qui devrait conduire à un gouvernement plus petit. Pourtant, Rodrik (1996) a démontré que la portée du gouvernement s'est amplifiée au lieu de diminuer dans les économies qui ont le plus profité des marchés mondiaux. Il existe une corrélation positive entre l'ouverture, mesurée par la part du PIB occupée par le commerce, et la portée du gouvernement, mesurée par la proportion du PIB que représentent les dépenses gouvernementales. Les petites économies ouvertes comme la Suède, l'Autriche, la Suisse, la Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas ont d'importants gouvernements. Rodrik laisse entendre que ce phénomène s'explique par le rôle du gouvernement, qui protège contre les chocs extérieurs et les risques externes et atténue les bouleversements du marché. Il propose deux mesures pour se prémunir contre les risques externes : la volatilité des termes de l'échange et la concentration par produit d'exportation (c'est-à-dire le rapport de la valeur d'un ou de deux produits

¹¹ Cette section s'inspire de Rodrik (1996). Voir également Garrett et Lange (1995) et Garrett (1995). Je remercie James Robinson d'avoir attiré mon attention sur ces articles.

sur la valeur totale des exportations). Selon la nouvelle théorie de la croissance, on peut également soutenir que, face à une concurrence plus féroce, les gouvernements consacrent plus d'argent aux biens publics comme l'éducation, la R-D et les infrastructures.

La théorie de Rodrik repose sur trois hypothèses. Premièrement, l'expansion du commerce donne lieu à des risques externes plus grands ; deuxièmement, l'augmentation des risques externes donne lieu à une plus grande volatilité des revenus ; troisièmement, l'augmentation de la part du PIB que représentent les achats du gouvernement réduit la volatilité des revenus. La première hypothèse est douteuse. Un commerce international diversifié (selon les biens, les services, les pays d'origine et les pays de destination) peut constituer une bonne protection contre les risques. Par exemple, un pays qui dépend entièrement de la production intérieure d'aliments se trouve en bien mauvaise posture si les récoltes sont mauvaises, tout comme un pays qui dépend de son charbon pour son énergie si les mineurs font la grève. Si l'exploitation du charbon relève du secteur public, la propriété gouvernementale présente des risques plus grands qu'une politique diversifiée d'importation de combustibles. L'autonomie est parfois confondue avec l'autosuffisance, mais celle-ci peut se faire au détriment de celle-là. Cependant, il est vrai que certains chocs, tels que la hausse des prix du pétrole dans les années 70, sont le fruit du commerce international.

Rodrik rejette d'autres explications possibles du lien positif entre l'ouverture et le gouvernement, tel le fait que les petits pays sont à la fois plus ouverts et ont tendance à avoir des dépenses gouvernementales plus élevées que les grands, et que les pays d'Europe ont un important appareil gouvernemental et sont plus ouverts que les autres en raison de l'Union européenne. Sa conclusion selon laquelle la mondialisation pourrait bien nécessiter des gouvernements forts concorde avec l'argument que je défends ailleurs voulant que les marchés et la théorie des prix ne demandent pas un État minimaliste, mais un État actif et interventionniste (Streeten, 1993).

Les points de vue sur la mondialisation et le séparatisme ainsi que sur le gouvernement et la non-intervention peuvent être classés en quatre groupes :

	<i>Séparatisme</i>	<i>Mondialisation</i>
<i>Intervention gouvernementale (gov. national et mondial)</i>	Dirigisme national	Position énoncée dans le présent chapitre
<i>Laisser-faire</i>	Libéraux nationalistes (classiques)	Libéraux mondiaux (classiques)

Tranquillité d'esprit

Sir John Hicks a déjà dit que la meilleure récompense du monopoliste est souvent une vie paisible. L'effort qu'il faut déployer pour maximiser les profits en égalisant les rendements marginaux se solde souvent par une perte de tranquillité d'esprit. Le dogme du libre-échange, fondé sur la doctrine de l'avantage comparatif, nous incite à toujours nous battre pour obtenir de meilleurs revenus de la division internationale du travail. On a dit que la technologie de l'information nous rapproche du modèle théorique de l'économie : elle fournit plus de renseignements, réduit les coûts de transaction et élimine les obstacles à l'entrée. Les ordinateurs et les télécommunications avancées rendent ces hypothèses beaucoup plus réalistes (Woodall, 1996, p. 46). Cependant, les adaptations nécessaires pour réagir aux nouveaux avantages comparatifs sont coûteuses et leur nécessité a été accélérée par les nouvelles technologies. Dans un contexte international, où les avantages comparatifs changent rapidement, la politique commerciale peut, comme nous l'avons vu, devenir une politique d'errance, nécessitant le déplacement d'un emploi à un autre, d'une résidence à une autre, pas une ou deux fois, mais continuellement. Les citoyens d'un pays déjà relativement riche, ou d'un groupe de pays riches, peuvent dire : « Nous avons déjà beaucoup de biens matériels. Nous préférons abandonner quelques revenus supplémentaires du commerce international pour vivre une vie plus paisible, pour ne pas avoir à apprendre un nouveau métier, pour ne pas être déracinés de notre communauté. » Il n'y a rien d'irrationnel ou d'antiéconomique dans un tel choix. Une autre solution consisterait à former un bassin de travailleurs prêts à déménager et à acquérir de nouvelles compétences pour réagir à la nouvelle scène internationale. Ces « commandos » seraient mieux payés et jouiraient de meilleures conditions. Ce genre de vie pourrait intéresser de jeunes célibataires ou les personnes qui aiment le changement. Cependant, comme le souligne Dore (1996), compte tenu de l'importance décroissante des ouvriers spécialisés et des manœuvres et de l'importance accrue des travailleurs hautement spécialisés, le recyclage est difficile, voire impossible.

Évidemment, la tranquillité d'esprit repose sur la place qu'occupe le commerce international dans l'économie du pays. Ce pays ne doit pas souffrir des réductions de revenus découlant de son choix de ne pas demeurer compétitif sur les marchés internationaux, ne serait-ce que de façon marginale. Cela dépendra également de la mesure dans laquelle un pays parvient à empêcher les grands intérêts (capitalistes, gestionnaires et syndicats) profitant de cette protection de devenir si puissants que l'économie vienne à

dépasser le seuil où le manque à gagner de la spécialisation internationale ne fait qu'équilibrer les avantages d'une vie un peu plus paisible. Il est probable que de nombreux pays ont demandé une protection au-delà de ce seuil optimal et que les coûts réels qu'entraîne, pour la collectivité, le fait de garder des travailleurs à l'emploi d'industries qui devraient être rationalisées dépassent largement les avantages que pourrait procurer un redéploiement des travailleurs.

Les réserves présentées ci-dessus concernant les pays qui dépendent grandement du commerce international devraient à leur tour faire l'objet de réserves si l'on pouvait collaborer à l'échelle internationale pour définir le taux optimal de progrès techniques, lorsque ceux-ci suscitent des bouleversements. Dans la plupart des autres secteurs de progrès, nous acceptons l'application d'une forme quelconque de calcul des coûts et avantages, mais ce n'est qu'au regard des progrès dans les connaissances et de leurs applications techniques et commerciales que nous nous abstenons de poser des questions sur les coûts sociaux et humains. Lorsque les progrès technologiques dans les matières synthétiques éliminent des gammes d'exportations de matières premières dont un pays est largement tributaire pour l'obtention de devises, les coûts d'adaptation du pays exportateur peuvent grandement dépasser les avantages pour les acheteurs des pays importateurs, sans compter l'évaluation des effets de répartition. Il serait alors raisonnable soit de réclamer une forme quelconque d'entente internationale pour ralentir le rythme des progrès scientifiques et technologiques, soit de se retirer de la concurrence internationale. L'enjeu ici n'est pas d'abandonner quelques revenus pour obtenir la tranquillité d'esprit, mais bien, par la collaboration internationale, d'éviter l'appauvrissement qui découlerait d'une détérioration des termes de l'échange ou d'une hausse du chômage.

Des travaux ont déjà été réalisés sur les objectifs soi-disant non économiques des décideurs, tels que le maintien d'un secteur agricole (ou d'un secteur industriel) important en tant que fin en soi, et sur la façon de modifier la politique de libre-échange pour les atteindre¹². Cependant, je ne veux pas présenter d'objectifs non économiques. Les loisirs font partie des objectifs économiques classiques tout comme le fait d'éviter les coûts financiers et psychologiques des bouleversements : ce qu'il en coûte pour s'établir ailleurs, se trouver un nouveau logement, suivre une nouvelle formation, etc. Ces avantages et ces coûts, qui relèvent entièrement du domaine normalement imparti aux économistes, ont été négligés dans le contexte de commerce

¹² Parmi les collaborateurs à ces travaux dans les années 50 et 60, on retrouve Jagdish Bhagwati, Max Corden, Harry Johnson et T.N. Srinivasan.

international. Leur prise en considération contribuerait à modifier les conclusions que l'on peut tirer du libre-échange et se révélerait justifiée.

Dans la Communauté européenne, les gens aspirent à plus de loisirs, à des vacances plus longues, à des mécanismes de sécurité sociale plus généreux, à des salaires minimums plus élevés et à une plus grande participation à la gestion des entreprises par les travailleurs. Dans la mesure où ces aspirations n'entravent pas la capacité de maintenir des taux élevés de croissance, on peut continuer de rechercher le libre-échange. Cependant, si elles sont mises en œuvre au détriment de la croissance et donc d'une certaine réduction des revenus par rapport au libre-échange, une certaine fermeture et une certaine gestion des relations commerciales seraient légitimes si elles permettaient d'éviter ou de réduire les pertes et les coûts générés par le libre-échange. Les avantages et les coûts privés peuvent différer des avantages et des coûts sociaux ; citons à titre d'exemple de coût social excessif le chômage, la désintégration de collectivités complètes ou les dommages faits à l'environnement à la suite d'un changement technologique.

Il se pourrait que l'harmonie et l'homogénéité sociales obtenues par le maintien de valeurs semblables ajoutent à l'efficacité et contribuent à une plus grande croissance économique. Le cas échéant, les interventions dans le commerce qui conduisent à la formation de blocs commerciaux « orwelliens » peuvent donner lieu à un *plus grand* volume d'échanges commerciaux entre les blocs. La proportion du commerce au revenu national serait réduite, mais, grâce à des revenus plus élevés, il y aurait *plus* de commerce.

Conclusion

Dans le présent chapitre, j'ai tenté de montrer que l'intégration internationale peut donner lieu à la désintégration nationale, qui peut se manifester par une hausse du chômage, de la pauvreté, de l'exclusion ou de la marginalisation.

Le pouvoir des gouvernements nationaux et leur capacité d'adopter des politiques nationales et de payer les services sociaux a été réduite sans qu'il y ait eu expansion correspondante d'un gouvernement supranational ou d'une collaboration internationale efficace. Les dépenses au titre du bien-être social et les subventions pour les programmes d'aide aux pauvres ont été comprimées ou les services privatisés, si bien que ceux qui n'ont pas d'argent pour les payer doivent s'en passer. Le retard qu'accusent les institutions politiques par rapport à la mondialisation de la technologie, à la déréglementation et à la libéralisation entraîne une perte de la capacité de gouverner. Karl

Polanyi (1944) a écrit que le marché national est enchâssé dans la société et l'État, mais qu'aucune autorité de ce genre ne régit le marché international¹³. L'État favorisait le bien public du marché tout en combattant les problèmes qu'il comportait. Cependant, nous n'avons pas d'équivalent mondial ; à l'échelle internationale, le marché règne en maître. Il y a bien quelques règlements, politiques et mécanismes de protection mondiaux, mais les gouvernements nationaux battent en retraite, réduisant les services sociaux, l'assiette fiscale et les filets de sécurité, quoique les grands discours devancent les actions concrètes.

Les forces mondiales diminuent le pouvoir des gens d'influer sur les politiques de manière démocratique au palier national. Par ailleurs, à l'échelle mondiale, il n'existe pas d'institutions démocratiques qui permettraient aux gens de maîtriser ou même d'influencer leur destinée. Ces phénomènes doivent être analysés et faire l'objet de politiques.

Ainsi, il faut d'abord explorer comment différents pays, régions, secteurs et groupes sont touchés par la mondialisation, déterminer les gagnants et les perdants (en termes absolus et relatifs) et voir comment les mécanismes visant à protéger les faibles, les pauvres et les exclus peuvent être enchâssés d'emblée dans le processus de mondialisation. On devrait établir des stratégies pour déterminer et favoriser les aspects positifs de la mondialisation, tout en minimisant les aspects négatifs ou en protégeant les perdants contre les retombées. Cela ne peut se faire en combinant mondialisation et laisser-faire.

Afin d'éviter les contrecoups du protectionnisme, il est nécessaire, voire essentiel, de s'occuper des victimes de la concurrence et des groupes touchés. Comment réduire l'insécurité accrue issue du chômage, de la précarité de l'emploi, de la pauvreté, des inégalités, de la marginalisation et de l'exclusion ? Comment harmoniser la mondialisation économique et la mondialisation sociale ? Comment intégrer la mondialisation des institutions à vocation sociale ? Toutes ces questions supposent deux choses. Premièrement, il faut déterminer à quel rythme la mondialisation devrait se faire. Un rythme plus lent facilite l'adaptation. Deuxièmement, là où la mondialisation et la libéralisation du commerce et des marchés financiers ont causé le chômage, la pauvreté, l'exclusion et la marginalisation, l'État devrait fournir différents mécanismes de soutien du revenu et filets de sécurité sociale, notamment des programmes de travaux publics, des installations et services d'éducation et de recyclage des travailleurs, un programme visant à

¹³ Je dois cet argument à Mohan Rao. Voir également Rao (1995). La notion de « libéralisme enchâssé » pour décrire l'équilibre entre la libéralisation du commerce et les politiques sociales gouvernementales d'après-guerre est attribuable à Ruggie (1995, p. 507-526).

changer les attitudes et la motivation, etc. Pour contrer les effets négatifs de la mondialisation, il ne s'agit pas de mettre un terme à ce processus, mais de lutter contre ses effets, idéalement à l'échelle mondiale mais, en attendant que cela soit possible, au palier national. Comme la mondialisation réduit les ressources publiques disponibles, on devrait envisager la levée de taxes mondiales.

Au chapitre des politiques et des mesures à prendre, il faut établir non seulement des institutions locales et internationales, mais également des institutions transnationales et mondiales (ou régionales). J'ai soutenu un peu plus haut que la technologie a devancé les institutions. Les bouleversements dans les transports, les voyages, les communications et l'information ont en partie unifié le monde. Cependant, au palier des institutions, nous sommes toujours à l'ère de l'État-nation. L'État-nation s'est accaparé d'un trop grand nombre de fonctions, qu'il ne peut plus remplir de façon efficiente ou humaine. Certaines de ces fonctions devraient être déléguées vers le haut, d'autres vers le bas. La délégation vers le haut est nécessaire parce que la technologie et l'entreprise privée sont devenues mondiales, tandis que leur supervision et leur réglementation sont demeurées nationales. Une politique mondiale contre le trust, le cartel et les pratiques restrictives, par exemple, harmoniserait les politiques internationales aux politiques nationales. À l'heure actuelle, il est interdit aux sociétés américaines de conclure des collusions ou de former des cartels dans leur pays, mais la loi Webb Pomerane les encourage à le faire contre les pays étrangers. Les réseaux de distribution des sociétés japonaises constituent des obstacles au commerce. De nombreuses entreprises japonaises comptent sur des fournisseurs locaux exclusifs. L'Organisation mondiale du commerce devrait pouvoir en principe s'occuper de ces questions. À l'heure actuelle, seule la discrimination par les prix dans le commerce international est éliminée par l'autorisation d'imposer des droits antidumping. Cependant, la plupart des gouvernements invoquent ces droits comme mécanisme protectionniste, non pas pour favoriser la concurrence, mais pour la contrecarrer. Il est évident que l'établissement d'une politique sur la concurrence devrait relever d'un organisme supranational, car les gouvernements nationaux seraient tentés d'adapter une telle politique aux besoins de leurs entreprises nationales. Par ailleurs, la diminution du pouvoir de monopole aura pour effet de réduire les incitatifs et la capacité de faire des recherches fondamentales, le moteur de croissance le plus important à notre époque de haute technologie. Peut-être que ces recherches devront être prises en charge par des organismes supranationaux ou des consortiums de recherche internationaux. On devrait conduire des

recherches pour déterminer si cela est nécessaire et, le cas échéant, pour établir les façons d'y parvenir.

Enfin, il conviendrait d'examiner l'interaction des politiques et des institutions à cinq niveaux : au niveau micro-microéconomique (ce qui se passe à l'intérieur de l'entreprise, de la ferme, du ménage), au niveau micro-économique, au niveau mésoéconomique (l'incidence des politiques et des institutions sur différents groupes et régions), au niveau macroéconomique et au niveau macro-macroéconomique (mondial). Il faudra également explorer la répartition des tâches à chaque niveau entre le secteur privé, le secteur public (national, international et mondial) et les organismes bénévoles.

Chapitre 2

Technologie de l'information, mondialisation et marginalisation

Jeffrey James

Quelle que soit l'utilité des divers critères de définition, la mondialisation est un phénomène bien réel lorsqu'on l'envisage sous l'angle de l'accroissement des échanges commerciaux et des investissements entre les pays. Entre 1985 et 1994, par exemple, la contribution du commerce mondial au produit intérieur brut (PIB) a augmenté plus de trois fois plus rapidement que pendant les dix années précédentes, tandis que celle de l'investissement étranger direct (IED) a doublé (Banque mondiale, 1996b). En ce sens, la mondialisation est une notion tout aussi utile lorsqu'on l'aborde du point de vue des pays en développement que de celui de l'économie mondiale dans son ensemble. En effet, non seulement la proportion globale du commerce au PIB dans ces pays a connu une hausse de 1,2 p. 100 par année au cours de la dernière décennie, mais la part de l'investissement étranger total détenue par ces pays a augmenté pour passer à plus du tiers (Banque mondiale, 1996b).

Cependant, la subdivision de ces données révèle que les pays en développement ne participent pas tous dans la même mesure au processus

de mondialisation. Au contraire, une étude récente de la Banque mondiale dresse un bilan troublant de l'intégration du Tiers-Monde dans l'économie mondiale (Banque mondiale, 1996b). On observe des écarts importants dans l'augmentation moyenne de la contribution du commerce au PIB parmi les pays en développement ; par exemple, cette contribution diminué dans 44 pays en développement sur 93, tandis qu'environ les deux tiers de la totalité de l'IED se concentrent dans 8 pays seulement (Banque mondiale, 1996b). Le présent chapitre a pour objet d'examiner le rôle que jouent les nouvelles technologies de l'information dans ces modèles divergents d'intégration mondiale qui, comme le montre la section suivante, annoncent la marginalisation d'un grand nombre de pays en développement.

Modèles d'intégration mondiale

Selon l'étude de la Banque mondiale (1996b) sur les perspectives économiques mondiales des pays en développement, l'intégration de ces pays dans l'économie mondiale au cours des dernières années s'est effectuée de façon très inégale. Le tableau 1, tiré de ce rapport, témoigne de l'étendue de cette inégalité. Il montre notamment que dans certaines régions en développement, et plus particulièrement en Asie de l'Est, en Asie du Sud et en Amérique latine, le degré d'intégration dans l'économie mondiale (mesuré par la croissance des exportations et la croissance de l'IED) a connu une hausse marquée, tandis qu'ailleurs, notamment au Moyen-Orient et en Afrique, l'intégration a été beaucoup plus lente. Le tableau 1 révèle également une nette corrélation entre ces différences et les taux de croissance économique. Ainsi, les pays où l'intégration a été la plus intense enregistrent la croissance plus rapide, tandis que ceux où elle a été la plus lente affichent le taux de croissance économique le moins rapide.

Tableau 1. Inégalité de l'intégration des pays en développement dans l'économie mondiale

Régions	Croissance réelle du PIB par habitant, 1991-1995 (%)	Croissance des exportations par habitant, 1991-1995 (%)	IED d'entrée en proportion du PIB, 1993-1995 (%)
Asie de l'Est	8,0	14,1	3,1
Asie du Sud	2,2	8,4	0,3
Amérique latine et Caraïbes	1,1	7,2	1,1
Moyen-Orient et Afrique du Nord	-0,2	0,4	0,4
Afrique subsaharienne	-1,5	-1,6	0,9

Source : Banque mondiale (1996b).

D'autres données tirées du même rapport nous permettent d'examiner plus attentivement le processus de marginalisation mondiale, en vertu duquel les contributions du commerce et de l'IED au PIB diminuent dans certains pays. En ce qui concerne la première proportion, les données de la Banque mondiale révèlent une baisse dans 44 pays en développement sur 93, ce qui touche plus d'un milliard de personnes, soit 26 p. 100 de la population qui compose l'échantillon (Banque mondiale, 1996b, p. 21). La majorité de ces 44 pays se trouvent au Moyen-Orient et en Afrique. De même, au cours de la dernière décennie, la contribution de l'IED au PIB a chuté dans 37 des 93 pays étudiés (Banque mondiale, 1996b, p. 22). De ce nombre, 20 se trouvent en Afrique subsaharienne, 9 en Amérique latine et aux Caraïbes et 7 au Moyen-Orient et en Afrique du Nord.

En général, c'est donc le continent africain qui est le plus marqué par la marginalisation (voir chapitre 6). De fait, un article récent sur ce sujet conclut que l'Afrique est actuellement plus marginalisée au sein de l'économie mondiale qu'à tout autre moment au cours des cinquante dernières années et que sa contribution au commerce mondial, à l'investissement et à la production avait décliné au point d'atteindre des proportions négligeables (Collier, 1995, p. 556).

De nombreuses raisons peuvent certainement expliquer ces modèles divergents d'intégration mondiale, la plus évidente étant peut-être la différence de politiques macroéconomiques, commerciales et industrielles qui existe entre les pays. On soutient souvent, par exemple, que les nouvelles économies industrielles d'Asie ont adopté des politiques commerciales et industrielles beaucoup plus tournées vers l'extérieur que les autres pays en développement en général et que ceux de l'Afrique subsaharienne en particulier. Le fait que certaines régions sont beaucoup plus vulnérables à l'incertitude et aux dangers politiques (l'Afrique étant encore une fois très présente dans cette catégorie) pourrait également représenter un élément d'explication. Nous n'avons pas l'intention de réfuter de tels arguments. Cependant, nous croyons que l'influence de la technologie de l'information n'a pas fait l'objet de toute l'attention qu'elle mérite dans ce contexte. Nous montrerons donc qu'il existe un ensemble de mécanismes par lesquels la technologie de l'information influe sur le processus de mondialisation. Dans chaque cas, la nature de cette influence semble correspondre de façon générale aux modèles de mondialisation que nous venons de décrire. Nous démontrerons également que ces mécanismes d'influence tendent à *accroître* l'étendue de la mondialisation. Ainsi, la technologie de l'information et la mondialisation s'alimentent mutuellement.

Influence de la technologie de l'information sur les modèles d'intégration mondiale

Comme nous avons défini la mondialisation et la marginalisation sous l'angle des échanges commerciaux et de l'investissement étranger, c'est en fonction de ces facteurs que nous devons examiner le rôle joué par les nouvelles technologies de l'information. Nous nous pencherons d'abord sur les mécanismes par l'intermédiaire desquels la technologie influe sur le commerce extérieur.

Mécanismes d'influence technologique sur le commerce

La technologie de l'information exerce une influence non seulement sur l'étendue du commerce international, mais également sur la mesure dans laquelle différents pays (et différentes entreprises dans ces pays) profitent des liens ainsi créés. Ces influences de la technologie s'exercent aussi indirectement par l'entremise de deux mécanismes différents. L'un de ces mécanismes touche l'adoption de la technologie de l'information et sa diffusion d'un pays à l'autre et d'une entreprise à l'autre à l'intérieur d'un même pays. En réduisant les coûts de production ou de communication et en améliorant la qualité des produits, ces technologies tendent à créer de nouvelles occasions d'échanges commerciaux pour les groupes qui les adoptent (pour une description détaillée de ces changements, voir James, 1985) ; cependant, ceux qui ne les adoptent pas risquent d'être défavorisés par rapport à la concurrence et, avec le temps, de devenir de plus en plus marginalisés. Le second mécanisme, contrairement au premier, concerne la *production* plutôt que l'*adoption* de la technologie de l'information. La croissance rapide de la demande de produits électroniques présente des occasions d'exportation intéressantes pour les entreprises et les pays qui peuvent vendre ces produits sur les marchés internationaux.

Avant d'examiner séparément chacun de ces mécanismes, parlons d'abord d'un lien important qui pourrait exister entre les deux et qui tiendrait au fait que les compétences nécessaires pour utiliser efficacement les nouvelles technologies sont peut-être également requises pour les produire. Cette possibilité repose sur l'hypothèse selon laquelle les capacités technologiques s'acquièrent de façon successive : on apprend d'abord comment utiliser efficacement la machinerie importée, puis, habituellement, comment réparer et entretenir les appareils et, finalement, comment

produire et exporter la machinerie. Ainsi, peu importe qu'il s'agisse de nouvelles technologies en général ou de technologies de l'information en particulier, les habiletés de l'utilisateur et celles du producteur sont indissociables. De fait, l'expérience des pays de l'OCDE donne à penser que les utilisateurs intensifs de technologie de l'information deviennent souvent des fournisseurs compétitifs de systèmes informatiques dans leur propre secteur d'activités, tels les services bancaires et les services aériens (Hanna et Dugonjic, 1995, p. 38).

Adoption de la technologie de l'information et commerce international

Nous commencerons par les télécommunications, non seulement parce que cette forme de technologie de l'information influe sur la mesure dans laquelle certaines nouvelles technologies industrielles peuvent être adoptées, par exemple, dans le secteur du textile et du vêtement (Mody et Dahlman, 1992), mais également parce que de nombreux observateurs voyaient dans la commutation électronique une occasion unique que pouvaient saisir les pays en développement pour faire un bond technologique et assimiler cette technologie peut-être plus rapidement que les pays déjà industrialisés. En améliorant leurs lignes téléphoniques principales, les pays en développement pouvaient donc devenir plus concurrentiels sur les marchés internationaux. (La commutation électronique ou numérique fait appel à la microélectronique pour connecter les terminaux et coordonner tout le réseau de télécommunications plutôt que d'utiliser des composantes électromécaniques. Elle est généralement moins coûteuse que la technologie électromécanique et nécessite moins d'entretien parce qu'elle n'utilise pas de composantes mobiles.)

Adoption des technologies de télécommunication avancées

La possibilité de faire un bond technologique en adoptant la commutation électronique se fonde sur deux grandes constatations : d'une part, cette technologie est moins coûteuse, moins complexe et plus facile à assimiler à partir de zéro que si on l'ajoute aux réseaux électromécaniques existants et, d'autre part, ce sont les pays développés qui possèdent généralement les grands réseaux de ce genre plutôt que les pays en développement. Ces derniers avaient donc une occasion idéale de sauter complètement l'étape de la technologie électromécanique, évitant les dépenses associées au remplacement de matériel désuet, bien que récent, et les problèmes de cumulativité technologique, et de bâtir leur infrastructure de télécommunication à partir de zéro (Antonelli, 1991, p. 71).

Cependant, les pays en développement n'étaient pas tous aussi bien placés pour profiter de cette occasion, bien au contraire. En effet, si certains de ces pays étaient en mesure d'assimiler la nouvelle technologie de commutation plus rapidement que les pays développés, d'autres tiraient encore de l'arrière.

Le tableau 2 montre que la majorité des pays ayant adopté la technologie numérique le plus rapidement (selon le rapport entre les lignes numériques et la capacité de commutation totale) ont été les nouveaux pays industrialisés de deuxième et de troisième palier d'Extrême-Orient. Eu égard aux taux élevés d'investissement, aux compétences techniques et à d'autres facteurs, ces pays étaient généralement en mesure d'atteindre des taux de pénétration plus rapides que les pays développés et, en ce sens, un bond technologique s'est effectivement produit (Antonelli, 1991). Par ailleurs, en l'absence de ces caractéristiques, de nombreux autres pays en développement, notamment ceux d'Afrique subsaharienne, semblent avoir adopté la technologie numérique à un taux très faible, voire nul, ce qui explique pourquoi le nombre total de lignes et leur qualité y demeurent aussi faibles. Par exemple, il n'y a que 0,3 téléphone par 100 habitants en Afrique subsaharienne. Ce chiffre est deux fois plus élevé en Asie (sauf au Japon), 16 fois plus élevé en Amérique latine et 60 fois plus élevé dans les pays industrialisés d'Europe (Moussa et Schwabe, 1992, p. 1738). En outre, l'équipement est souvent hors service pendant de longues périodes, notamment à cause de câbles défectueux. Les lignes sont bruyantes ; les nouvelles connections sont limitées et les listes d'attente sont longues ; les tarifs sont élevés ; les nouveaux services ne sont pas facilement accessibles et ceux qui sont offerts ne le sont généralement que dans les grands centres urbains. En

Tableau 2. Adoption de la commutation électronique dans les pays en développement, 1987

	Amérique latine	Asie	Afrique
Chefs de file ^a		Singapour Thaïlande Malaisie Hong-Kong République de Corée Sri Lanka	Maroc
Suivent de près ^b	Chili Colombie Pérou	Philippines	

Source : Antonelli (1991, p. 50).

^a Pays où le rapport entre le nombre de lignes électroniques et la capacité totale de commutation était supérieur à 50 p. 100 en 1987.

^b Pays où le rapport entre le nombre de lignes électroniques et la capacité totale de commutation se situait entre 35 p. 100 et 50 p. 100 en 1987.

outre, le service international est souvent meilleur que le service national (Winsbury, 1995, p. 233-234). Winsbury fait également remarquer que les pays à faible revenu détiennent toujours moins de 5 p. 100 des lignes téléphoniques principales même s'ils comptent 55 p. 100 de la population mondiale.

Compte tenu du fait que les écarts (que nous venons de décrire) dans l'adoption de la technologie de commutation varient directement selon le niveau de revenu par habitant et que cette technologie a favorisé le commerce et la croissance dans les pays qui l'ont adoptée, cette technologie aurait donc contribué de façon inégale à la répartition mondiale des revenus. En outre, selon certains observateurs, les effets de la technologie sur la répartition des revenus ont peut-être été négatifs à l'intérieur même de ces pays. Les Philippines, par exemple, font partie des pays qui « suivent de près » les chefs de file (voir tableau 2), mais la croissance que l'on y constate semble favoriser les entreprises étrangères plutôt que locales, les centres urbains plutôt que les régions rurales et ceux qui font des appels interurbains plutôt que des appels locaux (Sussman, 1991 ; voir également O'Siochru, 1993).

Adoption de nouvelles technologies industrielles et commerce international

Même s'il y a encore beaucoup de recherches à faire concernant la répartition des nouvelles technologies industrielles (telles que la conception assistée par ordinateur et les machines-outils commandées par ordinateur), deux grandes tendances se dessinent déjà : i) Parce qu'elles exigent des compétences et une infrastructure de haut niveau et qu'elles sont généralement associées aux produits complexes destinés aux acheteurs à revenu élevé, les nouvelles technologies industrielles sont adoptées surtout dans les plus industrialisés des pays en développement, particulièrement mais pas exclusivement en Asie¹. ii) Pour les mêmes raisons, ces technologies semblent être adoptées par les entreprises de grande envergure, orientées vers les exportations et souvent de propriété étrangère².

Cependant, il est difficile d'établir avec précision à quel point l'adoption ou la non-adoption de ces technologies influent sur la compétitivité des

¹ Selon Watanabe (1995), par exemple, l'utilisation de la machinerie industrielle microélectronique dans le Tiers-Monde est surtout concentrée dans un petit nombre d'économies. La plupart d'entre elles ont déjà été classées « économies à revenu élevé » par la Banque mondiale (Singapour et Hong-Kong), ou sont sur le point de faire partie du « club des riches » (République de Corée et Taïwan). Exception faite de ces pays, la diffusion de la nouvelle technologie est négligeable (p. 345).

² Bhalla (1996) présente quelques données à l'appui de cette hypothèse.

entreprises et des pays. Autrement dit, en quoi la position concurrentielle des entreprises et des pays qui n'adoptent pas ces technologies est-elle compromise ou marginalisée par le comportement technologique des entreprises et des pays qui les adoptent ? Pour répondre à cette question, il faut tenir compte du fait qu'à l'intérieur de grandes catégories de produits, telles que le textile et la chaussure, certains produits se substituent aisément aux autres, tandis que d'autres sont totalement irremplaçables (ce peut être le cas, par exemple, des produits qui comportent des caractéristiques essentielles et de luxe dans des proportions très différentes). Les changements techniques qui influent sur un produit (par exemple, si une entreprise adopte une machine-outil commandée par ordinateur pour sa production) auront généralement une incidence très différente sur les autres produits de la catégorie donnée selon la possibilité de substitution qu'ils comportent. Examinons à ce sujet la situation présentée à la figure 1, où trois différents produits, A, B et C comportent deux caractéristiques dans des proportions différentes.

Dans la situation initiale, avant les changements techniques, nous supposons que les prix des produits et le revenu disponible sont tels que le seuil d'efficacité est représenté par OPQ. Selon leurs préférences, les consommateurs choisissent un point particulier sur ce seuil. Par exemple, lorsque les préférences sont représentées par IC^2 , un point entre O et P sera choisi,

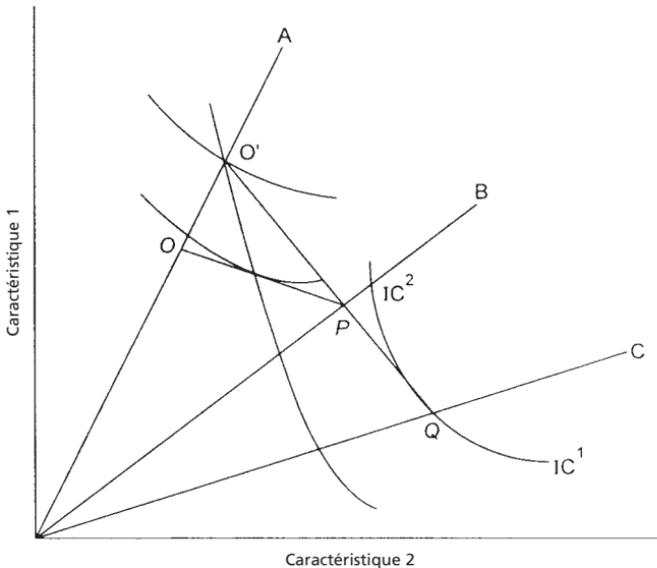


Figure 1. Adoption de nouvelles technologies et compétitivité des produits

tandis que le consommateur associé à la courbe d'indifférence IC^1 consommera le produit C. On peut facilement concevoir que ces deux schémas d'indifférence représentent deux marchés différents, le premier ayant une préférence marquée pour une combinaison de caractéristiques et le second une préférence également marquée pour une combinaison de caractéristiques totalement différente. Supposons maintenant qu'un changement technique ajoute au produit A deux caractéristiques supplémentaires, de sorte que le nouveau seuil d'efficience devient par exemple O^1PQ (c'est-à-dire qu'avec un revenu donné, le consommateur obtient plus de caractéristiques du même produit). Comme on peut s'y attendre, le changement technique en question améliore la position concurrentielle du fabricant du produit A³ ; cependant, les effets de ce changement technologique sur les fabricants des produits B et C ne sont pas les mêmes, les produits A et B pouvant facilement se substituer l'un à l'autre, contrairement aux produits A et C. Ainsi, dans le marché où les produits A et B sont en concurrence, le produit B perd du terrain par rapport au produit A dans la nouvelle situation, parce que le consommateur passe au point O^1 . Par ailleurs, le changement technique ne touche en rien le consommateur du produit C qui demeure à sa position initiale Q (comme cela peut être le cas, en pratique, pour le consommateur d'un vêtement standardisé et peu coûteux lorsque des changements techniques surviennent à l'extrémité du continuum où se fait la majeure partie de la conception).

Il découle de cette analyse qu'on devra déterminer au cas par cas, au moyen d'une grande quantité de renseignements fragmentés sur les catégories de produits particuliers, le degré de détérioration de la situation dans différents pays en développement due à l'adoption de nouvelles technologies industrielles dans les pays développés et les nouveaux pays industrialisés. La classification actuelle à quatre chiffres des données sur le commerce est beaucoup trop générale à cet égard.

³ Les données prouvant que l'adoption de la technologie de l'information améliore la compétitivité sur les marchés internationaux se présentent sous différentes formes. D'une part, on retrouve les évaluations économétriques des liens entre le rendement d'un pays au plan des exportations et les taux de diffusion technologique. Antonelli, Petit et Tahar (1992), par exemple, constatent que la compétitivité internationale sur le marché des tissus de coton est grandement et positivement influencée par le taux d'adoption du métier à tisser sans navette. D'autre part, il y a des études de cas fondées sur des enquêtes statistiques menées auprès d'entreprises. Voir, par exemple, la série d'études de cas menées par le Bureau international du Travail (BIT) dont il est question dans James (1994).

Adoption de la technologie de communication électronique et commerce international

Outre les technologies industrielles dont nous venons de parler, les entreprises des pays en développement peuvent également adopter des technologies de communication électronique telles qu'Internet et le courrier électronique. Ces technologies peuvent améliorer la situation concurrentielle des entreprises qui les adoptent en leur fournissant notamment des renseignements sur les prix et les marchés et en leur permettant de passer des commandes plus rapidement. Comme l'adoption de technologies de communication électronique est plus simple et moins coûteuse que l'adoption de nouvelles technologies industrielles, on peut s'attendre que les technologies du premier groupe se diffusent plus également parmi les entreprises de différentes tailles que celles du second. Cependant, il n'existe pas encore de données permettant de vérifier cette hypothèse.

Production de nouvelles technologies et commerce international

Comme nous venons de le voir, la technologie de l'information permet aux pays en développement de participer davantage à l'économie mondiale non seulement parce que les entreprises l'ont adoptée, mais aussi parce qu'elles ont la possibilité de produire et d'exporter ces nouvelles technologies. La croissance très rapide de la demande de nombreux produits, qui constituent ensemble le secteur de l'électronique, avive l'intérêt pour ces nouvelles possibilités⁴. Quels pays en développement ont le mieux réussi à répondre à cette demande en croissance rapide ?

Puisque la capacité de production et d'exportation de la technologie de l'information suppose l'acquisition préalable de capacités d'utilisation, on pourrait s'attendre que les pays en développement qui parviennent à exporter les technologies sont également ceux où le taux d'utilisation par habitant est le plus élevé.

Le tableau 3 tend à confirmer cette hypothèse en montrant que pour un éventail de sous-secteurs de l'industrie de l'électronique, les exportations sont concentrées dans un petit groupe de nouveaux pays industrialisés (NPI), qui se trouvent surtout, mais non exclusivement, dans la région de

⁴ La valeur du marché mondial dans le domaine des microcircuits électroniques, par exemple, a augmenté de près de 7 p. 100 entre 1989 et 1993. Les diodes et les transistors ont connu une croissance semblable pendant cette période (voir ONU, 1993). Freeman *et al.* (1995) mettent en relief la croissance rapide de la demande mondiale de produits électroniques et le rôle central qu'ont joué dans cette croissance les NPI d'Asie de l'Est.

Tableau 3. Exportations de certains produits électroniques par les pays en développement (1993)

	Principaux exportateurs	% du marché mondial
Microcircuits électroniques	Rép. Corée	9,5
	Singapour	7,6
	Malaisie	7,5
	Hong-Kong	4,3
	Thaïlande	1,6
	Philippines	0,9
	Total	31,4
	Exportations d'Afrique	0,0
	Exportations d'Afrique du Nord	0,0
	Exportations de l'Association latino-américaine d'intégration	0,5
Diodes, transistors, etc.	Malaisie	8,6
	Hong-Kong	6,3
	Singapour	6,0
	Rép. Corée	4,7
	Mexique	2,6
	Philippines	2,1
	Total	30,3
	Exportations d'Afrique	0,4
	Exportations d'Afrique du Nord	0,4
	Exportations de l'Association latino-américaine d'intégration	2,7
Périphériques de TAD ^a	Singapour	27,2
	Rép. Corée	6,1
	Malaisie	2,6
	Chine	1,5
	Hong-Kong	1,4
	Mexique	0,7
	Total	39,5
	Exportations d'Afrique	0,0
	Exportations d'Afrique du Nord	0,0
	Exportations de l'Association latino-américaine d'intégration	0,9
Ordinateurs numériques	Singapour	24,0
	Mexique	3,2
	Rép. Corée	3,1
	Hong-Kong	0,6
	Malaisie	0,4
	Chine	0,3
	Total	31,6
	Exportations d'Afrique	0,0
	Exportations d'Afrique du Nord	0,0
	Exportations de l'Association latino-américaine d'intégration	3,3

Source : ONU (1993).

^a TAD = traitement automatique des données.

l'Asie de l'Est. Dans un certain nombre de ces pays, les exportations de produits électroniques représentent en effet une proportion importante des exportations de produits manufacturés, se chiffrant, par exemple, à 45 p. 100 et 50 p. 100 respectivement pour Singapour et la Malaisie (ONU, 1995). En revanche, le tableau 3 révèle que la région de l'Afrique a peu participé au marché international des produits électroniques. La part du marché total que cette région détient est de fait inférieure à sa part des exportations de produits manufacturés en général — qui était de 0,4 p. 100 entre 1970 et 1990 (CNUCED, 1995a) — ce qui donne à penser qu'il est plus difficile de soutenir la concurrence dans le domaine de l'électronique que dans le secteur manufacturier en général.

L'investissement étranger direct a généré, dans une large mesure, l'exportation de produits électroniques par les pays en développement et c'est donc vers les facteurs qui déterminent l'emplacement de cet investissement qu'il faut se tourner pour expliquer les tendances résumées au tableau 3. Dans les années 60 et 70, l'Asie de l'Est attirait les investisseurs étrangers dans la production de semi-conducteurs, par exemple, non seulement en raison de la disponibilité d'une main-d'œuvre peu spécialisée à bon marché, mais également en raison de la stabilité économique, de l'ouverture des systèmes financiers et de l'excellence des systèmes de télécommunications (Henderson, 1989). Par la suite, avec l'automatisation de la production de produits électroniques, ces mêmes entreprises se sont intéressées à la main-d'œuvre peu coûteuse spécialisée et semi-spécialisée des nouveaux pays industrialisés de premier et de second palier de l'Asie de l'Est. Dépourvue de ces atouts, l'Afrique subsaharienne et d'autres régions n'ont en revanche pas réussi à attirer les investisseurs étrangers dans l'industrie de l'électronique, sauf l'île Maurice, qui est parvenue à pénétrer le marché des exportations de l'électronique en partie grâce aux investissements étrangers (Moyo, 1996). Cela s'explique en bonne partie par le fait que l'île Maurice est la seule zone franche industrielle de la région.

Mécanismes d'influence technologique sur l'investissement étranger

Les mécanismes qui agissent sur le commerce ont eux-mêmes des répercussions sur l'investissement étranger dans les pays en développement et, partant, sur le degré de mondialisation de ces pays. En effet, les échanges commerciaux favorisent généralement la croissance économique (rappelons-nous de la corrélation entre ces variables présentée au tableau 1) et les pays qui connaissent une croissance rapide attirent davantage

l'investissement étranger que ceux qui présentent une expansion nulle ou lente. De plus, en raison des économies d'urbanisation (Wheeler et Mody, 1988), l'investissement étranger supplémentaire qui revient donc aux économies à croissance rapide a tendance, à son tour, à attirer de nouveaux capitaux étrangers et ainsi de suite, dans un cycle de causalité cumulative. Dans la mesure où elle contribue à déterminer les modèles de commerce international qui donnent lieu à ces résultats cumulatifs, on peut donc dire que la technologie de l'information influe indirectement sur l'investissement étranger. Cependant, l'influence de la technologie s'exerce également par plusieurs mécanismes *directs* et c'est vers ces mécanismes que nous nous tournerons maintenant.

Il se trouve que ces mécanismes exercent deux influences diamétralement opposées sur les sociétés transnationales. Une force pousse ce genre d'entreprise à disperser ses activités dans un plus grand nombre de pays en développement tandis que l'autre incite au contraire à la concentration géographique de l'investissement étranger dans un groupe de pays relativement restreint (OCDE, 1993). La première de ces tendances a surtout trait à des facteurs traditionnels liés à l'approvisionnement ou aux coûts tandis que la seconde concerne davantage des facteurs liés à la demande, et particulièrement à la « nouvelle concurrence » (voir plus loin). Dans un cas comme dans l'autre, il semble encore une fois que les pays en développement les plus avancés pourront mieux tirer leur épingle du jeu.

Déconcentration

Comme ces nouvelles technologies contribuent à réduire les coûts des communications, de la coordination et du contrôle au sein de l'entreprise⁵, elles rendent possible et intéressante pour les multinationales la déconcentration géographique des activités économiques. Sur le plan de la production, l'élimination virtuelle des distances qu'entraîne la technologie de l'information permet aux entreprises de réduire les coûts dans un certain nombre d'industries et particulièrement dans celles dont la production repose sur des composantes et des opérations distinctes qui peuvent être séparées (OCDE, 1993). Selon Spinanger (1992, p. 99), l'une des utilités essentielles d'un système de conception assistée par ordinateur relié à un réseau de télécommunications moderne dans l'industrie du vêtement, c'est qu'il permet de séparer les activités à fort coefficient de capital humain des activités de production à fort coefficient de main-d'œuvre, puisque ces deux catégories

⁵ ONU (1992), qui fait remarquer que les récents développements dans le domaine de la technologie de l'information ont tendance à accroître les avantages des sociétés transnationales reliés à l'internationalisation.

d'activités peuvent s'exécuter dans des endroits différents, sans qu'il soit nécessaire de sacrifier des liens d'information indispensables. Toujours selon Spinanger, l'avènement de la microélectronique ayant peu influé sur la majeure partie des activités de fabrication des vêtements à fort coefficient de main-d'œuvre, les changements en matière de microélectronique et de télécommunication peuvent accélérer la migration des industries du vêtement vers les secteurs à faibles coûts de main-d'œuvre en réduisant les obstacles naturels au commerce, c'est-à-dire ceux liés à la communication. Le logiciel informatique est un autre secteur où la technologie de l'information a un effet sur la répartition géographique de la production dans un sens qui favorise certains pays en développement. Les États-Unis ont déjà commencé, par exemple, à déplacer les activités courantes de traitement des données vers les Caraïbes, où il existe des installations de télécommunication avancées et une abondance d'opérateurs spécialisés à un coût relativement faible, notamment à la Barbade et à la Jamaïque (voir Howland, 1995 ; Schware et Hume, 1995).

Appliquée à la recherche-développement (R-D), la technologie de l'information permet aux sociétés transnationales d'entreprendre des activités autonomes divisibles qui peuvent se faire en des endroits distincts pour ensuite les intégrer ou, au besoin, de mener les activités de R-D de façon coordonnée, en ligne, au-delà des frontières (ONU, 1995, p. 151). Texas Instruments, par exemple, a réussi à mener des activités de recherche-développement de façon synergique mais géographiquement dispersée à cause des technologies de l'information et des communications qui permettent d'effectuer sans délai l'échange de modèles détaillés de puces intégrées et des simulations scientifiques d'un bout à l'autre de la planète. Texas Instruments (Inde) dispose des plus récents postes de travail HP et Sun et d'une variété d'ordinateurs formant un réseau local, qui est relié à son tour au réseau mondial de transmission de données de Texas Instruments. C'est par l'entremise d'une ligne spécialisée de 128 Ko que Texas Instruments (Inde) est relié à ce réseau en temps réel ; cela permet à la société d'envoyer et de recevoir les informations de soutien les plus récentes, la nouvelle technologie de conception et les derniers renseignements sur les applications pour ses produits et services (ONU, 1995, p. 153).

Même s'il est difficile d'évaluer le degré actuel de participation de chaque pays en développement à des initiatives de ce genre, des données portant sur la période allant de 1982 à 1989 (tableau 4) révèlent que c'est surtout dans les pays d'Asie, particulièrement en Inde et à Hong-Kong, que les sociétés transnationales américaines ont accru leurs dépenses en R-D effectuée dans le Tiers-Monde. De fait, ces deux pays semblent les deux

Tableau 4. Dépenses en recherche-développement des sociétés filiales à participation américaine majoritaire exprimées en pourcentage des ventes, par région en développement

Régions ou pays en développement	1982	1989
Amérique latine	0,2	0,2
Argentine	0,4	0,25
Brésil	0,4	0,3
Mexique	0,3	0,2
Afrique	0,01	0,02
Asie et Pacifique	0,04	0,2
Hong-Kong	—	0,1
Inde	0,5	0,6
Indonésie	0,02	0,03
République de Corée	—	0,3
Malaisie	—	0,1
Singapour	—	0,3
Thaïlande	0,03	0,02
Taïwan	0,3	0,4

Source : Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (1992).

Note : — = non disponible

principaux types de bénéficiaires des nouvelles dépenses des sociétés transnationales en R-D suscitées par la technologie. Ainsi, tandis que la R-D aux fins de la conception et de l'élaboration directes des produits semble favoriser les nouveaux pays industrialisés (NPI) de premier palier — lesquels disposent d'une base technologique perfectionnée, mais d'une base scientifique relativement limitée —, la R-D aux fins de la technologie générique et virtuelle favorise les pays en développement avancés, dotés d'une forte base scientifique par rapport à leur base technologique (Reddy et Sigurdson, 1994). (L'Inde, qui dispose d'un bassin particulièrement important de travailleurs spécialisés en recherche, est devenue un bénéficiaire privilégié de ce genre de R-D.)

Même si elle ne se pratique encore qu'à petite échelle, la déconcentration de la R-D des pays développés vers les pays en développement représente une rupture fondamentale par rapport au modèle traditionnel d'investissement international fondé sur la courbe d'utilisation du produit (Reddy et Sigurdson, 1994). Rappelons qu'en vertu de ce modèle, on n'entreprend des activités de R-D à l'étranger que si un nouveau produit ou procédé est devenu standard au point où la production se fait à l'étranger. Ce type de R-D porte principalement sur l'adaptation des produits (pour tenir compte des différences dans les goûts des consommateurs, par exemple) et des procédés de fabrication (pour tenir compte des différences dans le marché du travail, par exemple) aux conditions locales (Patel, 1995,

p. 172). Comme ces travaux de R-D donnent lieu à des produits et à des procédés qui profitent à la majorité de la population, on peut affirmer qu'ils conviennent aux pays en développement.

Par ailleurs, les formes de R-D en émergence semblent guidées par des facteurs très différents, ce qui a des conséquences importantes sur la nature des innovations qui en résultent et la répartition des avantages que ces innovations procurent. D'une part, ce sont les facteurs liés à l'approvisionnement plutôt qu'à la demande qui dominent maintenant le choix de l'emplacement d'une société transnationale. Ainsi, on suppose que les entreprises évaluent un large éventail d'emplacements géographiques possibles uniquement en fonction de la solidité de leur base scientifique et technologique et de la disponibilité de scientifiques et d'ingénieurs suffisamment qualifiés. Dans un tel contexte, on évalue le pays d'origine de l'entreprise selon les mêmes critères que tous les autres emplacements possibles (Patel, 1995, p. 153). Une distinction connexe veut qu'aujourd'hui, la R-D à l'étranger ait pour but non plus de mettre au point des produits et des procédés adaptés aux besoins locaux mais bien de produire des technologies qui pourront être utilisées à l'échelle internationale dans toute la société transnationale. Par exemple, dans le cas de Texas Instruments dont nous venons de parler, toutes les innovations créées par la société affiliée de l'Inde sont exportées par satellite à la société mère des États-Unis afin d'être distribuées dans l'ensemble de l'entreprise (ONU, 1995). Par ailleurs, la société affiliée indienne peut profiter des renseignements qui proviennent d'autres centres de R-D au sein du réseau de communication de l'entreprise. Selon Cantwell (1995, p. 172), il est aujourd'hui pertinent de qualifier d'internationale ou de « *mondialisée* » les innovations effectuées dans les principales sociétés transnationales.

Cependant, la R-D n'est pas le seul mécanisme par l'intermédiaire duquel les nouvelles technologies de l'information encouragent la mondialisation des activités menées par les sociétés transnationales. Au contraire, toute une série de recherches récentes mettent en lumière un large éventail d'autres mécanismes, collectivement regroupés sous le nom d'alliances stratégiques internationales, tels les coentreprises de recherche, les échanges technologiques et la circulation unidirectionnelle de la technologie (Hagedoorn et Schakenraad, 1990). De fait, beaucoup d'observateurs considèrent la croissance de ces alliances comme l'une des principales caractéristiques de la mondialisation économique (Freeman et Hagedoorn, 1995, p. 41) et la majeure partie de cette croissance, comme le montre le tableau 5, concerne les nouvelles technologies de l'information elles-mêmes.

Comme le montre également ce tableau, les pays en développement, à l'exception des NPI, sont toutefois presque entièrement exclus de ces

Tableau 5. Répartition internationale des alliances stratégiques dans le domaine de la technologie de l'information (1980-1989)

Secteur de la technologie de l'information	Nombre d'alliances	Économies développées (%)	Triade (%)	Triade et les NPI (%)	Triade et PED (%)	Autre
Ordinateurs	199	98,0	96,0	1,5	0,5	—
Automatisation industrielle	281	96,1	95,0	2,1	1,8	—
Micro-électronique	387	95,9	95,1	3,6	—	0,5
Logiciels	346	99,1	96,2	0,6	0,3	—
Télécommunications	368	97,5	92,1	1,6	0,3	0,5
Divers	148	93,3	92,6	5,4	0,7	0,7
Électronique lourde	141	96,5	92,2	1,4	2,1	—

Source : Freeman et Hagedoorn (1995, p. 44).

Note : — = non disponible.

initiatives, qui sont conclues pour la plupart entre les entreprises de la « Triade » (Europe, Japon, États-Unis). Combiné aux données présentées au tableau 4 concernant la nouvelle répartition des investissements mondiaux en R-D, ce modèle de relations technologiques semble mettre en relief ce que certains auteurs qualifient, à juste titre, de divergence mondiale au chapitre du développement technologique (Freeman et Hagedoorn, 1995, p. 55).

Concentration

Alors que les mécanismes de l'« offre » facilitent la déconcentration des activités économiques par les sociétés transnationales, du côté de la demande, les technologies de l'information donnent lieu à la tendance inverse. Lorsqu'on définit de façon globale, en incluant les changements organisationnels, ces technologies permettent aux entreprises de s'engager dans ce que Best (1990) appelle « la nouvelle concurrence », c'est-à-dire le nouveau paradigme compétitif en émergence selon lequel il ne s'agit pas de maximiser les profits engendrés par un matériel, un produit, un procédé ou une méthode organisationnelle donnés, mais plutôt de rechercher un avantage concurrentiel en améliorant continuellement ses produits, ses procédés et son organisation (Best, 1990, p. 144).

Selon ce nouveau processus de concurrence, il ne suffit plus pour réussir d'être le producteur le moins coûteux (comme c'est le cas du point de vue de l'offre dont il a été question dans la section précédente), mais il faut également minimiser les délais de développement et de permutation des produits (Best, 1990, p. 14).

Un élément essentiel de la « nouvelle concurrence » est l'utilisation de nouvelles pratiques organisationnelles — souvent en parallèle avec la technologie de l'information —, qui regroupent les systèmes de production que l'on appelle post-fordiens, rationnels ou flexibles. Grâce à des techniques

telles que la production juste-à-temps et les cercles de qualité, les entreprises qui adoptent les nouvelles pratiques organisationnelles ont tendance à être plus concurrentielles, surtout parce qu'elles peuvent habituellement mieux réagir à l'évolution de la demande que les entreprises qui n'adoptent pas ces pratiques. Dans ce cas, les nouvelles technologies se traduisent toutefois, du point de vue géographique, par une concentration plutôt que par une déconcentration. Les sociétés transnationales qui s'engagent dans ce genre de compétition, qui n'est pas fondée sur les prix mais plutôt sur des systèmes de production souples, sont susceptibles de concentrer leurs investissements dans les pays en développement (et dans les pays développés) qui sont physiquement proches de leurs principaux marchés. Une telle proximité est importante parce qu'un des éléments essentiels de la force concurrentielle de la production « post-fordienne » est sa souplesse et l'innovation continue qu'elle comporte, qui dépendent en grande partie de la synergie entre les entreprises et leurs fournisseurs, et du système de production juste-à-temps. La proximité des clients est également importante pour établir l'échange de renseignements bidirectionnel, qui permet aux producteurs de s'adapter rapidement aux nouvelles demandes du marché et aux préférences des consommateurs. L'importance de la proximité, pour une unité de production donnée, s'oppose encore une fois à l'impartition mondiale, c'est-à-dire au recours à des fournisseurs disséminés d'un bout à l'autre de la planète. Elle favorise plutôt la constitution de réseaux de producteurs dans chacun des grands marchés du monde : Europe, Amérique du Nord et Asie du Pacifique (Oman, 1994, p. 90).

Les industries du textile et de l'automobile sont particulièrement soumises à la nouvelle concurrence et, pour les raisons précitées, on trouve justement une concentration d'investissements étrangers à proximité des plus grands marchés (ONU, 1995). Dans le cas des États-Unis, par exemple, le Mexique et les Caraïbes sont deux bénéficiaires importants des investissements étrangers dans les secteurs de l'automobile et du textile respectivement, tandis que la décision récente de General Motors d'établir une usine de montage complet en Thaïlande ou dans les Philippines témoigne de l'importance grandissante du marché asiatique pour l'industrie de l'automobile (*The International Herald Tribune*, 29 mai 1996).

Sommaire des mécanismes d'influence technologique sur les modèles d'intégration mondiale

Il est maintenant opportun de résumer les nombreux mécanismes par l'intermédiaire desquels la technologie influence le commerce ou l'investissement étranger ; ces mécanismes font intervenir différentes formes de technologie

de l'information et profitent à différents groupes de pays en développement (voir tableau 6). Notre analyse distingue quatre groupes de pays en développement qui profitent d'au moins un des mécanismes présentés au tableau 6, à savoir les NPI de premier palier (tels que la Corée et Taïwan), les NPI de deuxième palier (tels que la Malaisie et les Philippines), les grands pays en développement dotés d'une base scientifique ou technologique avancée (tels que l'Inde et le Brésil) et les pays situés à proximité des principaux marchés de consommation qui, en vertu de leurs compétences particulières, peuvent participer à la nouvelle concurrence. Certains de ces groupes de pays, particulièrement les NPI de premier palier, ont tendance à profiter de presque tous les mécanismes, tandis que les autres groupes ne profitent que de quelques-uns d'entre eux. Si l'on examine plutôt les groupes de pays les moins susceptibles de profiter des mécanismes décrits au tableau 6, l'Afrique subsaharienne est le choix évident parce qu'il s'agit de la région la plus dépourvue des capacités technologiques nécessaires. Cette absence de capacités signifie que la situation des pays d'Afrique pourrait se dégrader en raison de l'adoption, dans d'autres régions, de technologies de l'information selon la formule décrite à la figure 1 (voir également ci-dessous la section intitulée « Répercussions pour la recherche et la formulation des politiques »).

Nous en arrivons à la conclusion que les différents modèles de mondialisation, présentés au tableau 1 — particulièrement les expériences extrêmes de l'Asie de l'Est, d'une part, et de l'Afrique subsaharienne, d'autre part —, procèdent dans une certaine mesure de l'influence exercée par la technologie de l'information⁶. En outre, certains des renseignements figurant dans le tableau 6 donnent à penser qu'une influence similaire peut s'exercer à l'intérieur des pays, où les entreprises de grande envergure, de propriété étrangère et établies en milieu urbain sont avantagées au détriment des petites entreprises établies en milieu rural. Ainsi, les technologies de l'information peuvent également avoir contribué à la disparité des revenus à l'intérieur même des pays en développement. À cet égard, il faut cependant remarquer que les liens entre les *entreprises* ne constituent qu'un élément de l'influence globale des changements technologiques sur les inégalités dans un pays. On doit également s'interroger sur la façon dont les nouvelles technologies influencent la répartition des salaires à l'intérieur de ce pays. Cette question concerne surtout le niveau de compétences et, plus précisément, le type de main-d'œuvre (spécialisée ou non spécialisée) requis pour mettre

⁶ Castells et Tyson (1988) sont parvenus à une conclusion semblable pour la période précédant les années 80.

Tableau 6. Résumé des mécanismes d'influence technologique sur la mondialisation liés au commerce et à l'investissement étranger

Forme de technologie de l'information	Mécanisme d'influence	Pays en développement et entreprises les plus susceptibles d'en profiter	Pays en développement et entreprises les moins susceptibles d'en profiter (ou dont la situation risque d'empirer)
Télécommunications	Bond technologique par la commutation numérique	Pays ayant un taux élevé d'investissement, des compétences adéquates et des transnationales en milieu urbain (p. ex. NPI asiatiques)	Pays ayant un faible taux d'investissement, des compétences inadéquates et de petites entreprises situées en milieu rural
Technologies industrielles (p. ex. CAO, machines-outils commandées par ordinateur)	Les pays et les entreprises qui adoptent ces technologies ont un avantage concurrentiel sur les autres	Pays ayant des entreprises de grande envergure se trouvant sur les marchés d'acheteurs à revenu élevé (p. ex. PED plus industrialisés)	Pays ayant de petites entreprises se trouvant sur des marchés d'acheteurs attentifs aux prix
Électronique (p. ex. diodes, périphériques, ordinateurs)	Exportation de produits électroniques sur les marchés mondiaux	Pays et entreprises ayant des capacités de production avancées (p. ex. NPI asiatiques)	Pays et entreprises dépourvus de capacités de production avancées
Technologie de communication (télécommunications et ordinateurs)	La technologie de l'information favorise la dispersion de la production par les sociétés transnationales	Pays ayant une abondance de main-d'œuvre spécialisée peu coûteuse (p. ex. les Caraïbes pour le traitement des données)	Pays ayant un faible bassin de main-d'œuvre spécialisée ou dont les coûts de main-d'œuvre sont élevés
Technologie de communication (télécommunications et ordinateurs)	La technologie de l'information favorise la dispersion de la R-D par les sociétés transnationales	Pays ayant une base scientifique ou technologique avancée (p. ex., Inde, Hong-Kong)	Pays n'ayant pas de base scientifique ou technologique avancée
Technologie organisationnelle et technologie de l'information	Favorise la concentration des investissements par les sociétés transnationales près des principaux marchés	Pays situés à proximité des grands marchés qui sont capables de participer aux systèmes de production post-fordiens (p. ex. le Mexique)	Pays éloignés des grands marchés
Technologie de l'information en général	Les alliances stratégiques internationales dans le domaine de la technologie de l'information favorisent la mondialisation (p. ex. NPI)	Pays ayant des capacités d'innovation ou de recherches avancées en technologie de l'information (p. ex. NPI)	Pays dépourvus de capacités d'innovation ou de recherches avancées en technologie de l'information

en œuvre le changement technologique. Si, comme on le croit généralement, la technologie de l'information tend à accroître la demande relative de main-d'œuvre spécialisée, le salaire de ce groupe augmentera par rapport à celui des travailleurs non spécialisés. Selon une étude exhaustive de la répartition des salaires aux États-Unis, les changements technologiques à fort coefficient de compétences sont les principaux responsables des inégalités salariales (Davis et Haltiwanger, 1991, p. 174).

Cette caractéristique particulière de la technologie de l'information pourrait également expliquer en partie la récente et brusque aggravation des inégalités salariales dans certains pays d'Amérique latine, tels que le Mexique et le Chili (Banque mondiale, 1995c), même s'il reste encore à recueillir des données empiriques fiables pour étayer cette hypothèse. Il faut également conduire des recherches sur une autre forme d'influence que la technologie de l'information exerce sur les inégalités dans un pays en développement. En effet, outre son influence sur les entreprises et les travailleurs, cette technologie peut également avoir une incidence sur les consommateurs, qui peuvent profiter des améliorations apportées aux produits (par exemple sur le plan de la durabilité) et de réductions des prix. À cet égard, il faudrait pouvoir déterminer si les bénéficiaires se trouvent en milieu rural ou urbain et si leur revenu est relativement élevé ou faible.

Jusqu'à maintenant, nos conclusions reposent sur un aspect de chacun des mécanismes présentés au tableau 6. Ces conclusions n'en sont que renforcées si l'on examine les liens *entre* ces mécanismes plutôt que chaque mécanisme individuellement. En effet, les processus technologiques qui sous-tendent l'intégration des pays en développement dans l'économie mondiale sont *cumulatifs*. Cela est attribuable en partie aux synergies qui existent entre les différentes technologies, comme dans le cas, par exemple, de l'intégration des ordinateurs, des télécommunications et de la bureautique dans un réseau numérique à intégration de services. Cependant, ce phénomène s'explique dans une large mesure par la notion « myrdalienne » de causalité cumulative qui prévoit un élargissement plutôt qu'un rétrécissement de tout écart initial entre des concurrents de force inégale. Nous avons déjà soutenu, par exemple, que l'investissement étranger est plus susceptible de revenir aux économies qui connaissent une croissance rapide qu'à celles qui croissent lentement et d'être dirigé vers les pays en développement déjà dotés d'une infrastructure de télécommunication bien développée. Il se peut également que les pays ou les entreprises qui, à un moment donné, sont capables d'utiliser les technologies de l'information efficacement soient également plus susceptibles de profiter des occasions de production et d'exportation que permettent ces technologies.

Conséquences pour la recherche et la formulation des politiques

Il faudrait effectuer des recherches supplémentaires sur les mécanismes d'influence technologique sur les récents modèles d'intégration mondiale, qui forment la plus grande partie du présent chapitre et qui sont résumés au tableau 6. À notre avis, il est d'abord nécessaire de mieux comprendre certains de ces mécanismes. En ce qui concerne l'un d'entre eux, par exemple, nous avons laissé entendre que la façon dont la technologie de l'information influe sur la formation des perdants et des gagnants est plus complexe que ce que l'on croit habituellement. Nous avons notamment soutenu que les caractéristiques des produits fabriqués par les unités en concurrence déterminent en grande partie l'adoption ou la non-adoption de certaines technologies de l'information par des entreprises et des pays. On doit étudier les relations de causalité concernant la demande de façon empirique, en se fondant sur des données beaucoup plus désagrégées que celles actuellement disponibles dans les statistiques sur le commerce international. Certains autres mécanismes nécessitent d'autres recherches parce qu'ils commencent tout juste à émerger. Nous faisons particulièrement allusion ici à la façon dont la technologie de l'information permet aux sociétés transnationales de déconcentrer leurs activités économiques à une échelle plus grande que jamais. Il conviendrait de poursuivre les recherches sur ce nouveau phénomène et de découvrir comment la déconcentration transformera la nature des innovations produites par les sociétés transnationales dans les pays en développement. En effet, bien qu'une partie des investissements soit consacrée à l'adaptation des produits et des procédés à la situation du pays hôte, la R-D menée actuellement semble plutôt orientée vers les produits plus « mondiaux », qui peuvent être utilisés dans l'ensemble de l'entreprise. Si l'on réoriente la R-D dans ce sens, on peut craindre que les changements techniques issus de l'investissement étranger direct soient encore moins appropriés aux besoins de la majorité des habitants du Tiers-Monde qu'ils ne l'étaient auparavant. Cette question mérite un examen théorique et empirique. Il serait souhaitable, par ailleurs, que l'étude s'étende à un contexte plus général et que l'on s'emploie à trouver des solutions de rechange à la courbe d'utilisation du produit comme modèle d'investissement étranger en cette époque de technologie de l'information. Parmi les travaux récents portant sur la pertinence de la courbe d'utilisation des produits figurent ceux de Patel (1995) et de Cantwell (1995).

Le deuxième secteur important qui nécessite des recherches supplémentaires concerne le rôle des politiques gouvernementales dans le mouvement

de marginalisation croissant de certains pays en développement, attribuable à la technologie de l'information. En effet, même s'il est vrai que ces technologies sont plus accessibles aux pays en développement relativement avancés, en raison de caractéristiques telles que la concentration de compétences et une tendance à être associées aux produits plus complexes destinés aux acheteurs à revenu élevé, il n'en demeure pas moins que les politiques gouvernementales influent sur l'accessibilité. Nous savons, par exemple, que les pays de l'OCDE ont eu recours à une variété de politiques nationales pour faciliter la diffusion de la technologie de l'information et qu'il est fort probable que ces politiques ont amélioré la compétitivité des pays de l'OCDE sur les marchés mondiaux⁷. Nous en connaissons également bien les politiques sur la technologie de l'information mises en œuvre dans les NPI et dans les grands pays en développement qui sont avancés sur le plan industriel tels que l'Inde, le Brésil et la Chine⁸. Cependant, nous connaissons moins les politiques des pays qui ont moins bien réussi à s'intégrer dans l'économie mondiale au cours de la dernière décennie. Il est donc difficile d'évaluer dans quelle mesure l'absence d'intégration peut être attribuée aux gouvernements de ces pays, malgré l'importance évidente de cette question.

Il nous faut ensuite examiner une question *normative* connexe : comment les pays marginalisés (situés principalement mais non exclusivement en Afrique subsaharienne) devraient-ils utiliser à meilleur escient la technologie dans leurs rapports avec les autres pays ? Ce qui semble le plus crucial à cet égard est la formulation d'une stratégie nationale visant à examiner les contraintes systémiques qui entravent l'utilisation efficace et la diffusion à large échelle de la technologie de l'information, ce qui suppose des adaptations organisationnelles et des mesures concertées aux différents paliers de l'entreprise, de l'industrie et du pays, avec des investissements dans la gestion et la restructuration. Une perspective à long terme et un cadre cohérent sont requis pour déterminer les besoins en technologie de l'information et de communication à l'échelle de l'économie, pour cibler les secteurs d'application à grande échelle afin d'obtenir des effets stratégiques et pour créer les mécanismes de financement, l'environnement stratégique et les services communs nécessaires pour soutenir une combinaison d'initiatives en aval et en amont et de projets pilotes, accélérer l'apprentissage et répondre aux besoins des organisations plus petites (Hanna et Dugonjic, 1995, p. 36).

⁷ Voir, par exemple, Hanna, Guy et Arnold (1995).

⁸ Voir les études analysées dans James (1994) et les différents chapitres dans Brundenius et Goransson (1993).

Un tel cadre serait particulièrement nécessaire pour les petits pays et les pays à faible revenu (en Afrique subsaharienne, par exemple) qui dépendent dans une grande mesure des bailleurs de fonds étrangers pour la technologie de l'information. Toutefois, il arrive souvent que ces interventions ne soient pas coordonnées et soient exécutées en réaction à des événements plutôt que dans un cadre de politiques cohérent.

L'établissement de certaines priorités stratégiques ne pourra jamais être relégué au dernier plan d'une stratégie nationale relative à la technologie de l'information. Il est en effet irréaliste d'espérer réaliser des progrès simultanément dans tous les éléments technologiques qui influent sur le degré d'intégration du pays dans l'économie mondiale (même si la plupart des conseils donnés dans les pays en développement relativement aux politiques dans ce secteur et dans d'autres ne tiennent malheureusement pas compte de ce besoin). À cet égard, l'infrastructure de télécommunication mérite une attention particulière en raison, notamment, des effets importants que cette variable a non pas sur un seul mais sur plusieurs des autres mécanismes résumés au tableau 6. Cette infrastructure influe sur les mécanismes d'influence technologique liés au commerce (une plus grande capacité d'adopter des technologies d'information industrielles, par exemple), mais aussi sur les mécanismes qui interviennent par l'entremise des investissements étrangers (notamment une meilleure capacité d'attirer des activités dispersées de traitement des données).

Deux genres de systèmes de communications électroniques semblent particulièrement prometteurs dans le contexte de l'Afrique subsaharienne et d'autres régions marginalisées du Tiers-Monde. Le premier, appelé « FidoNet », est une méthode peu coûteuse de relier des babillards électroniques par lignes téléphoniques ordinaires. L'avantage de ce système, et son utilité dans les pays en développement, réside dans le fait qu'il peut surmonter les limites des réseaux téléphoniques inadéquats. Les systèmes FidoNet communiquent automatiquement entre eux pendant la nuit, lorsque les tarifs téléphoniques sont bas, pour échanger des articles de conférence et des messages électroniques. Ils composent tant que la communication n'a pas été établie et transmettent les messages jusqu'à ce que l'appareil récepteur confirme que tous les messages ont été reçus sans erreur. Des connexions appelées passerelles entre les ordinateurs de FidoNet et d'autres systèmes tels qu'Internet et les réseaux de l'Association for Progressive Communications (APC) permettent aux utilisateurs de FidoNet de communiquer avec presque toute personne qui a une adresse électronique, la plupart des messages parvenant à destination en 24 heures (Young, 1993, p. 33).

Les ordinateurs reliés à FidoNet peuvent fonctionner même par l'entremise d'un réseau téléphonique au moyen de terminaux en mode paquet, qui sont de petits appareils reliés à un ordinateur, semblables à un modem, permettant l'échange automatique de courrier électronique et d'autres données.

Le deuxième type de système de communications, qui semble convenir parfaitement à la situation africaine, fait appel à la technologie des satellites sur orbite basse terrestre, relativement peu coûteuse, plutôt qu'au réseau téléphonique. Pendant qu'il est en orbite polaire, le satellite passe au-dessus de chaque point de la terre au moins deux fois par jour et, à chacun de ces passages, des données peuvent être téléchargées dans d'autres parties du monde au moyen de la technologie de communication radioélectrique par paquets. Un satellite sur orbite basse terrestre forme déjà la base d'un important réseau médical en Afrique, qui permet à des milliers de médecins et de travailleurs en soins de santé de communiquer avec des collègues d'autres régions du monde et de transmettre des renseignements médicaux récents sous forme électronique (*The New York Times*, 22 janvier 1996).

This page intentionally left blank

Chapitre 3

Incidence de la mondialisation et de la révolution de l'information en Amérique latine

Albert Berry

Les deux dernières décennies ont été marquées par deux grands phénomènes : la « mondialisation » et la « révolution de l'information » sur laquelle repose la fameuse « inforoute ». À l'instar de celles qui l'ont précédée, cette révolution technologique contribue à créer de nombreux emplois, mais elle en supprime aussi beaucoup, ce qui donne lieu au changement et à l'incertitude, aussi bien sur le marché du travail que dans la société. Il en va de même de la mondialisation. Les effets à long terme de ces deux phénomènes sur les revenus moyens, la répartition des revenus, la pauvreté et la marginalisation n'étant pas encore connus, il est normal que les espoirs et les attentes que ces phénomènes engendrent s'accompagnent de nombreuses craintes et incertitudes. Eu égard aux bouleversements économiques qui ont touché l'Amérique latine au cours des deux dernières décennies, il est normal également que ces sentiments mêlés se manifestent dans toute cette région.

Définitions, approches et contexte

L'inquiétude que suscite la mondialisation repose en partie sur l'idée suivante : les gains que ce phénomène contribue à procurer au niveau du revenu national sont étroitement liés à la réduction des coûts par la rationalisation des effectifs et de l'appareil gouvernemental (afin d'éviter de paralyser les entreprises par des taux d'imposition élevés), aux pressions vigoureuses visant à augmenter la productivité ainsi qu'à une baisse des salaires ou à un ralentissement de leur augmentation. Beaucoup se demandent si le jeu en vaut la chandelle. Ces craintes sont d'ailleurs exacerbées par les doutes que les pays en développement entretiennent souvent quant à leur compétitivité sur les marchés ouverts. Paradoxalement, ce qui est malheureux, la hausse de la compétitivité nationale en passant par la productivité accrue et la réduction des coûts (qui toutes deux peuvent rapporter des avantages) est peu judicieuse. En rejetant implicitement la théorie de l'avantage comparatif, cette vision reflète une méconnaissance fondamentale de la façon dont un pays profite du commerce international (Berry, 1996).

En Amérique latine, ces questions se posent dans le contexte d'un niveau élevé d'inégalité, lequel peut, à l'heure actuelle, être associé aux disparités en matière d'éducation — ou, plus généralement, de capital humain — et, traditionnellement, à la concentration des terres. Il faut tenir compte de ces facteurs déterminants de l'inégalité et, partant, de la pauvreté, pour évaluer les mécanismes qui lient la mondialisation et la technologie de l'information à la pauvreté (que ces liens soient positifs ou négatifs) et pour définir des politiques susceptibles d'améliorer les effets de ces deux phénomènes.

Comme en fait état Streeten au chapitre 1, la mondialisation et la révolution de l'information sont liées de différentes façons. Le présent chapitre porte sur la façon dont ces deux phénomènes, qu'ils soient pris ensemble ou isolément, influent actuellement, et influenceront à l'avenir sur l'évolution sociale et économique des pays d'Amérique latine, en particulier sur les niveaux de pauvreté et la marginalisation. Le terme « marginalisation » désigne ici le phénomène selon lequel certains segments de la population ne profitent pas des avantages de la croissance économique et des changements sociaux. Dans les cas extrêmes, la situation de certains groupes peut même s'aggraver. La marginalisation économique se mesure au moyen des indicateurs standard de pauvreté matérielle, à savoir déficience sur le plan du revenu, de l'éducation, de la santé, de la nutrition et du logement. Elle s'accompagne souvent d'une marginalisation sociale et politique. La plupart des nombreux travaux sur la marginalisation en Amérique latine mettent en évidence les processus économiques qui procurent des avantages à certains

groupes tout en délaissant d'autres groupes. À différents degrés, cette notion peut s'appliquer à des pays, à des régions, à des catégories de professions et à des particuliers.

Exportations

Pour l'Amérique latine et les Caraïbes, la part des exportations (mesurée en prix constants de 1980) dans le produit intérieur brut (PIB) se situait en moyenne à 14 p. 100 dans les années 70 ; depuis, elle a connu une hausse constante pour atteindre plus de 23 p. 100 en 1994 (voir tableau 1). Cependant, mesurée selon les prix courants, cette proportion est tout à fait différente¹. Les chiffres de la Banque mondiale (1996e, p. 213) révèlent que cette proportion a baissé de 1 p. 100 entre 1980 et 1994, passant de 16 à 15 p. 100. La différence entre ces deux modèles reflète l'effet très négatif des

Tableau 1. Part relative des composantes du produit intérieur brut et du produit national brut : Amérique latine et Caraïbes^a (aux prix du marché) (PIB = 100)

	Consom- mation finale totale ^b	Formation brute de capital fixe	Demande intérieure	Expor- tations de biens et de services	Importa- tions de biens et de services	Effet des termes de l'échange	Rému- nération nette des facteurs au reste du monde	Revenu national brut réel
1980	78,2	23,5	101,7	14,1	15,8	—	2,6	97,6
1981	77,9	23,3	101,2	15,0	16,2	- 0,8	3,7	95,7
1982	77,2	20,7	97,9	15,5	13,3	- 2,4	5,1	92,7
1983	76,2	17,2	93,4	17,1	10,5	- 2,7	4,9	92,6
1984	76,3	16,6	92,9	17,9	10,8	- 2,3	5,2	92,8
1985	76,3	16,6	93,0	17,6	10,6	- 3,0	4,9	92,5
1986	76,9	17,2	94,1	16,8	11,0	- 4,1	4,5	91,8
1987	76,4	17,2	93,6	17,5	11,2	- 4,2	3,9	92,3
1988	76,2	17,0	93,2	18,9	12,1	- 4,4	4,1	91,9
1989	76,1	16,3	92,4	19,8	12,2	- 4,7	4,3	91,5
1990	76,6	15,9	92,5	20,7	13,2	- 5,0	3,7	92,0
1991	77,4	16,4	93,8	20,9	14,7	- 5,5	3,4	91,9
1992	78,0	17,5	95,5	21,6	17,1	- 5,6	3,1	92,2
1993	77,6	18,1	95,7	22,4	18,1	- 6,0	3,2	91,5
1994 ^c	77,2	19,0	96,1	23,2	19,3	- 5,7	3,1	92,1

Source : CEPALC (1995a, p. 62).

Note : Chiffres officiels convertis en dollars aux prix constants de 1980.

^a Dix-neuf pays.

^b Y compris variations dans les actions.

^c Chiffres préliminaires.

¹ Les tendances mesurées selon les prix courants sont différentes de celles mesurées en prix constants pour deux raisons : premièrement, le prix relatif des biens d'équipement varie d'un pays à un autre et, deuxièmement, le prix des devises change également, si bien que leur poids dans les totaux régionaux varie aussi.

Tableau 2. Exportations de biens manufacturés de l'Amérique latine, par pays (pourcentages)

Pays	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Argentine	13,9	23,1	20,8	29,1	28,2	26,3	31,9	32,7
Barbade	25,3	52,5	83,8	43,3	58,7	54,7	61,7	—
Belize	—	17,6	24,9	15,4	—	18,2	20,6	17,0
Bolivie	3,2	2,9	0,4	4,7	3,8	12,5	17,0	22,2
Brésil	13,4	37,1	43,7	51,9	54,8	56,9	58,8	54,8
Chili	4,8	11,3	6,7	10,9	12,7	13,2	16,1	16,4
Colombie	9,0	19,7	16,9	25,1	33,3	31,8	39,9	36,9
Costa Rica	18,7	29,8	22,3	27,4	24,5	25,6	—	—
Équateur	1,8	3,0	0,8	2,3	2,4	4,0	7,1	7,4
Salvador	28,7	35,4	25,7	35,5	40,6	47,8	46,1	44,7
Guatemala	28,1	24,4	20,2	24,5	27,9	29,9	30,7	31,3
Honduras	8,2	12,8	4,0	9,5	11,6	12,9	12,8	15,0
Mexique	33,3	12,1	20,6	43,3 ^a	50,8 ^a	71,1 ^b	74,6 ^b	77,4 ^b
Nicaragua	17,8	18,1	8,9	8,2	9,1	7,0	9,4	13,1
Panama	3,5 ^c	8,9	12,8	17,0	20,8	16,7	16,4	17,7
Paraguay	9,0	11,8	5,5	9,9	11,3	15,2	16,7	21,3
Pérou	1,8	16,9	11,8	18,4	22,6	16,7 ^a	15,8	13,9
Trinidad et Tobago	12,8	5,0	18,2	26,7	28,5	29,9	34,2	42,5
Uruguay	17,6	38,2	35,0	38,5	40,1	40,8	42,2	42,9
Venezuela	1,0	1,5	10,0	10,9	9,6	11,0	13,3	13,8
Total régional	10,8 ^d	17,4	23,4	32,8	36,4 ^d	45,8	50,1 ^e	50,0 ^f

Source : CEPALC (1995b, p. 111).

Note : — = non disponible.

^a Chiffres préliminaires.

^b Y compris les biens à conditionner (*maquila*).

^c À l'exclusion de la zone du Canal.

^d À l'exclusion du Belize.

^e À l'exclusion du Costa Rica.

^f À l'exclusion de la Barbade et du Costa Rica.

Tableau 3. Destination et composition du commerce des pays d'Amérique latine

Année	Monde	Pays développés ^a	Pays en développement	Amérique latine ^b	Autres pays en développement
(valeurs absolues en milliards \$)					
1970	17,5	14,1	3,4	3,0	0,4
1980	107,9	79,0	28,9	23,0	5,9
1991	136,6	103,7	32,9	23,1	9,8
(Pourcentages)					
1970	1,86	1,04	0,82	0,76	0,06
1980	15,86	7,68	8,18	6,98	1,20
1991	42,63	26,94	15,69	11,60	4,09

Source : CNUCED (1993).

^a Y compris les pays d'Europe de l'Est et les pays communistes d'Asie (ces derniers faisant très peu de commerce avec l'Amérique latine).

^b Y compris les exportations de chaque pays d'Amérique latine vers les autres pays de la région.

termes de l'échange estimés par la CEPALC (1995a), équivalant à 5,7 p. 100 du PIB en 1994 (par rapport à 1980), soit environ 30 p. 100 de la valeur des importations cette année-là. La contribution des importations au PIB (encore une fois mesurée en prix constants de 1980) se situait en moyenne à environ 14 p. 100 pendant les années 70, pour atteindre un sommet d'environ 16 p. 100 en 1980-1981, baisser à moins de 11 p. 100 en 1984-1985, et remonter systématiquement depuis. Parce qu'au début des années 90 l'effet des termes de l'échange avait atteint un nombre négatif élevé d'environ 6 p. 100 du PIB, ce n'est qu'en 1992 que la part des importations en prix constants a dépassé celle de 1980-1981. Entre 1980 et 1994, la part des exportations occupée par les biens manufacturés dans la région a augmenté, passant de 17,4 p. 100 à environ 50 p. 100 (tableau 2), en partie à cause de la baisse des prix des exportations de biens primaires. La part des biens manufacturés dans les exportations totales a progressé pour tous les groupes de partenaires commerciaux (tableau 3) et plus particulièrement pour les pays industrialisés, où les chiffres, encore bas en 1980 (7,7 p. 100), ont augmenté rapidement pour atteindre près de 27 p. 100 en 1991 et demeurent à la hausse depuis.

Entrées de capitaux

L'entrée nette de capitaux, faible dans les années 80 sauf en 1980-1981 (avec un sommet, en 1981, de 40,1 milliards de dollars), a connu une hausse spectaculaire en 1991-1992 et a dépassé 60 milliards de dollars en 1992 et 1993 (tableau 4). Par conséquent, le transfert net de ressources (incluant la rémunération nette courante des facteurs de production), qui a été négatif de 1982 à 1990, est redevenu positif, se situant à environ 20 p. 100 de la valeur des exportations dans ces deux années, soit environ au niveau de 1980-1981. Cependant, ce transfert s'est de nouveau affaibli en 1994 (voir tableau 2). L'investissement étranger direct (IED) a également connu une hausse marquée au début des années 90, passant de 6 à 7 milliards de dollars en 1989-1990 à environ 18 milliards de dollars en 1994 (tableau 5).

Technologie de l'information

Les effets de la révolution de l'information et de l'intégration accrue dans l'économie mondiale ont commencé à se faire sentir en Amérique latine à un moment où la plupart des pays de cette région émergeaient à peine du ralentissement macroéconomique des années 80, provoqué par la crise de l'endettement, ou en subissaient encore les contrecoups. À la suite de cette crise, la plupart des pays ont adopté un ensemble de politiques favorables au

Tableau 4. Entrées nettes de capitaux et transferts de ressources^a : Amérique latine et Caraïbes (milliards \$ et pourcentages)

	Entrée nette effective de capitaux ^b (1)	Transactions non enregistrées ^c (2)	Entrée nette de capitaux (1 + 2) (3)	2/1 (%) (4)	Paiements nets des profits et intérêts (5)	Transferts de ressources		Exportations de biens et services (8)	6/8 (%) (9)	7/8 (%) (10)
						(1-5) (6)	(3-5) (7)			
1980	33,6	-2,3	31,3	-6,8	18,8	14,8	12,5	101,6	14,6	12,3
1981	51,8	-11,7	40,1	-22,6	28,9	22,9	11,2	109,6	20,9	10,2
1982	32,7	-13,1	19,6	-40,1	38,8	-6,1	-19,2	99,6	-6,1	-19,3
1983	6,8	-4,1	2,7	-60,3	34,8	-28,0	-32,1	99,5	-28,1	-32,2
1984	13,6	-3,1	10,5	-22,8	37,5	-23,9	-27,0	110,8	-21,6	-24,4
1985	8,5	-4,9	3,6	-57,0	35,7	-27,2	-32,1	105,6	-25,8	-30,4
1986	11,0	-1,3	9,7	-11,8	32,4	-21,4	-22,7	91,3	-23,4	-24,9
1987	13,6	1,6	15,2	11,8	31,1	-17,5	-15,9	104,1	-16,8	-15,3
1988	7,9	-2,0	5,9	-25,3	34,3	-26,4	-28,4	119,4	-22,1	-23,8
1989	7,6	4,5	12,1	60,0	38,3	-30,7	-26,2	132,7	-23,1	-19,7
1990	17,8	0,1	17,9	0,6	33,8	-16,0	-15,9	146,0	-11,0	-1
1991	37,0	0,4	37,4	1,1	31,0	6,0	6,4	146,0	4,1	4,4
1992	59,8	1,5	61,3	2,5	30,9	28,9	30,4	154,5	18,7	19,7
1993	66,5	0,2	66,7	0,3	33,0	33,5	33,7	164,9	20,3	20,4
1994 ^d	43,3	—	—	—	34,2	9,1	—	189,2	4,8	—

Source : CEPALC (1995a, p. 106).

Note : — = non disponible.

^a Concerne 16 pays hispanophones (à l'exclusion de Cuba et de Panama), plus le Brésil et Haïti.

^b Équivalent à l'entrée nette de capitaux moins les transactions non enregistrées.

^c Correspond à l'écriture « erreurs et omissions » dans la balance des paiements.

^d Chiffres préliminaires.

Tableau 5. Sources de financement externes : Amérique latine et Caraïbes
(en millions de dollars)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994 ^a
A. Dette Obligations ^b	833	2 760	7 242	14 018	29 404	19 866
Banques ^c	-6 497	8 559	6 800	10 943	1 636	3 200
Billets de trésorerie	127	—	1 212	840	315	400
Certificats de dépôt	—	—	670	1 100	65	—
B. Investissement direct ^d	6 134	6 728	10 830	12 727	13 805	18 057
ADR/GDR ^e	—	98	4 120	4 063	5 726	4 689
Fonds externes ^f	416	575	727	293	10	565 ^g

Source : CEPALC (1995a, p. 104).

Note : — = non disponible.

^a Estimations préliminaires.

^b Valeur brute.

^c Net, court et moyen termes.

^d Y compris le réinvestissement des profits.

^e ADR = certificats américains d'actions étrangères; GDR = certificats mondiaux d'actions étrangères.

^f Fonds fermés; capital initial.

^g Six premiers mois.

marché, qui constituaient un virage décisif, et se sont intégrés rapidement dans l'économie mondiale. Les niveaux absolus de commerce, de flux de capitaux et d'investissement étranger direct ont connu une hausse importante au cours de la dernière décennie, résultat combiné de la reprise qui a suivi la récession provoquée par la crise de l'endettement, de la libéralisation des politiques et du processus plus général de mondialisation associé à la chute des coûts du transport et des communications, à la formation de blocs commerciaux et à la réduction des tarifs par l'entremise de l'Uruguay Round.

Le degré de diffusion et d'utilisation de la technologie de l'information en Amérique latine est plus difficile à évaluer quantitativement. Dans cette région, les réseaux de télécommunications ont perdu du terrain comparativement à de nombreuses parties du monde au cours des deux dernières décennies, en raison de la faible croissance économique associée à la crise de l'endettement. Dans des pays comme l'Argentine et le Venezuela, des entreprises du secteur public très inefficaces ont également contribué au retard. Le Mexique, le Brésil et l'Argentine sont des exportateurs de produits électroniques, le Mexique manifestant un dynamisme particulier dans les années 90, surtout, peut-on supposer, à cause des *maquiladoras*. La faiblesse des dépenses de la région au titre de la recherche-développement (R-D) en proportion du PIB a limité le développement d'une capacité technologique indépendante. Ces dépenses sont encore plus loin de la moyenne des pays en développement depuis 1970, alors que les deux étaient presque égaux à 0,3 p. 100 (voir chapitre 7, tableau 9).

Les effets globaux de la mondialisation et de la technologie de l'information sur la marginalisation et la pauvreté peuvent être envisagés sous l'angle de la productivité et de la répartition², notamment en fonction de la part des revenus que détient le groupe se trouvant dans la catégorie de la pauvreté ou proche de celle-ci. (À l'heure actuelle, les études donnent à penser qu'environ le tiers de la population de la région vit dans la pauvreté.) Dans le cas des pays les plus pauvres, la croissance est particulièrement importante pour atténuer la pauvreté. Si son incidence sur la pauvreté matérielle est assez positive, les effets d'une augmentation des inégalités pourront être plus que compensés. Du point de vue des politiques, ce ne sont pas tant les effets globaux de la mondialisation et de la technologie de l'information sur la pauvreté qui importent, mais plutôt la façon dont les politiques influent sur la progression de ces phénomènes et peuvent modifier leurs effets, compte tenu du degré de mondialisation et de propagation de la technologie de l'information qui est souhaitable ou inévitable. Les principales politiques influant sur la vitesse et les caractéristiques de la mondialisation sont celles qui touchent les flux commerciaux, l'investissement étranger direct et les flux de capitaux. Les principales influences sur l'évolution de la technologie de l'information, au demeurant plutôt difficiles à déterminer de façon absolue, comprennent de toute évidence les politiques de R-D ainsi que le rythme et les caractéristiques de formation du capital humain.

À l'heure actuelle, on ne peut que présumer grossièrement les effets sur la société latino-américaine de la mondialisation et de la technologie de l'information. Les tentatives visant à déterminer ces effets en sont aux stades préliminaires. Cependant, cette question mérite qu'on s'y attarde parce que ces effets *pourraient être marqués, parce qu'ils pourraient être positifs ou négatifs et parce qu'il est possible que les politiques aient sur eux une forte incidence.*

La prochaine section donne un aperçu de la nature des processus de mondialisation et de changement technologique dans le domaine de l'information, et de leurs effets possibles. Dans une autre section, nous nous penchons sur les résultats finaux dans la région : taux de croissance, niveaux d'emploi, taux de chômage et répartition des revenus. Ces résultats nous permettent d'évaluer les prévisions de façon rétrospective et de déterminer les mécanismes qui sont les plus susceptibles d'être à leur origine. C'est au moment des réformes économiques que la répartition des revenus a

² Comme la pauvreté est déterminée à la fois par le pouvoir d'achat privé et par ce que les gouvernements fournissent, on peut distinguer également les dépenses et les revenus privés, d'une part, et les dépenses et les revenus publics, d'autre part. La mondialisation peut toucher la part des dépenses publiques ainsi que la façon dont ses avantages sont répartis entre les gens.

commencé à se concentrer dans les pays d'Amérique latine, et notamment au moment où l'on a réduit les obstacles au commerce, ce qui a entraîné l'ouverture des économies et la hausse des rapports commerciaux. Il est également possible que les changements technologiques aient eu une incidence dans ce sens.

Chacun des arguments habituels voulant que l'intégration internationale et les nouvelles technologies comportent des avantages peut être valable (voir Streeten, chapitre 1), mais il y a des raisons de craindre que les attentes n'aient été exagérées. Jusqu'à maintenant, les données empiriques sont ambiguës et les résultats observés en Amérique latine après la crise et les réformes sont inquiétants aussi bien sur le plan de la croissance que sur celui de la répartition.

Effets de la mondialisation et de la technologie de l'information

Comme nous l'avons mentionné précédemment, les changements technologiques (et surtout les technologies liées à l'information) et l'intégration dans les marchés internationaux sont susceptibles d'avoir des effets importants sur la croissance et la répartition des revenus dans la région.

Intégration mondiale de l'Amérique latine : Dépendance et marginalisation

Pendant les premières décennies de l'après-guerre, on s'est beaucoup inquiété de la dépendance des économies de l'Amérique latine envers les puissances industrielles. Frank (1969) a donné une interprétation marxiste classique. Sunkel (1973), quant à lui, a posé un regard non marxiste sur la question à l'instar de plusieurs penseurs d'après-guerre qui, à la suite de Prebisch (1950) — qui craignait que les pays exportateurs de matières premières comme ceux d'Amérique latine ne réussissent pas à se tirer d'affaire à cause d'une baisse de longue durée dans les termes de l'échange pour ces biens —, jugeaient nécessaire d'intervenir dans les marchés. Sunkel soutenait que l'Amérique latine courait le risque de s'enliser dans une dépendance permanente et que les écarts de revenus et de productivité pouvaient s'élargir, les effets de remous contrecarrant la croissance économique dans les pays du Centre. Il associait ce résultat à la difficulté accrue d'accéder aux composantes du développement, qu'il fallait se procurer à prix fort auprès des sociétés transnationales. Ces dernières profitaient de la protection du marché

local en vertu de l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations pour obtenir de bons rendements sur leurs investissements tout en centralisant toute la R-D dans leurs propres pays et en refusant de diffuser leurs connaissances technologiques. Les estimations très élevées que Vaitos (1974) a faites des rendements obtenus par des entreprises pharmaceutiques en Colombie, notamment par l'établissement de prix de cession interne et d'autres mécanismes, ont mis en relief ces inquiétudes. À l'époque, les travaux sur la marginalité débattaient de la mesure dans laquelle il fallait attribuer l'expansion des bidonvilles (et la pauvreté en général) aux processus d'accumulation capitaliste et de croissance dans ces économies dépendantes³.

Ni les recherches, ni les événements subséquents n'ont confirmé les points de vue plus pessimistes exprimés au sujet de la marginalisation et des effets de la dépendance, à moins que l'on interprète la crise des années 80 comme l'aboutissement naturel des mécanismes décrits par ces auteurs plutôt que comme un événement historique fortuit qui a touché la région. Bien que la croissance ait considérablement varié entre les pays, elle était généralement bonne jusqu'à ce que la crise ne survienne au début des années 80, la moyenne de la région se situant à 5,5 p. 100 par année entre 1950 et 1980, une performance qui n'a été surpassée de façon importante par aucun autre groupe de pays, industrialisés ou non (Teitel, 1992, p. 356). Certains pays ont particulièrement bien réussi, notamment le Brésil et le Mexique. Les exportations de biens manufacturés ont connu une hausse importante, en dépit d'une base relativement restreinte. Aucune donnée systématique ne témoignait d'un retard technologique tel que celui avancé par les théoriciens de la dépendance⁴. Pour la plupart des pays de la région, la répartition des revenus n'a pas connu de changement marqué pendant cette période ; la situation de certains pays s'est légèrement aggravée (par exemple, au Brésil dans les années 60), mais pas assez pour contrecarrer de façon significative les effets positifs de la croissance. La création d'emplois s'est produite à un rythme suffisant pour faire augmenter la part de la main-d'œuvre travaillant

³ La déclaration de Nun (1969) est particulièrement éloquent. Perlman (1976) a fait une critique intéressante.

⁴ Évidemment, les progrès technologiques sont plus difficiles à évaluer que la plupart des autres variables examinées. Les données microéconomiques qui contredisent cette théorie proviennent d'études comme celles de Fairchild (1979, p. 135), dont la comparaison entre les entreprises nationales et les coentreprises à Monterrey n'a révélé aucune innovation technique dans ces dernières, même si les entreprises mexicaines comptent beaucoup plus sur les fondateurs ou d'autres habitants de la région pour obtenir des renseignements techniques que les coentreprises. Les données globales, bien que sujettes à des contraintes qualitatives, ne révèlent pas non plus un taux de changement technologique faible dans le secteur manufacturier d'Amérique latine.

dans le secteur moderne, avec une productivité relativement élevée, et pour causer une baisse continue (pour l'ensemble de la région) de la part de la population vivant dans la pauvreté. En d'autres termes, les décennies qui ont précédé les années 80 ont connu un effet de ruissellement très important. Le revenu par habitant ayant augmenté d'environ 3 p. 100 par année de 1950 à 1980, l'incidence de la pauvreté, mesurée selon le seuil de pauvreté d'Altimir (Altimir, 1982), est rapidement passée de 65 p. 100 en 1950 à 38 p. 100 en 1970 et à environ 25 p. 100 en 1980 (Berry, 1997).

Cependant, le traumatisme de la crise de l'endettement a eu tôt fait d'éclipser les inquiétudes suscitées par les *dependistas* concernant l'incapacité de la région de choisir sa propre destinée et d'abandonner les anciens modes d'interaction avec les pays industrialisés, reléguant au second plan les préoccupations concernant la trop grande présence de sociétés transnationales ou d'IED. Au lieu d'affluer, les capitaux étrangers se sont échappés. De graves récessions ont frappé les principaux pays à l'exception de la Colombie, le chômage a augmenté et la plupart des pays ont connu d'importants épisodes d'inflation. Entre-temps, les politiques ont été réorientées vers l'extérieur, leurs partisans les plus farouches soutenant que la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations n'était pas judicieuse et qu'elle avait contribué au ralentissement de la croissance et à une concentration des revenus inutilement élevée (Corbo, 1988). Ce nouveau point de vue, à l'instar de celui des *dependistas*, doit être envisagé avec prudence. La croissance appréciable et la répartition relativement stable des revenus pendant la période d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations semblent contredire ces deux prises de position (Berry *et al.*, 1997). Maintenant que la région pénètre à nouveau les marchés mondiaux et que les capitaux ont recommencé à circuler, il faut réévaluer les rôles du commerce extérieur, des capitaux étrangers et des sociétés transnationales.

Bien que les pires craintes d'autrefois aient été exagérées, certaines préoccupations étaient sans doute justifiées dans une certaine mesure (par exemple la croyance persistante selon laquelle les changements technologiques ont empêché la croissance en Amérique latine de générer le nombre souhaité d'emplois et, partant, de réduire la concentration des revenus). Pinto (1965) soutenait que la technologie mise au point dans les pays industrialisés ne convenait pas à la proportion des facteurs de la région et qu'elle était habituellement transférée sans être adaptée. Souscrivant à ce point de vue, Tokman (1989) souligne que des études (par exemple OIT-PREALC, 1980) concluent généralement que l'élasticité des produits de remplacement des importations était faible et que la prévalence de technologie étrangère avait joué un rôle dans la chute des salaires réels des

manœuvres dans un certain nombre de pays d'Amérique latine. Comme nous le verrons plus loin, la question de savoir quelle technologie est appropriée est particulièrement épineuse en Amérique latine. Comme la main-d'œuvre y est moins abondante que dans les pays asiatiques, elle ne représente manifestement pas un avantage comparatif.

Vision optimiste de la mondialisation

La vision optimiste actuelle de la mondialisation et du libre-échange laisse présager des avantages sur le plan de la croissance en raison de plusieurs facteurs : gains d'efficacité et d'efficience X (parce que le libre-échange implique une concurrence accrue, qui favorise l'efficience), entrée de capitaux, qui vient accroître le stock de capital total et, partant, la production ; transferts technologiques plus importants par l'entremise des sociétés transnationales ; importations accrues de biens d'équipement ; plus grande circulation des idées résultant d'un contact global plus étendu et d'autres mécanismes positifs. Tous ces facteurs contribuent à rendre plausible la théorie de la convergence, selon laquelle l'écart dans les revenus entre les pays et entre les régions d'un même pays est en voie de se rétrécir. Entre-temps, la vision optimiste des effets distributifs du libre-échange procède de la croyance voulant que la demande de main-d'œuvre moins spécialisée augmentera et que les perspectives s'amélioreront dans le secteur de l'agriculture, lequel dans l'ensemble tend à être pénalisé par le remplacement des importations. Les optimistes croient également que la réduction de l'activité du secteur public et l'avènement d'un plus grand nombre de principes de marché dans ce qui subsiste renforceront grandement l'efficacité de ce secteur pour la fourniture de biens et de services publics, y compris les services de redressement de la pauvreté.

Effets de la libéralisation des échanges

Comme la mondialisation et la libéralisation des échanges n'ont pas eu, jusqu'à présent, d'incidence notable sur la performance de l'Amérique latine par rapport au modèle de l'industrialisation fondé sur le remplacement des importations, il est utile de s'inspirer de l'expérience de l'ensemble des pays en développement, même si elle aussi demeure étonnamment ambiguë à maints égards. Un large éventail d'études empiriques portant sur plusieurs pays démontrent que la croissance des exportations et la croissance économique globale ont tendance à aller de pair. Cependant, il reste à déterminer dans quelle mesure ce lien est systématique d'un groupe de pays à l'autre et d'une période à l'autre, dans quelle mesure il est attribuable à une causalité

inverse entre la croissance de la production et la croissance des exportations⁵ et dans quelle mesure il est attribuable à une causalité directe⁶. Malgré l'absence de données qui confirmeraient de façon irréfutable le rôle positif des exportations dans la croissance à l'échelon des pays, peu d'études du développement réfutent leur validité pour chaque pays et dans une variété de contextes. Deux autres réserves ont été exprimées. Premièrement, l'élasticité de la demande mondiale de produits exportés en provenance des pays en développement peut être trop faible pour généraliser les avantages tirés des exportations. Deuxièmement, même si le commerce est souvent très bénéfique, il ne faut pas nécessairement en conclure que l'absence virtuelle d'obstacles au commerce représente un objectif idéal. Cela reviendrait à invalider l'argument touchant la protection des industries naissantes⁷. Cette réserve peut également avoir de l'importance pour l'Amérique latine. Malgré les indications contradictoires qui se dégagent de l'analyse empirique des mécanismes reliant les niveaux de commerce et de croissance, les chercheurs ont à peine tenté (au moyen d'analyses entre pays ou de séries chronologiques) d'analyser plus à fond les effets du degré et du genre d'obstacles au commerce sur la croissance. Les études chronologiques sur l'Asie de l'Est contiennent surtout des données qui prouvent que les politiques d'une industrialisation fondée sur le remplacement des importations ont constitué à la fois le prélude et le complément aux solides performances en matière d'exportations. On peut soutenir que les succès de la région (à commencer par le Japon) doivent beaucoup à une gestion efficace du commerce dans le contexte de politiques industrielles structurées (Wade, 1990). Les données sur les pays (voir en particulier Helleiner, 1994) selon lesquelles le taux de change constitue la variable clé pour déterminer le succès des exportations et de la croissance cadrent bien avec la proposition voulant que la libéralisation du commerce ne soit ni nécessairement, ni généralement, la meilleure façon de parvenir aux avantages possibles du commerce.

⁵ Par exemple, si un pays tend à exporter ce que la demande intérieure ne peut absorber. Les principaux tests de causalité ont été menés à l'intérieur des pays (par exemple Sharma et Dhakal, 1995) ; bien qu'ils souffrent clairement d'une série de limites méthodologiques et de lacunes qui leur sont propres, ils viennent s'opposer à l'hypothèse précitée.

⁶ Dans la plupart des études qui signalent cette corrélation positive, on a préféré soumettre l'hypothèse de référence à un contrôle de cohérence au lieu de la comparer avec d'autres variables, notamment les importations. Fishlow (1994) critique à ce sujet une déclaration de la Banque mondiale (1991) sur le bien-fondé de l'ouverture.

⁷ Une telle dénégaration peut être fondée soit sur le fait que l'apprentissage pratique sur lequel repose cet argument n'est pas significatif au plan quantitatif, position très difficile à soutenir à une époque où l'on insiste sur l'importance d'apprendre par ce moyen et d'autres, soit sur le fait que les gouvernements n'ont pas la compétence nécessaire pour mettre en œuvre une telle protection. La seconde possibilité semble généralement plus plausible.

Effets des entrées de capitaux

Les effets des entrées de capitaux dans les pays en développement ont fait l'objet d'encore moins d'analyses. Comme pour le commerce, le débat le plus sérieux consiste à savoir s'il faudrait les restreindre véritablement pour des motifs autres que ceux qui s'imposent d'emblée, comme la protection de l'environnement. Au même titre que de nombreuses données micro-économiques attestent les avantages importants de l'IED, on craint que ces capitaux ne soient orientés vers les activités très rentables du pays hôte et qu'en raison de la lutte que se livrent les pays en développement pour attirer les capitaux étrangers, ils n'en viennent à absorber presque toutes les rentes qu'ils génèrent.

De toute évidence, les entrées de capitaux à court terme s'accompagnent non seulement d'avantages, mais également d'effets négatifs. Elles ont contribué à l'instabilité macroéconomique dans certains pays d'Amérique latine, découragé la production de produits pour l'exportation et, par conséquent, ralenti le taux de croissance (comme au Mexique et en Argentine). La plupart du commerce international et de l'IED émane des sociétés transnationales, qui sont en majorité des grandes sociétés dotées de pouvoirs oligopolistiques considérables. Bien que l'IED effectué par les sociétés transnationales contribue à générer du commerce, il tend à affecter à certains pays une spécialisation commerciale dans la répartition internationale du travail et confine souvent le pays dans ce rôle. Dans le cas des produits primaires, les pays sont vulnérables au remplacement des produits qu'ils exportent par des substituts synthétiques. Dans le cas des produits manufacturés d'exportation, ils sont vulnérables aux stratégies des sociétés transnationales. Pour ces raisons, entre autres, le Japon et, plus tard, la Corée, ont choisi de se développer sans faire appel de façon intensive à l'IED. Il est particulièrement important pour les pays à revenu moyen comme ceux d'Amérique latine de ne pas être confinés.

Les progrès réalisés dans la technologie et la gestion au cours des 15 dernières années ainsi que la déréglementation et la libéralisation ont renforcé la position des grandes entreprises internationales. Un processus de commerce intrarégional, intrabranche et intra-entreprise, guidé par l'IED, est illustré par la croissance rapide du commerce entre le Mexique et les États-Unis. Pendant la seconde moitié des années 80, le Mexique représentait deux tiers de tous les emplois des PED grâce aux sociétés affiliées de sociétés transnationales américaines (Chesnais, 1995, p. 20). Ces sociétés affiliées ont quadruplé leur part des exportations mexicaines vers les États-Unis (laquelle a atteint plus de 25 p. 100) ainsi que leur part des importations

mexicaines en provenance des États-unis (passée à plus de 40 p. 100). Cependant, le travailleur des PED dépend davantage du fait que les petites entreprises occupent encore une place importante dans la structure industrielle. Certaines sociétés transnationales, mais pas toutes, ont la capacité d'attirer de petites entreprises à fort coefficient de main-d'œuvre dans le circuit international par l'entremise de la sous-traitance et d'autres mesures contractuelles.

L'une des contraintes actuelles de la mondialisation qui pourrait se révéler dommageable est la pression que ce phénomène exerce sur les pays pour qu'ils maîtrisent leur inflation, en fonction de normes historiques. En Asie de l'Est, le processus de développement macroéconomique fondé sur l'investissement a connu de longues périodes d'importants déficits financiers, de déficits de comptes courants, de répression financière et de pressions inflationnistes (CNUCED, 1996, p. 128). Ces pays ont généralement tenté de donner confiance aux investisseurs par d'autres moyens, notamment en évitant de faire des changements draconiens dans leurs politiques. La mise en œuvre de quelques incitatifs favorables à l'investissement peut avoir des effets inflationnistes, et un certain taux d'inflation peut faciliter les changements dans les prix relatifs (mouvements des salaires réels par exemple) tandis qu'une politique de faible inflation pourrait se révéler coûteuse. L'expérience à long terme du Brésil, où la croissance et l'inflation sont élevées, cadre bien avec cette hypothèse.

La plus grande crainte que suscite la mondialisation concerne ses effets sur la répartition des revenus ; cette crainte trouve sa base empirique la plus solide en Amérique latine, où le passage à une stratégie plus ouverte et davantage orientée vers les marchés s'est accompagné d'une hausse marquée des inégalités dans la majorité des pays (Berry, 1997a ; Bulmer-Thomas, 1996). La possibilité que la libéralisation des échanges fasse augmenter les salaires a été l'exception plutôt que la règle. La domination du commerce international par les grandes entreprises, une combinaison de sociétés transnationales et de grandes sociétés nationales, dont la main-d'œuvre à productivité élevée limite la création d'emplois, intervient probablement à cet égard.

Effets possibles de la technologie de l'information

Aussi vrai que les changements technologiques donnent à réfléchir et suscitent des protestations, on s'attend généralement à ce que la révolution de l'information ait sur la productivité et la croissance un effet positif qui s'accompagnera cependant d'un effet distributif négatif. Les effets de la

révolution de l'information, à l'instar de tout progrès technologique, reposent sur qui adopte les nouvelles techniques et dans quelle mesure celles-ci cadrent avec les proportions de facteurs des pays qui les adoptent. Les pays industrialisés les adoptant en premier, il faut ensuite déterminer : la vitesse avec laquelle elles se propageront dans d'autres pays ; leurs conséquences sur le rôle des sociétés transnationales, les grandes sociétés nationales et les petites entreprises ; leur incidence globale sur la demande de différents genres de main-d'œuvre. Les effets de la technologie de l'information sur le revenu national dépendent de la mesure dans laquelle elle contribue à hausser la productivité totale des facteurs. Ses effets distributifs reposent sur les proportions de facteurs de la technologie adoptée et sur qui l'adopte. On peut supposer d'emblée que plus l'on cherche à réduire la main-d'œuvre non spécialisée et plus l'adoption favorise les grandes entreprises, plus ces effets sont négatifs. À moyen et à long terme, les effets distributifs de la technologie reflètent également son incidence possible sur les stocks de facteurs d'un pays. Certaines nouvelles technologies donnent lieu à d'importantes vagues d'investissement ou à des changements dans les niveaux d'éducation et de formation et, partant, influent sur les proportions de facteurs.

L'évolution de la technologie de l'information en Amérique latine semble se faire selon les scénarios suivants :

- i) Bien qu'elle soit révolutionnaire à plus d'un titre, la technologie de l'information représente essentiellement une vague de progrès technologiques qui diffère peu des vagues qui l'ont précédée quant aux mécanismes et au rythme de sa propagation ou à la nature de ses effets. L'Amérique latine a emprunté des technologies à un rythme effréné pendant la majeure partie de l'après-guerre (c'est-à-dire jusqu'à la crise de l'endettement des années 80), la croissance globale a été relativement rapide et la région n'a pas souffert d'une détérioration de la répartition des revenus (Berry, 1997a). Une poursuite de ces tendances passées serait donc relativement satisfaisante. Bien que la plupart des pays aient investi, du moins modestement, dans les sciences et la technologie, et que certains (surtout le Brésil) aient entrepris de sérieux efforts dans ce sens, la crise de l'endettement a sapé ce travail qui, de toute façon, n'avait pas l'ampleur envisagée par les auteurs qui soulignent l'importance de ce domaine pour les progrès économiques futurs de l'Amérique latine (Perez, 1992 ; Teitel, 1992).

- ii*) La région pourrait continuer d'emprunter avec succès comme par le passé sans organiser d'importantes activités locales de R-D, mais seule la formation de capital humain est assez rapide pour permettre l'emprunt, la diffusion et l'utilisation efficaces des nouvelles technologies. Dans ce scénario, il faudrait des compétences nouvelles et plus nombreuses que par le passé pour intégrer efficacement les nouvelles technologies.
- iii*) Il est possible qu'aucune de ces options ne puisse être mise en œuvre ou qu'elles se révèlent moins fructueuses qu'une politique technologique plus dynamique. Cette dernière pourrait viser aussi bien la tenue à jour technologique par tous les moyens possibles (licences, rétroingénierie, etc.) que l'adaptation efficace des technologies, notamment la combinaison de nouvelles technologies de l'information et de technologies traditionnelles, ou le bond technologique.
- iv*) La pire situation serait celle où on peut facilement prendre du retard dans la course technologique et, partant, perdre sa capacité de produire des revenus. Elle est plus susceptible de se produire si le rythme global des changements technologiques s'accélère (ce que traduit le mot « révolution »), si l'information est plus étroitement détenue (si les alliances stratégiques entre les sociétés transnationales retardent la diffusion plus longtemps) ou si l'intensité factorielle de la technologie qui se propage relativement rapidement est plus dommageable qu'auparavant. Dans ce scénario, la technologie de l'information et les changements technologiques en général pourraient être néfastes pour la région. Ceux qui envisagent avec optimisme les technologies qui pourraient se révéler « inappropriées » soulignent que les proportions de facteurs influent effectivement sur les orientations de R-D (Hayami et Ruttan, 1971 ; Binswanger et Ruttan, 1978). Bien que l'innovation induite existe — puisque la demande effective de nouvelles technologies influe sur les grandes orientations de la recherche et les changements technologiques qui en résultent — cette demande effective reflète le poids économique qui la sous-tend et les ressources disponibles pour la compléter. Cela explique le fait qu'une si grande proportion de la recherche ait cours dans les pays industrialisés, que cette recherche se concentre tant sur des produits qui profiteront aux groupes ayant un pouvoir d'achat élevé, que si peu de recherches visent les producteurs de cultures moins importantes, les petites et moyennes entreprises et les PED et enfin, que la plupart des innovations tendent à économiser la main-d'œuvre. Tout à fait à

l'opposé de l'innovation induite se trouve la description de Fransman (1991, p. 2, cité par James, 1993, p. 406), selon laquelle le rythme et l'orientation de la R-D ne reflètent pas la rareté des facteurs, mais traduisent plutôt différentes trajectoires et impulsions technologiques sur lesquelles les facteurs économiques ont peu d'influence⁸.

L'interface entre la mondialisation et la technologie de l'information est importante parce que la mondialisation influe sur les choix de politiques technologiques. Avec une stratégie fermée, les coûts d'une mauvaise décision concernant une nouvelle technologie ne représentent que les avantages perdus de son application locale. Dans l'économie mondiale, une erreur peut coûter pour le pays les rentes élevées qu'il pourrait obtenir en lançant au bon moment les bons produits sur le marché mondial. En Amérique latine, peut-être plus que dans n'importe quelle autre région importante du Tiers-Monde, le degré approprié de capacité scientifique et technologique constitue une question complexe et controversée, comme en témoigne la diversité des points de vue exprimés dans la documentation. En Asie de l'Est, la capacité requise est en place dans plusieurs pays, particulièrement en Corée ; l'Afrique ne l'obtiendra pas dans l'avenir immédiat. L'Amérique latine serait en mesure de passer à un niveau supérieur de capacité technologique, mais la question est de savoir s'il s'agirait là d'une utilisation judicieuse des ressources.

Comme James (1993) le fait remarquer, compte tenu de ces risques, il est important de bien saisir la rentabilité des nouvelles technologies et leur pertinence pour les pays en développement. Les alliances des sociétés transnationales constituent un sujet d'inquiétudes à ce chapitre. Cependant, il se peut que les technologies qui importent réellement pour les pays d'Amérique latine (tant du point de vue de la consommation que de celui de la production) ne soient pas les technologies de pointe, mais bien celles dont les prix tendent à baisser rapidement avec les nouvelles percées et la concurrence. Le CD-ROM permet de stocker de grandes quantités de renseignements médicaux et bibliographiques qui profiteront aux chercheurs dans les domaines de l'agriculture, de la santé et de la médecine ainsi qu'au développement des bibliothèques (Mody et Dahlman, 1992, p. 1714). L'édition contribue à diminuer les coûts fixes des publications à faible tirage. Grâce à la baisse des coûts du matériel, la faisabilité des projets de démonstration s'améliore. Le fait que des petites entreprises des pays

⁸ Dans son enquête sur l'évolution de l'économie de la R-D, Stiglitz (1987, p. 75) fait remarquer que, dans ce domaine, l'influence d'Adam Smith est non seulement imperceptible, mais carrément nulle.

industrialisés concèdent des droits d'utilisation exclusive de technologies microélectroniques pourrait favoriser un accès plus prometteur pour certains pays en développement (Evans et Tigre, 1989). La diffusion de certaines techniques d'automatisation peut dépendre de la volonté des vendeurs d'équipement d'envoyer du personnel de service dans les marchés marginaux, dont l'évolution est donc importante (James, 1993, p. 420).

Couplée aux proportions de facteurs qui caractérisent les nouvelles technologies, la façon dont les gouvernements et d'autres institutions réagissent à la technologie de l'information peut être un facteur clé pour déterminer si ses effets distributifs seront positifs ou négatifs. James (1993, p. 413) évoque le secteur de la biotechnologie, où une série d'études de cas de l'Organisation internationale du travail (OIT) démontrent clairement que les capacités actuelles dans le Tiers-Monde ne sont généralement pas exploitées en vue d'atténuer la pauvreté de masse, en dépit du potentiel important que présentent à cette fin de nombreuses techniques nouvelles. Ainsi, la capacité des pays en développement au chapitre des techniques de micropropagation est surtout appliquée aux cultures commerciales et vise à répondre aux besoins du secteur commercial à grande échelle de l'agriculture. La politique publique (y compris les règlements établis pour les participants du secteur privé à la R-D) part du principe que les intervenants privés se concentreront sur les domaines qui profitent à ceux qui peuvent se permettre de financer la recherche. Tout avantage qui reviendra finalement aux pauvres résultera alors d'un « effet de ruissellement », qui ne sera pas nécessairement important.

Dans le cas de la nouvelle technologie de l'information, on s'est beaucoup intéressé à la hausse de productivité et de revenu des personnes dotées de compétences nécessaires pour utiliser l'information, ainsi qu'à la nécessité de faire preuve de souplesse mentale pour acquérir et apprendre à utiliser les nouveaux outils permettant de répondre à la demande changeante de compétences⁹. C'est un fait connu, en Amérique latine comme ailleurs, qu'il faut repenser l'éducation et la formation de façon à reconnaître l'intérêt des compétences reliées à l'information. Il est toutefois très difficile de traduire cette reconnaissance en mesures concrètes, particulièrement dans le contexte de budgets serrés et de ministères de l'éducation et du travail généralement inadéquats. À mesure que les compétences supérieures prennent de la valeur

⁹ Freeman *et al.* (1995, p. 600) prévoient que la tendance, apparue au cours des 10 à 15 dernières années, à employer de moins en moins de travailleurs non spécialisés, ou de travailleurs qui ne possèdent pas les compétences adaptées à la nouvelle conjoncture et qui sont peu aptes à entreprendre une nouvelle formation, s'accroîtra au cours de la prochaine décennie.

sur le marché, il est important de combler les écarts dans les compétences, qui sont actuellement très larges dans certains pays comme le Brésil, faute de quoi la révolution de l'information risque d'accroître sérieusement les inégalités, la pauvreté et la marginalisation. En outre, le système devrait faciliter la réinsertion des travailleurs déplacés par la technologie de l'information¹⁰. Les optimistes soulignent qu'aucune des révolutions technologiques antérieures n'a donné lieu à une répartition permanente des revenus plus asymétrique.

La technologie de l'information pourrait accentuer les inégalités en améliorant la situation relative des travailleurs plus spécialisés ou celle des grandes entreprises. Jusqu'à maintenant, les grandes organisations utilisent plus la technologie de l'information que les petites, tant dans le domaine des télécommunications que dans celui des services informatiques. Il reste à voir comment cet écart évoluera avec le temps. Mody *et al.* (1992, p. 1813) concluent qu'en période d'évolution technologique rapide, des différences de productivité importantes peuvent apparaître entre les entreprises en concurrence et s'amplifier si les acquis facilitent l'adoption d'innovations. Le fait que ces différences initiales favorisent les grandes entreprises réduit la demande de main-d'œuvre. Ces différences pourraient également avoir un caractère régional ; en effet, dans les régions plus pauvres, les effets d'une demande en déclin et les externalités tendent à creuser les écarts dans les revenus à la productivité. La persistance des écarts de revenus entre le nord-est et le sud du Brésil donne à penser que des mécanismes d'équilibrage du revenu, tels que la migration de forts contingents de travailleurs du nord-est, sont modérément efficaces.

L'incidence globale de la technologie de l'information en Amérique latine et ailleurs dépendra de l'influence que cette technologie exercera sur le commerce de la région. Jusqu'à présent, même si rien n'atteste une augmentation spectaculaire des possibilités en Asie de l'Est, certains indices laissent croire à un potentiel sérieux. Si l'on veut être plus prudent, disons que la technologie de l'information est devenue un facteur clé dans de nombreux marchés. Certains y perçoivent des avantages stratégiques, c'est-à-dire hors-prix. Les effets qu'aura sur l'emploi l'augmentation des échanges, notamment lorsqu'elle repose sur la propagation de la technologie de l'information, dépendent de la mesure dans laquelle cette technologie

¹⁰ Freeman et Soete (1994) mettent en évidence l'éventuel intérêt pour ces travailleurs des programmes de création d'emplois dans les services personnels et communautaires. Ce secteur présente en effet un potentiel de croissance élevé en partie parce que, même si la technologie de l'information y est utilisée dans une certaine mesure, il n'est pas aussi tributaire des impératifs de la concurrence internationale que le secteur des produits et services exportables.

permettra de déplacer des composantes courantes de la production vers des pays ou régions à faible revenu¹¹.

Il est évident que de nombreux éléments de la technologie de l'information sont transférés vers l'Amérique latine, mais beaucoup sont loin d'être répandus. Si les éléments qui ont surtout des effets bénéfiques sont intérieurs, si leurs prix sont en baisse et s'ils peuvent être diffusés sur une large échelle (par exemple vers les petites entreprises), l'incidence sera alors très positive. Dans le cas contraire, elle pourrait être négative.

Sociétés transnationales, technologie de l'information et mondialisation

Les sociétés transnationales jouent un rôle important dans la R-D, qui affaiblit l'exportation de produits primaires et de produits manufacturés légers des pays en développement. En revanche, la technologie de l'information réduit les coûts des communications internes et favorise donc une déconcentration géographique des activités dans les entreprises (voir chapitre 2). Cette situation a contribué au maintien relatif des activités à fort coefficient de main-d'œuvre de l'industrie du vêtement en dépit de l'avènement de la technologie moderne et des délais d'exécution plus courts. Elle explique également le déplacement d'activités informatiques impliquant un processus courant de traitement de données, des États-Unis vers les Caraïbes (Barbade, Jamaïque), où existent des installations de télécommunications avancées et une réserve importante de travailleurs qualifiés. Ce potentiel présente un intérêt spécial pour l'Amérique latine, dont une partie est à proximité des États-Unis, en raison de ses télécommunications relativement avancées et de l'offre croissante d'opérateurs spécialisés.

Il s'agit donc de déterminer comment l'évolution de la technologie de l'information influera sur la décision des sociétés transnationales de déplacer plus ou moins des activités de production qu'elles contrôlent dans des régions comme l'Amérique latine. Il faut également se pencher sur les répercussions des orientations adoptées par les sociétés transnationales et d'autres aspects du contexte actuel sur le bien-fondé d'un développement technologique important dans la région. Patel (1995, p. 151) conclut qu'il n'existe pas de données systématiques prouvant qu'il y a eu décentralisation généralisée des activités de R-D des sociétés transnationales dans les années 80. Une très grande majorité des activités technologiques se font encore à proximité

¹¹ Ce processus peut expliquer pourquoi des pays comme la Chine, l'Indonésie, la Thaïlande et les Philippines ont connu une croissance très rapide du commerce des produits liés à l'information et aux communications.

du pays d'origine. Cependant, les activités qui sont déplacées dans les pays en développement sont très importantes pour ces derniers (par exemple la R-D en microélectronique et en biotechnologie en Inde, en biotechnologie au Mexique et dans d'autres pays). Si ces activités visent davantage la production de produits plus pertinents sur le plan international que ceux fabriqués en vertu de la courbe d'utilisation du produit (dont le principal objectif était d'adapter les produits ou les procédés aux conditions de production et aux goûts locaux), il en résulte moins d'effets positifs pour le pays hôte (voir chapitre 2).

Pour le moment, l'Amérique latine ne peut invoquer les activités internationales des sociétés transnationales pour négliger l'importance de développer sa propre capacité technologique. Pack et Westphal (1986, p. 111) soutiennent que les externalités pécuniaires touchant les investissements dans la technologie, c'est-à-dire dans l'acquisition d'une capacité technologique et dans l'effort technologique, sont très répandues dans l'industrialisation. James (1993, p. 411) fait remarquer que la convergence des nouvelles technologies importantes renforce l'importance de ces activités. Ainsi, les technologies de communication et la microélectronique convergent et cette dernière interagit également de façon importante avec la biotechnologie (par exemple le contrôle informatisé des procédés biotechnologiques, les synthétiseurs d'ADN). Il reste cependant à évaluer les rôles distincts des activités qui ne sont que complémentaires à la recherche internationale, c'est-à-dire celles qui facilitent les achats intérieurs, l'adaptation et la diffusion, par rapport à celles qui entrent davantage en concurrence avec les activités des agents internationaux ou, à tout le moins, qui ne font pas qu'en découler. L'opinion générale est que la première fonction est très importante et nécessite en soi des efforts et des dépenses considérables dans le domaine technologique. Pour ce qui est de la seconde fonction, à laquelle se livrent un nombre restreint de pays, il est plus difficile de se prononcer dans le contexte latino-américain. Dans leur comparaison de l'industrie des superminis en Corée et au Brésil, Evans et Tigre (1989, p. 1752) font remarquer que l'État coréen fait montre d'une cohésion de loin supérieure à celle du Brésil, ce qui lui permet de se concentrer et de coordonner différentes organisations et divers instruments dans un secteur de politiques connexe.

Chesnais (1995, p. 28) résume la question comme suit : l'avenir des pays dans le système de commerce international dépend essentiellement de leur capacité de bâtir localement (ou dans un contexte de protection et de coopération régionale serré) les compétences et les mécanismes interactifs dont dépendent l'accumulation technologique et la formation de capital. Chesnais poursuit en disant que même si la possession de ces attributs rend,

au moment opportun, ces pays intéressants pour les multinationales, les priorités actuelles de celles-ci et le fondement sur lequel reposent les décisions en matière d'investissement international laissent croire qu'il est préférable pour les pays de ne pas trop fonder d'espoir sur l'IED.

Quelques données empiriques

Comme nous venons de le voir, la technologie de l'information et le récent modèle de mondialisation se sont manifestés en Amérique latine à peu près au même moment. Dans de nombreuses autres régions du monde, notamment dans les pays industrialisés et les économies de l'Asie de l'Est en croissance rapide, l'évolution de la technologie de l'information a fait partie du processus d'investissement et de changement technologique pendant une plus longue période. Cependant, en Amérique latine, les taux d'investissement ont été faibles pendant les années 80 (tableau 1), de sorte que les progrès technologiques ont été lents. Avec la reprise économique, qui s'est accompagnée de la libéralisation du commerce et de la hausse des proportions du commerce à l'investissement étranger, on a commencé à combler le retard accumulé. À cause de cette simultanéité, il est particulièrement difficile de déterminer, à partir des données globales sur la croissance, la répartition et la pauvreté, ce qui peut être attribuable aux changements dans les politiques commerciales et autres, à la technologie de l'information et à d'autres aspects des changements technologiques ou à d'autres facteurs, notamment à la reprise qui a suivi la crise.

Incidence de la mondialisation sur la croissance

Les années 90, bien que moins catastrophiques que les années 80, ont tout de même été décevantes puisque la région n'a pu reprendre la croissance soutenue qui la caractérisait avant les années 80 (tableau 6). Qui plus est, le chômage s'est maintenu aux seuils élevés atteints dans la plupart des pays au milieu des années 80. Dans la plupart des pays, le taux de chômage a même progressé à nouveau au cours des années 90, la moyenne régionale se situant à 7,7 p. 100 en 1996 (tableau 7). La production par habitant en 1995 était encore légèrement inférieure à celle de 1980 et le revenu par habitant près de 10 p. 100 inférieur ; le taux de croissance régionale en 1996 s'élevait à près de 3 p. 100, ce qui n'est pas spectaculaire mais suffisant pour faire grimper le revenu par habitant d'environ 6 p. 100 depuis 1990 (CEPALC, 1996, p. 14) et pour susciter un nouvel optimisme concernant

Tableau 6. Taux de croissance du PIB pour les pays d'Amérique latine
(en pourcentage par année)

Pays	1970-1980	1980-1990	1990-1994	1995
Argentine	2,5	-0,3	7,6	-4,6
Bolivie	4,5	-0,4	3,8	3,7
Brésil	8,1	2,7	2,2	3,9
Chili	1,8	4,1	7,5	8,2
Colombie	5,4	3,7	4,3	5,7
Costa Rica	5,7	3,0	5,6	2,3
République dominicaine	6,5	2,7	4,2	4,7
Équateur	9,5	2,0	3,5	2,7
Mexique	6,3	1,0	2,5	-6,6
Pérou	3,5	-0,2	4,2	7,7
Uruguay	3,1	0,4	4,4	-2,8
Venezuela	3,5	1,1	3,2	2,3
Amérique latine	5,4	1,7	3,6	0,3

Sources : Données pour 1970-1980, Banque mondiale (1995c); pour 1980-1990 et 1990-1994, Banque mondiale (1996e); pour 1995, CEPALC (1996a).

l'avenir économique de la région. Cet optimisme repose essentiellement sur la conviction que les politiques économiques actuelles, plus favorables au marché, représentent un virage positif par rapport à celles qui étaient en place avant la crise.

Dans quelle mesure cet optimisme est-il justifié ? Sur le plan de la croissance, on relève plusieurs sources d'inquiétude. Premièrement, la performance du Chili, bien que spectaculaire à maints égards, est celle d'un petit pays riche en minéraux qui a réussi à mettre en place ses réformes en dépit de l'insatisfaction populaire et qui a finalement obtenu beaucoup de sa politique microéconomique du point de vue de la croissance. Il y a peu de chances que la région dans son ensemble s'en tire aussi bien. Deuxièmement, les pays qui optent pour les marchés de change non contrôlés risquent de continuer à subir l'instabilité des taux de change et la surévaluation périodique qui entravent leurs tentatives d'assurer une bonne croissance des exportations. Troisièmement, il demeure possible que la protection, telle qu'elle a été mise en œuvre précédemment dans les principaux pays de la région, ait contribué au succès économique considérable obtenu pendant la période d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations au lieu d'avoir été une entrave. Ceci pourrait s'expliquer, comme le laisse entendre Khan au chapitre 4, par le fait que cette mesure a suscité une confiance en l'avenir qui a favorisé les niveaux élevés d'investissement, par l'expérience ou par d'autres mécanismes. Si tel était le cas, il sera peut-être difficile d'égaliser ces performances antérieures. Le MERCOSUR (marché commun du Cône sud) et d'autres mécanismes du même genre peuvent constituer la

Tableau 7. Taux de chômage en milieu urbain pour l'Amérique latine, par pays (taux annuel moyen)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 ^a
Amérique latine et Caraïbes (moyenne régionale)	6,2	7,3	5,8	5,8	6,3	6,3	6,4	7,3	7,7
Argentine (taux urbain total)	2,6	6,1	7,5	6,5	7,0	9,6	11,5	17,5	17,2
Bolivie (capitales de départements)	—	5,8	7,3	5,8	5,4	5,8	3,1	3,6	3,5
Bésil (six régions métropolitaines)	6,3	5,3	4,3	4,8	5,8	5,4	5,1	4,6	,7 ^b
Chili ^c (région métropolitaine)	11,7	17,2	6,5	9,3	7,0	6,2	8,3	7,4	7,2 ^d
Colombie ^e (sept régions métropolitaines)	10,0	13,9	10,5	10,2	10,2	8,6	8,9	8,9	11,4 ^f
Costa Rica (taux urbain total)	6,0	6,7	5,4	6,0	4,3	4,0	4,3	5,7	—
Équateur ^e (taux urbain total)	5,7	10,4	6,1	8,5	8,9	8,9	7,8	7,7	—
El Salvador (taux urbain total)	—	—	10,0	7,9	8,2	8,1	7,0	7,0	7,5 ^g
Guatemala (total national)	2,2	12,1	6,5	6,4	5,7	5,5	5,2	4,3	—
Honduras (taux urbain total)	8,8	11,7	7,8	7,4	6,0	7,1	4,0	6,0	6,3
Mexique (taux urbain total)	4,5	4,4	2,7	2,7	2,8	3,4	3,7	6,3	5,7 ^b
Nicaragua (total national)	—	3,2	11,1	14,2	17,8	21,8	20,7	18,2	16,1
Panama ^e (région métropolitaine)	9,9	15,6	20,0	19,3	17,5	15,6	16,0	16,2	16,4
Paraguay ^h (région métropolitaine d'Asuncion)	4,1	5,2	6,6	5,1	5,3	5,1	4,4	5,3	—
Pérou ^f (région métropolitaine de Lima)	7,1	10,1	8,3	5,9	9,4	9,9	8,8	8,8	8,7
Uruguay (Montevideo)	7,4	13,1	9,2	8,9	9,0	8,4	9,2	10,8	12,6 ^d
Venezuela (taux urbain total)	6,6	14,3	11,0	10,1	8,1	6,8	8,9	10,9	11,9 ^g

Source : CEPALC (1996b, p. 40).

Note : — = non disponible.

^a Chiffres préliminaires.

^b Janvier-octobre.

^c À partir de 1991, données tirées d'un nouvel échantillon.

^d Janvier-septembre.

^e Y compris le chômage camouflé.

^f Moyenne pour les taux de mars, juin et octobre.

^g Première moitié de l'année.

^h À partir de 1994, les chiffres correspondent au taux urbain total.

protection recherchée contre la concurrence industrie-pays, du moins pour certains pays. Quatrièmement, dans la mesure où les niveaux élevés d'investissement dans le capital humain, surtout ceux à grande échelle, constituent un élément essentiel de la croissance, comme on le croit généralement, il reste à voir combien de pays, à notre époque de compressions budgétaires, rempliront cette condition, à partir d'une base modeste de surcroît. Enfin, comme on le fait souvent remarquer ces derniers temps, les inégalités croissantes peuvent entraver directement une croissance soutenue. Même si, pour l'heure, il est impossible de conclure à une croissance régionale forte (la moyenne pour 1990-1996 n'a été que de 3 p. 100), il est raisonnable de s'attendre à une croissance annuelle de 4 à 5 p. 100. Compte tenu du ralentissement marqué de la croissance démographique, qui se situe actuellement à moins de 2 p. 100 par année, une telle croissance économique se traduirait par une augmentation appréciable du revenu par habitant et diminuerait l'incidence de la pauvreté sauf si, bien sûr, le niveau d'inégalité augmentait.

Incidence de la mondialisation sur la répartition des revenus

Du point de vue de la répartition, la situation est presque partout déplorable. Les réformes économiques, notamment la libéralisation du commerce et les réformes du marché du travail, ont coïncidé presque systématiquement avec une accentuation importante des inégalités dans les revenus primaires ; l'accroissement « normal » des inégalités qui ont accompagné les réformes est de 5 à 10 points de pourcentage selon le coefficient de Gini des revenus primaires. Parmi les pays d'Amérique latine pour lesquels il existe des données statistiques suffisantes sur le sujet, les seules exceptions semblent être la Costa Rica, la Jamaïque et le Pérou (Berry, 1997a). Les données disponibles ne permettent pas de déterminer si le même phénomène s'est produit dans le cas des revenus secondaires (après avoir tenu compte des impôts, des transferts, de la fourniture publique de biens). Un ciblage efficace a eu des effets positifs dans certains cas, mais la réduction de l'activité gouvernementale pourrait avoir eu un effet régressif, tout comme le recours accru aux impôts indirects.

Il semble probable que l'accroissement observé des inégalités soit le fruit d'un bond dans la part du décile supérieur, la majeure partie de ce bond se produisant dans les 5 p. 100 supérieurs, voire dans les 1 p. 100 supérieurs (comme ce fut le cas pour les ménages de la Colombie et de l'Équateur), tandis que la majeure partie des déciles inférieurs sortent perdants. Compte

tenu d'un taux modeste de croissance du PIB par habitant se situant à 2 p. 100 par année, il faudrait près de dix ans de croissance sans effet distributif pour que le décile inférieur en Colombie urbaine rattrape le terrain perdu. En Équateur urbain, où la baisse en pourcentage pour le décile inférieur a été plus prononcée (il est passé de 2,2 p. 100 à 1,5 p. 100), il faudrait qu'une telle croissance persiste pendant près de 20 ans.

Trop peu de recherches ont été conduites à ce jour pour établir un lien de causalité entre l'augmentation de la concentration des revenus et certaines réformes précises ou les changements (tels que les changements technologiques rapides) qui les accompagnent. Le cycle économique semble avoir joué un rôle, mais il ne peut expliquer l'augmentation majeure et durable (du moins jusqu'à présent) des inégalités¹². Parmi les autres facteurs possibles, on relève les changements technologiques et les éléments de la mondialisation (l'augmentation du nombre de régimes axés sur le commerce ouvert et de l'investissement étranger¹³ ainsi que les réformes connexes favorables au marché), le démantèlement des institutions du travail et la « socialisation » des dettes (en vertu de laquelle l'État prend en charge certaines dettes privées qui pourraient menacer la stabilité macroéconomique ou financière).

Tous les programmes de réforme institués dans les pays d'Amérique latine où la répartition des revenus s'est aggravée de façon significative comprennent des réformes liées au commerce et au marché du travail. La prédiction selon laquelle le renforcement et la libéralisation du commerce contribueraient à une hausse des salaires au détriment du capital ne s'est pas réalisée ; les inégalités salariales semblent plutôt s'être accentuées dans un certain nombre de pays, notamment au Chili, au Costa Rica, en Colombie et en Équateur, à mesure que le commerce s'est accru ou libéralisé¹⁴. Parmi les autres théories avancées pour expliquer l'association entre l'élimination des distorsions commerciales et l'augmentation des inégalités, plusieurs auteurs (par exemple Wood, 1994) supposent que le travail requis pour la production de biens d'exportation est relativement spécialisé, si bien que

¹² En Argentine, au Chili et au Mexique, par exemple, l'augmentation des inégalités s'est produite surtout pendant le ralentissement ou la crise économiques, contrairement à la Colombie et à l'Équateur. Même dans les premiers cas, les inégalités d'après la crise, bien qu'inférieures au sommet atteint pendant la crise, sont généralement plus marquées qu'avant la réforme.

¹³ A également été suggéré comme cause de l'aggravation de la conjoncture au Mexique (Feenstra et Hanson, 1995).

¹⁴ En ce qui concerne l'expérience de l'Amérique latine, voir Berry (1997a) et Robbins (1995a, 1995b). L'augmentation des inégalités a également coïncidé avec la libéralisation à Hong-Kong et à Taïwan dans les années 80, mais pas en Corée ni à Singapour, où l'offre relative de travailleurs plus instruits s'est considérablement accrue (Wood, 1995).

l'augmentation du commerce élargit les écarts dans les revenus selon le niveau d'éducation. D'autres soutiennent que le commerce contribue à rehausser les compétences (Robbins, 1995a) et d'autres encore qu'une augmentation des importations de biens d'équipement associée à la libéralisation du commerce peut accroître les bénéfices de la main-d'œuvre spécialisée, qui est complémentaire des biens d'équipement (Hamermesh, 1993 ; Stokey, 1994). Beaucoup ont également noté que la mondialisation tend à favoriser le secteur de l'économie à grande échelle : grandes entreprises, grandes villes, régions les plus développées, etc.

Comme la production de biens manufacturés d'exportation est dominée par les grandes entreprises, elle crée moins d'emplois que ce à quoi on s'attendrait (Berry, 1992). Comme les écarts de revenus associés à la taille d'une entreprise (y compris ceux qui se situent à la frontière des secteurs formel et informel) et à la région sont souvent importants dans les pays en développement, une accentuation de cette tendance pose un risque réel. Un troisième mécanisme qui contribue à creuser les inégalités liées au commerce international est le fait que la libéralisation des importations semble faire passer le vecteur de prix en faveur des familles mieux nanties. Bien que les optimistes soutiennent que l'ouverture du commerce devrait contribuer à hausser les revenus relatifs des travailleurs agricoles, les données portant sur cette question sont également décourageantes. Au Mexique, de 1984 à 1989, l'écart croissant entre les revenus urbains et ruraux a contribué à l'augmentation globale des inégalités et à la baisse majeure des revenus tirés de l'agriculture et de l'élevage en tant que part des revenus ruraux (Alarcon, 1993, p. 139, 148). En Colombie, un élargissement sans précédent de l'écart entre les revenus urbains et ruraux a coïncidé, au début des années 90, avec le processus de libéralisation. Dans ces pays, il semble qu'une grande partie du secteur agricole ne puisse soutenir la concurrence causée par l'arrivée massive de produits importés et que les ressources humaines de ce secteur ne soient ni polyvalentes ni mobiles. Le cas du Paraguay nous permet d'évaluer les répercussions à long terme d'une politique d'ouverture, notamment sur le secteur de l'agriculture, puisque ce pays est le seul en Amérique latine à appliquer systématiquement depuis les années 50 une telle stratégie (Weisskoff, 1992, p. 1531). Certains produits d'exportation, notamment le coton, sont produits par de petits agriculteurs paysans ; d'autres, comme le soya et le blé, sont cultivés dans des fermes de taille moyenne avec de la machinerie et de la technologie internationales, tandis que l'élevage est du ressort des *latifundia*. Bien que tous les groupes aient fait leur part, Weisskoff conclut que la croissance fondée sur les exportations a accentué les inégalités structurelles de l'économie. Même si l'étude de Carter *et al.* (1996), portant sur trois

pays, donne à penser que l'expérience du Paraguay relativement à la croissance agricole orientée vers les exportations est probablement l'une des plus négatives pour ce qui est des effets distributifs, elle présente quelques motifs d'optimisme : l'aspect ruvo-agricole de l'ouverture sera suffisamment positif pour modifier de façon marquée les conclusions négatives tirées surtout d'après des données urbaines.

Certaines politiques que les pays adoptent pour compléter leurs politiques sur la libéralisation (du commerce et de l'investissement étranger) peuvent également aggraver les inégalités. Parmi ces politiques, on relève la privatisation, la réforme financière et la réforme du marché du travail.

Bien que la privatisation ne soit pas nécessairement associée à la libéralisation du commerce et de l'investissement, les institutions financières internationales l'ont fortement encouragée comme complément aux programmes de libéralisation, et des mesures importantes de privatisation ont été prises dans les pays d'Amérique latine dans le cadre de la libéralisation. La Banque mondiale (1996c, p. 53) met en garde contre une privatisation mal gérée, même si elle donne lieu à court terme à des hausses de revenus ou de performance, car elle pourrait être perçue comme vénale ou très injuste, en concentrant le pouvoir économique et politique dans les mains d'une élite d'investisseurs nationaux ou étrangers. La privatisation au Chili a de toute évidence contribué à la concentration de la richesse et des revenus ; les ventes ont donné lieu à une concentration marquée de la propriété et à la formation de grands conglomerats qui continuent à dominer l'économie (Meller, 1992, p. 27).

Par ailleurs, la socialisation des dettes internationales et autres afin de sauver des entreprises financières et non financières en difficulté a probablement eu elle aussi d'importants effets distributifs négatifs, comme l'explique avec éloquence Meller (1992) dans son étude sur le Chili. Cette politique a été adoptée en partie en réaction à une crise. Cependant, une telle libéralisation a elle-même contribué aux crises financières, aussi bien pendant les années 70 que pendant les années 80 (Diaz-Alejandro, 1985). Plus récemment, le Mexique a fourni à son tour un exemple spectaculaire. L'Argentine et le Mexique ont dû recevoir de l'aide pour juguler des crises bancaires. Des données probantes doivent encore paraître sur les effets distributifs de la libéralisation financière outre ceux des crises financières, mais on est en droit de craindre que ces effets ne soient eux aussi négatifs.

La réforme du marché du travail, qui diminue la sécurité d'emploi et le pouvoir de négociation des travailleurs, semble ouvrir la voie à des écarts salariaux plus grands. Les données portant sur l'Amérique latine, de même que certaines sur les pays développés, qui supposent que cette réforme est un

facteur déterminant des inégalités salariales, donnent à penser que la réforme et le fonctionnement du marché du travail en général doivent être attentivement évalués comme facteurs des inégalités.

Effets perceptibles de la technologie de l'information

À l'instar des autres pays qui ont adopté la technologie de l'information, l'Amérique latine attend les retombées de cette technologie sur la croissance. Dans les pays industrialisés, on souligne souvent qu'aucun effet positif significatif sur la croissance de la production ou sur la productivité totale des facteurs (PTF) n'a encore été établi (voir chapitre 7, tableau 8, pour une évaluation de la PTF sur une certaine période), ce qui semble étrange à certains observateurs compte tenu du consensus selon lequel nous traversons actuellement une révolution technologique. Cependant, ceux qui ont étudié des poussées précédentes de changements technologiques font remarquer qu'il faut beaucoup de temps avant que leurs conséquences ne se fassent sentir, les principaux effets sur la productivité se manifestant uniquement après que la diffusion a atteint un niveau relativement élevé. Il n'est donc pas étonnant qu'aucun effet positif sur la production ne ressorte pour l'instant des chiffres globaux nationaux sur les comptes d'Amérique latine.

Du point de vue de la répartition, nous avons déjà dit qu'il est difficile de déterminer les sources de l'augmentation généralisée des inégalités. Cependant, la technologie de l'information et les changements technologiques en général semblent des causes évidentes. Les données portant sur d'autres pays sont peu utiles. Dans les pays industrialisés, on soupçonne que les nouvelles technologies et l'augmentation des importations de biens à fort coefficient de main-d'œuvre sont les principales causes de la tendance généralisée vers une augmentation des inégalités au cours des 15 dernières années. Comme il en est question au chapitre 7, l'expérience des pays d'Asie de l'Est démontre clairement qu'on peut éviter cette tendance.

Questions stratégiques et recommandations

On suppose que la stratégie orientée vers l'ouverture adoptée par la plupart des pays d'Amérique latine sera maintenue pendant un certain temps, même si la combinaison exacte de mesures de libéralisation unilatérale du commerce et de l'investissement, du maintien de certaines restrictions et de la

participation à des blocs commerciaux reste à déterminer. Ainsi, la majeure partie des préoccupations en matière de politiques, y compris celles qui portent sur la technologie, viseront à compléter une stratégie de libre-échange relatif dans un contexte de mondialisation. Bien que les pressions externes exercées par les pays industrialisés laissent moins de marge de manœuvre qu'avant, il reste à prendre des décisions importantes concernant la conception et la mise en œuvre d'une politique économique dans ce nouveau contexte. Pour la plupart des secteurs de politiques examinés dans le présent document, le fait que l'on mette maintenant davantage l'accent sur les exportations influe sur l'élaboration des politiques.

Le secteur de la technologie de l'information se caractérise lui aussi par une marge de manœuvre limitée en matière de politiques. Les politiques ne peuvent avoir qu'une incidence modérée sur l'adoption ou la non-adoption de certaines nouvelles technologies. Elles peuvent certainement influencer sur le rythme et l'étendue de la diffusion des nouvelles technologies, ce qui peut se répercuter sur leurs effets globaux. Dans ce cas, comme dans celui du commerce, il faut déterminer avant tout : *i*) le genre de technologie de l'information qui profitera au pays ; *ii*) les outils d'intervention propres à orienter l'adoption dans le sens voulu ; *iii*) les politiques touchant les secteurs complémentaires de l'infrastructure, de l'éducation et de la formation ; *iv*) l'aide spéciale à apporter aux petites et moyennes entreprises pour qu'elles adoptent la technologie de l'information.

Il existe des similitudes frappantes entre la mondialisation et la technologie de l'information en ce qui concerne l'élaboration des politiques. Premièrement, rien ne garantit que les effets généraux de la mondialisation et de la technologie de l'information seront positifs en Amérique latine, même si beaucoup de décideurs ont fait d'une plus grande ouverture une condition souhaitable et accepté la technologie de l'information comme inévitable. Deuxièmement, on croit généralement que ces deux phénomènes auront des effets marqués. Si ces effets sont à la fois importants (attente générale) et imprévisibles (point de vue que je partage et que j'ai exposé précédemment), il est donc primordial que les décideurs continuent d'en surveiller attentivement les effets pour réviser les politiques ou en concevoir de nouvelles¹⁵. Troisièmement, il est probable que ces deux phénomènes auront des effets positifs sur la production (efficacité), mais leurs effets distributifs sont inquiétants et les politiques devraient viser à les contrer ou du moins à les atténuer. Dans le cas de l'Amérique latine, dont les niveaux

¹⁵ James (1993, p. 425) parle de l'absence frappante d'équilibre général entre les modèles macroéconomiques touchant les effets de la microélectronique et de la biotechnologie dans les pays en développement malgré leur adoption généralisée.

d'inégalité sont déjà légendaires, les gouvernements devront s'employer davantage à concevoir de bonnes politiques de lutte contre la pauvreté et les inégalités en général.

En ce qui concerne la technologie de l'information plus particulièrement, il faudra estimer du mieux possible s'il est justifié d'accorder une aide importante pour améliorer la capacité locale. Il semble que sans de telles mesures, certains avantages ne se matérialiseront pas, mais comme les effets d'ensemble de la technologie de l'information restent vagues, on ne peut déterminer s'il faut vraiment les prendre.

Politiques sur la mondialisation

Un ensemble optimal de politiques visant à aider l'Amérique latine à réagir au processus de mondialisation et à en tirer le meilleur parti possible comprend des mesures qui influent sur le rythme et l'étendue de l'intégration dans l'économie internationale, certaines lignes de conduite connexes et d'autres qui ne sont pas directement reliées à la mondialisation ou à la technologie de l'information, mais qui touchent la pauvreté et dont l'importance s'accroît en raison des risques associés à ces deux phénomènes.

Une gestion judicieuse du nouveau système de libéralisation du commerce, de l'investissement et des flux de capitaux est nécessaire pour que ce système ne donne pas lieu à une instabilité ou à la perte prématurée de capacité productive, particulièrement dans les activités et les entreprises susceptibles de créer bon nombre des emplois faiblement rémunérés. Pour ce faire, il faudra mettre en place des instruments auxquels les pays industrialisés ont couramment recours pour se défendre contre le « dumping » et autres pratiques déloyales, ainsi que les afflux d'importations, etc. Le secteur des petites et moyennes entreprises, qui crée le plus grand nombre d'emplois, peut être vulnérable aux afflux d'importations.

La gestion des comptes de capital devra s'effectuer avec minutie pour éviter la surévaluation et l'instabilité du taux de change réel, puisque ces deux phénomènes tendent à décourager les exportations, à ralentir la croissance et à augmenter le chômage. Les deux pays qui ont obtenu la meilleure performance en matière de croissance en Amérique latine au cours des dernières années, le Chili et la Colombie, imposent tous deux des contrôles dans ce marché.

Une planification attentive des politiques visant à assurer une saine demande de main-d'œuvre supposera qu'on accorde l'attention qu'elles méritent aux principales sources probables d'emplois productifs au cours de la prochaine décennie : un développement rural soutenu et un secteur vigoureux des petites et moyennes entreprises (PME). Les expériences de développement

les plus réussies du monde, notamment au Costa Rica, en Indonésie, au Japon et à Taïwan, se caractérisent par un secteur rural fort, qui constitue le précurseur normal d'un développement global sain. La plupart des pays d'Amérique latine accusent beaucoup de retard dans ce domaine, en raison de la distribution très inégale des terres qui perdure. Cependant, il y a suffisamment d'expériences positives dans la région à ce jour, même si elles sont de faible ampleur, pour justifier un certain optimisme.

Le soutien général des petites et moyennes entreprises (y compris les microentreprises), sous forme d'institutions de crédit améliorées, d'aide à la commercialisation (foires, par exemple) et d'aide technique et de formation représente une autre priorité. À la partie de ce secteur qui présente un potentiel d'exportation, il faudra donner un soutien spécial, faute de quoi les exportations, qui seront alors dominées par les grandes entreprises, ne créeront pas beaucoup d'emplois. L'expérience de nombreux pays, notamment le Japon et certains de ses voisins asiatiques, illustre l'importance possible de liens entre une industrie moderne efficiente et les petites entreprises. Malgré leur rareté, les données sur l'Amérique latine portent à croire que les synergies de ce genre, bénéfiques pour tous les joueurs, sont généralement moins fréquentes dans cette région. L'utilité de tels liens prend probablement plus d'importance dans une économie ouverte que dans une économie fermée. Lorsque ce sont les grandes entreprises qui font la majeure partie des exportations (comme au Brésil, par exemple ; voir Silber, 1987), il se peut que le succès des exportations génère peu d'emplois productifs à moins que des sous-traitants n'interviennent en cours de route.

En plus de favoriser une saine demande de main-d'œuvre, il est important de *renforcer le capital humain*, au bas de l'échelle des revenus, en améliorant l'accessibilité et la qualité de l'éducation primaire, en offrant une formation professionnelle plus pertinente et en prévoyant la formation en cours d'emploi des personnes les moins spécialisées. Il conviendrait en outre, dans certains pays, de réformer les institutions du travail, dont les lacunes pourraient nuire au succès de ces pays sur les marchés mondiaux. Une partie de la protection contre le chômage devrait passer de l'entreprise à un système d'assurance-chômage ; un certain nombre de pays d'Amérique latine ont fait un pas dans cette direction. Le plus important, peut-être, est de repenser les institutions du travail en tenant compte des besoins des PME et de ceux des travailleurs, notamment par le recours éventuel aux normes du travail dans les pays à faible revenu comme dans ceux à revenu élevé. Si les PME participent intensivement au commerce, comme elles devront le faire dans certains pays pour que la création d'emplois soit satisfaisante, ces questions peuvent soulever beaucoup de controverse.

Politiques sur la technologie de l'information : Création de capacités et industrie des biens d'équipement

On s'entend généralement pour dire que, dans la plupart des pays en développement, les changements technologiques sont tributaires d'une solide capacité technologique ; ce sur quoi on s'entend moins, c'est la nature de ces changements (par exemple, est-ce vraiment important qu'ils permettent de réaliser des économies de main-d'œuvre ?) et le genre de capacité institutionnelle nécessaire pour produire les changements nécessaires¹⁶. Comme Lall (1992, p. 171) le fait remarquer, un développement industriel sain nécessite un processus continu d'apprentissage, d'adaptation et d'amélioration technologiques, processus pour lequel on n'a pas encore trouvé de mécanismes d'induction adéquats.

Pour les pays d'Amérique latine, on peut dégager *trois niveaux ou domaines de politiques*. Le premier concerne les politiques qui contribueraient à l'établissement et à la diffusion efficaces des éléments désirables de la technologie de l'information qui seraient mis en place par transfert. Le deuxième prévoit que les capacités internes compléteront le processus de transfert et serviront à élaborer des technologies pertinentes localement, où la majeure partie des progrès repose sur les capacités locales et moins sur les connaissances empruntées (dans cette catégorie, on peut voir ou non le bond technologique). Le troisième niveau fait intervenir un rôle non local pour le pays ou la région, en vertu duquel celui-ci ou celle-ci développe ses capacités au point de favoriser les exportations. Ce niveau peut comprendre les exportations de technologies ou de produits qui comprennent une technologie développée localement. Aux deux premiers niveaux, la principale tâche de la capacité scientifique et technologique locale serait d'améliorer la sélectivité qui détermine les technologies à emprunter, à adapter et à adopter localement et de renforcer la capacité d'adaptation pour éliminer les éléments indésirables des technologies étrangères avant qu'elles ne soient utilisées localement. Les interprètes de cette théorie craignent que ne soient introduites des technologies inappropriées dans des régions qui n'ont guère de capacité locale.

Dans son argumentation en faveur d'une stratégie de soutien solide, Teitel (1992, p. 366) note la tendance à long terme vers une capacité d'exportation de produits manufacturés au-delà de la région, même dans les

¹⁶ La question de la capacité technologique locale a été exposée en détail par Lall (1993, 1995b) et Bruton (1985) dans le contexte des pays du Tiers-Monde en général et par Perez (1985) et Teitel (1992) dans le contexte des pays d'Amérique latine.

gammes de produits qui font intervenir des stades relativement avancés de valeur ajoutée, de compétences et de technologie. Bien que la performance récente en matière d'exportation témoigne du potentiel compétitif des industries favorisées en vertu des anciennes politiques, Teitel (1992, p. 374) fait remarquer qu'une discontinuité technologique importante semble s'être produite en Amérique latine entre les années 1975 et 1980. Pour les applications industrielles requises dans les nouveaux secteurs d'activité, l'apprentissage enchâssé dans le stock de capital humain acquis pendant l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations est de peu d'utilité. Il estime que pour faire sortir la région du marasme dans lequel elle se trouve actuellement, il faudra peut-être que le secteur public joue un rôle plus grand.

Ardent défenseur de ce point de vue, Perez (1985) juge que l'Amérique latine devrait tenter de s'intégrer rapidement dans l'actuelle révolution de l'information ; cela est à la fois possible et souhaitable, compte tenu des facteurs dont cette région est dotée. Les points de vue implicitement ou explicitement interventionnistes d'auteurs tels que Perez et Teitel s'opposent aux opinions néolibérales selon lesquelles le processus de changement technique doit relever du marché, en particulier lorsqu'il fait intervenir la haute technologie.

Le niveau optimal d'activité dans les domaines du développement technologique et de la création de capacités, et dans le soutien connexe, varie beaucoup d'un pays à l'autre. Seuls quelques-uns ont le potentiel voulu pour fonctionner au troisième niveau mentionné précédemment : le Brésil, et peut-être le Mexique et l'Argentine. Pourtant, la *recette permettant de tirer le meilleur parti possible de la technologie de l'information* peut être semblable au plan qualitatif d'un pays à l'autre. Étant donné la nouveauté de la technologie, les lacunes dans les renseignements qui circulent à son sujet entre les nombreux agents économiques et le risque qui y est associé, on devrait axer l'éducation et la formation sur les compétences complémentaires à la technologie de l'information et fournir le soutien public requis pour améliorer les renseignements, assumer les risques, etc., ceci en vue de pouvoir appliquer la technologie de l'information partout où elle serait avantageuse.

Comme l'application généralisée est importante pour éviter une dichotomie technologique croissante entre les entreprises (en fonction de leur taille), mais comme une adoption rapide suppose un degré élevé de déplacement global de la main-d'œuvre, l'économie doit croître rapidement afin que les occasions d'emploi se multiplient dans les secteurs les plus touchés ou dans d'autres. Cette recette semble avoir donné de bons résultats dans plusieurs pays d'Asie de l'Est. Les inégalités distributives ne semblent

pas s'être aggravées de façon significative pendant l'expansion rapide de la technologie de l'information dans les quatre NPI du Pacifique (Hong-Kong, Singapour, Corée du Sud et Taïwan) ; elles se sont même résorbées en Corée, peut-être en partie à cause de l'essor de la sous-traitance, qui a permis d'établir des liens solides entre le secteur des PME et le commerce international. Malgré ces succès, *on ignore quelle sera l'ampleur des effets de la technologie de l'information en Amérique latine et à quels moments ils se feront sentir*. Il existe un risque d'échec : si les travailleurs sont déplacés sans que l'on assiste à une croissance rapide correspondante, ce processus pourrait se solder par une détérioration au plan de la répartition. En Amérique latine, le sentier de la haute technologie présente plus d'écueils qu'en Asie de l'Est à cause des coûts connexes liés à la probabilité que des gens soient laissés pour compte. Cette probabilité est plus grande parce que rien n'indique que la croissance économique sera très rapide et parce que les coûts seraient plus élevés à cause du degré initial élevé d'inégalité. Cependant, le statu quo pose aussi de graves dangers, notamment : la perte de compétitivité sur les marchés internationaux, si ces technologies deviennent effectivement de plus en plus essentielles à cette compétitivité ; la perte d'un moyen possible d'augmenter la productivité relative des PME, s'il s'avère que la technologie peut facilement être mise en œuvre à petite échelle de production et, donc, être propice aux PME.

Même les niveaux de capacité technologique les plus faibles, auxquels les pays d'Amérique latine devraient aspirer, nécessitent parfois le développement considérable des infrastructures et du capital humain. Une infrastructure de télécommunication efficace est essentielle à la conduite des affaires quotidiennes et, partant, à la réussite des exportations. Elle constitue également le fondement d'un réseau en expansion rapide de nouveaux services qui peuvent faire l'objet d'échanges internationaux et améliorer grandement l'efficacité de nombreux autres services, particulièrement l'éducation et la santé (Freeman *et al.*, 1995, p. 592). L'argument souvent invoqué (par exemple Kaplinsky, 1990) selon lequel les nouvelles technologies rendent possible la production à plus petite échelle que les technologies antérieures demeure controversé. James (1993, p. 432) fait remarquer qu'il n'existe actuellement aucune donnée empirique pour l'étayer ; Alcorta (1992) laisse entendre qu'au palier de l'entreprise, les nouvelles technologies pourraient plutôt se solder par une production à plus grande échelle. Il faudra déterminer si les grandes entreprises adoptent la technologie de l'information pour réaliser des économies d'échelle ou en raison de l'asymétrie de l'information et des retards dans la mise en œuvre de cette technologie. Il est également pertinent à ce chapitre de savoir si les banques et autres institutions

financières peuvent faire appel à la technologie de l'information pour mieux répondre aux besoins des PME en réduisant les coûts de transaction. Une performance accrue dans la vérification du crédit, secteur généralement à fort coefficient d'information, pourrait leur permettre de mieux atteindre les PME. Certes, l'une des principales tâches au regard des efforts technologiques locaux dans les pays d'Amérique latine devrait consister à atteindre les petites et moyennes entreprises, qui se trouvent souvent en périphérie des grands centres, et à accroître leurs options, notamment en améliorant l'accès aux nouvelles technologies, en les adaptant ou en les combinant avec des technologies traditionnelles. Bien que l'objectif soit évident, on ignore dans quelle mesure il sera atteint et quelles politiques sont les plus susceptibles d'en assurer la réalisation. Plusieurs points peuvent être soulevés à ce sujet.

Premièrement, le développement de l'infrastructure dans les petites régions rurales et urbaines de nombreux pays d'Amérique latine, souvent souhaitable en soi, indépendamment de la nouvelle technologie de l'information, peut se révéler encore plus nécessaire en raison de ces options. L'un des aspects les plus frappants du développement réussi observé dans certains pays d'Asie de l'Est (particulièrement à Taïwan) est le rôle de l'électrification et de l'industrialisation en milieu rural et du dynamisme non agricole général qui les a accompagnées. L'amélioration des communications en milieu rural pourrait-elle avoir des effets semblables ? Celles-ci sont particulièrement importantes pour relier les petites entreprises aux marchés internationaux. Les télécopieurs sont maintenant de rigueur pour beaucoup de petits exportateurs ; ils améliorent considérablement leur capacité de communication et d'information (*Levy et al.*, 1994).

Deuxièmement, la combinaison des technologies modernes et traditionnelles mérite considération. Comme le fait remarquer Bhalla (1996, p. 13), l'intégration appropriée des nouvelles technologies dans les modes traditionnels de production présente des perspectives d'apprentissage pratique et d'expériences locales d'adaptation et de développement des capacités beaucoup plus intéressantes que l'utilisation irrationnelle de nouvelles technologies dans les secteurs avancés de l'activité économique.

Malheureusement, peu de ressources sont dirigées vers ce genre de combinaison ou d'autres approches qui favoriseraient l'avancement des technologies appropriées en Amérique latine. Les dépenses au titre de la R-D sont faibles et celles portant sur la composante orientée vers les PME encore plus maigres. Les indications sur les différentes activités qui contribuent à cette orientation sont plutôt éparses.

Industrie des biens d'équipement

Bruton (1985, p. 81) soutient que l'avancement technologique doit se produire en réaction à la conjoncture socioéconomique du pays et non être imposé ou simplement rendu possible par des sources extérieures. Il ajoute que la création de capacités locales repose avant tout sur la demande, c'est-à-dire qu'elle se produit lorsque les utilisateurs recherchent de nouvelles connaissances pour amorcer leur processus de production dans les grands secteurs de l'économie¹⁷. Pour qu'il y ait une réaction adéquate du côté de l'offre, il est essentiel de disposer d'une industrie intérieure de biens d'équipement — bien qu'il ne soit pas évident, en cette époque de libéralisation du commerce (et de blocs commerciaux), qu'elle permette de mieux répondre à ce besoin. Il y a lieu également de s'interroger sur l'aide à l'importation et à la remise à neuf d'équipement d'occasion, non seulement pour élargir la portée des technologies disponibles (en ouvrant habituellement la voie à des technologies plus appropriées) mais également pour faciliter la création et la survie des petites entreprises, qui sont les principaux producteurs à fort coefficient de main-d'œuvre dans la plupart des pays¹⁸.

Rôle du gouvernement

La propagation réussie de la technologie de l'information repose sur une politique active de soutien, comme le font valoir des auteurs tels que Mody et Dahlman (1992, p. 1703), qui concluent que l'adoption fructueuse des nouvelles technologies de l'information nécessite des capacités de planification et d'organisation efficaces. Bien que les sociétés transnationales transfèrent beaucoup de connaissances techniques, il est peu probable qu'elles répondent aux besoins du pays hôte parce qu'elles transfèrent des technologies inappropriées ou davantage orientées vers le secteur, moins utile, des produits plutôt que celui des procédés¹⁹ et, plus généralement, parce qu'elles

¹⁷ Bruton cite l'étude de Freeman (1973) sur les succès et les échecs des innovations au R.-U. selon laquelle le succès était surtout fonction de la compréhension des besoins de l'utilisateur, l'innovation étant alors conçue pour répondre à un besoin d'un utilisateur éventuel.

¹⁸ Le rôle des spécialistes en équipement qui ont importé, réparé, installé et garanti la machinerie utilisée par les petites et moyennes entreprises en Colombie est discuté dans Cortes *et al.* (1987) et dans Escandon (1981).

¹⁹ Les sociétés transnationales dépendent beaucoup du marché intérieur pour développer leurs nouveaux produits et apportent souvent dans le pays en développement un nouveau produit (souvent de luxe) qui a peu de liens avec l'économie intérieure. La technologie de système, par exemple, conception, procédures de test, propriétés des matériaux, etc., est plus susceptible d'être utile dans les pays en développement que les nouveaux produits, puisqu'elle peut avoir une application plus grande et être dénuée des caractéristiques indésirables dont nous venons de parler.

ne peuvent contribuer à la création d'un processus d'accumulation de connaissances au palier local²⁰ et de la capacité technologique interne connexe. En fait, il est facile de prouver que ces sociétés peuvent entraver les efforts déployés dans ce sens (Bruton, 1985, p. 101). Lall (1992, p. 198) fait remarquer que, malgré sa taille et sa base de biens d'équipement, le Brésil a conservé une forte dépendance envers la technologie étrangère sous forme d'IED. Son secteur privé dynamique est coincé entre la domination des sociétés transnationales dans certaines industries et celle des entreprises du secteur public dans d'autres. Malgré certaines réussites, la stratégie brésilienne a été jusqu'à maintenant incapable d'améliorer le dynamisme et la compétitivité des grands secteurs de l'industrie. Le Mexique n'a pas choisi l'interventionnisme à la brésilienne pour élaborer des technologies spécifiques.

²⁰ Une manifestation, répandue dans les pays riches, est la rareté d'ingénieurs ou d'autres travailleurs spécialisés qui quittent la société mère pour créer leur propre entreprise (Bruton, 1985, p. 100). On peut s'attendre à ce que cette situation soit moins courante dans les sociétés transnationales car une plus forte proportion des travailleurs sont des étrangers et sont susceptibles de vouloir travailler pour l'entreprise pendant une longue période. Soulignons que les entreprises nationales donnent lieu à la création de nombreuses entreprises de ce genre. Cortes *et al.* (1987) soulignent l'importance et le nombre de nouvelles entreprises créées de cette façon dans le secteur de la machinerie agricole et de l'industrie du meuble en Colombie. Dans le premier cas, ces nouvelles entreprises faisaient partie intégrante du processus d'amélioration de la qualité et de réduction des prix, car elles augmentent la concurrence et favorisent l'application de bonnes idées dont la société mère n'était pas en mesure de profiter.

This page intentionally left blank

Chapitre 4

Incidence de la mondialisation en Asie du Sud

Azizur Rahman Khan

Le présent chapitre a pour objet d'analyser l'incidence de la mondialisation croissante de l'économie en Asie du Sud. Cinq grands pays sont au cœur de cette analyse : le Bangladesh, l'Inde, le Népal, le Pakistan et Sri Lanka, qui représentent une très forte proportion de la population d'Asie du Sud¹. En 1994, ces cinq pays réunis comptaient 1,2 milliard d'habitants, soit 21 p. 100 de la population mondiale et 38 p. 100 de la population des pays à faible revenu, catégorie à laquelle ils appartiennent tous². En vertu des normes

¹ Il est difficile de délimiter avec précision l'Asie du Sud, mais on inclut souvent dans cette région les pays membres de l'Association sud-asiatique de coopération régionale (ASACR). Outre les cinq pays mentionnés, l'ASACR comprend le Bhoutan et les Maldives qui, ensemble, ne représentent que 0,08 p. 100 de la population des pays de l'ASACR. Nous avons exclu ces deux pays de la présente analyse parce que, outre leur taille minuscule, très peu des renseignements qui les concernent proviennent de sources internationales. Par ailleurs, certains se demandent si le Myanmar devrait être considéré comme un pays d'Asie du Sud. Le cas échéant, il ne serait guère logique de l'inclure dans une étude de la mondialisation, non seulement à cause de l'absence de données pertinentes, mais également parce que le Myanmar commence à peine à abandonner la stratégie économique autarcique qu'il poursuivait depuis des décennies.

² Dans les pays qui entrent dans cette catégorie de la Banque mondiale, le revenu par habitant était inférieur à 725 \$ en 1994 selon la méthode Atlas de la Banque mondiale. Parmi les 133 pays comptant chacun au moins un million d'habitants, compris dans Banque mondiale (1996e), 51 appartenaient à cette catégorie.

absolues de pauvreté, ces cinq pays d'Asie du Sud abritent près de la moitié des pauvres de la planète³.

Dans le présent chapitre, le terme « mondialisation » désigne l'élimination tendancielle des obstacles à la circulation internationale des biens, des services, des capitaux et de la technologie. Il y a longtemps que l'économie mondiale a amorcé ce virage, mais le processus s'est accéléré au cours des années 80. Deux événements ont favorisé l'essor de cette tendance : *i*) le rejet graduel des restrictions commerciales issues de la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations qu'une très grande majorité de pays en développement (PED) avaient adoptée après la Deuxième Guerre mondiale ; *ii*) la chute du régime socialiste qui avait isolé ses membres de l'économie mondiale et les avait même séparés les uns des autres. Le premier de ces phénomènes a pris de l'ampleur à la suite de la crise de l'endettement et des rajustements subséquents que les pays en développement ont dû effectuer, souvent sur l'ordre des organismes multilatéraux de développement, à compter du début des années 80. Le second phénomène a pratiquement coïncidé avec le lancement des réformes post-maoïstes en Chine, mais est parvenu à englober l'ensemble du monde socialiste à la fin des années 80. Par le passé, la libéralisation du commerce international avait été amorcée par les pays industrialisés, mais ce sont les mesures prises par les pays en développement qui ont provoqué le mouvement actuel de mondialisation de l'économie.

Il faut déterminer clairement les principaux éléments de ce mouvement de mondialisation. Premièrement, on assiste à une plus grande circulation des biens et des services entre les nations en raison d'une réduction du protectionnisme sous toutes ses formes : restrictions commerciales quantitatives, obstacles tarifaires et non tarifaires. Deuxièmement, on observe une augmentation de la mobilité internationale des capitaux attribuable à la levée des obstacles à la circulation. Cependant, on remarque qu'il n'y a pas eu d'accroissement correspondant de la mobilité de la main-d'œuvre, et particulièrement de la main-d'œuvre non spécialisée, abondante dans les PED. Le troisième élément de la mondialisation concerne la circulation de la technologie. L'augmentation du commerce et des flux de capitaux s'est généralement traduite par une circulation accrue de la technologie entre les pays. Cependant, la mondialisation n'a pas eu que des effets positifs sur la technologie. En effet, aux termes des règles de la mondialisation, chaque pays s'est engagé à respecter davantage les droits de propriété intellectuelle, ce qui

³ La Banque mondiale (1990) estime que l'Asie du Sud comptait 47 p. 100 des pauvres de la planète en 1985.

peut avoir fait grimper le coût de la technologie pour de nombreux PED. Enfin, l'ère de la mondialisation a coïncidé avec la révolution de la technologie de l'information, qui a sensiblement réduit le coût de circulation des informations à l'échelle internationale et qui, de ce fait, a facilité les échanges commerciaux et les flux de capitaux. En outre, les échanges culturels entre les pays se sont considérablement intensifiés, avec des conséquences sociales et politiques d'une très grande portée.

Un pays, ou un groupe de pays, a le choix de s'intégrer dans l'économie mondiale ou de s'en isoler. Cependant, il ne peut freiner le processus de mondialisation, car la majeure partie du monde en est devenue partie intégrante. Chaque pays doit maintenant livrer une concurrence plus féroce que par le passé pour s'accaparer une part du marché mondial des biens et services en pleine expansion, parce que plus de pays ont abandonné l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations. De même, chaque pays doit se battre avec plus de vigueur qu'autrefois pour obtenir une part des capitaux internationaux, parce que bien plus de pays ont réduit de façon draconienne les obstacles au mouvement des capitaux. En ce sens, aucun PED ne peut faire fi du processus de mondialisation et chacun doit trouver un moyen d'y faire face.

Bien sûr, un pays en développement peut refuser de s'intégrer dans l'économie mondiale en perpétuant certaines variantes du régime d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations ou en continuant de mettre des obstacles aux flux de capitaux. L'intégration, comme on peut l'imaginer, aura des effets négatifs sur d'importants groupes sociaux de nombreux pays, à tout le moins pendant la transition entre la structure de production actuelle, entretenue par l'autarcie du passé, et la structure de production plus efficace qui émergerait de l'intégration réussie dans l'économie mondiale. La décision des pays de s'intégrer ou non dans l'économie mondiale reposera sur leur estimation relative des pertes qui pourraient découler du bouleversement de la structure existante de production et des gains que pourrait leur procurer l'intégration.

Le pays qui décide de s'intégrer dans l'économie mondiale ne reçoit pas une garantie de prospérité. Il doit entreprendre un programme de réformes économiques qui lui permettra de s'intégrer, c'est-à-dire accroître la part de commerce extérieur dans l'ensemble de son PIB et avoir accès à une entrée accrue de technologies et de capitaux étrangers. En outre, l'intégration réussie dans l'économie mondiale selon les indicateurs précités ne garantit pas que l'on puisse réaliser les objectifs socioéconomiques qui ont motivé l'intégration. Il est possible que l'estimation initiale des gains et des pertes possibles soit erronée. Et même si elle s'avérait, la croissance accélérée du PIB global

pourrait entraîner une répartition du supplément de production qui va à l'encontre des objectifs sociaux du pays.

La section qui suit examine brièvement les programmes de réforme que les pays d'Asie du Sud ont mis en œuvre pour faciliter leur intégration dans l'économie mondiale et analyse le succès des pays qui sont parvenus à s'intégrer. La section suivante traite des conséquences sur la croissance et des effets distributifs du processus d'intégration. La dernière section résume les principales constatations touchant les réussites et les échecs que les pays d'Asie du Sud ont connus dans leur quête d'une plus grande intégration dans l'économie mondiale.

Intégration de l'Asie du Sud dans l'économie mondiale

À l'époque postcoloniale, les pays d'Asie du Sud avaient suivi une stratégie de développement semblable : une industrialisation fondée sur le remplacement des importations qui a connu un succès variable selon le pays. C'est l'Inde qui a connu le plus de succès, suivie du Pakistan et de Sri Lanka, puis loin derrière du Bangladesh et du Népal. En ce qui concerne la croissance du PIB, le Pakistan est le seul pays où le taux de croissance annuel moyen a dépassé 5 p. 100 entre 1965 et 1980. Sri Lanka et l'Inde ont connu des taux moyens de 4 p. 100 ou un peu moins, tandis que le Bangladesh et le Népal connaissaient en moyenne des taux de croissance inférieurs à 2,5 p. 100 (voir Khan, 1994, p. 53).

Cependant, contrairement à la majorité des autres pays en développement, l'Asie du Sud n'a pas été durement frappée par la crise de l'endettement du début des années 80. Le Bangladesh est le seul pays dont le rapport du service de la dette (RSD) était supérieur à 25 p. 100, le Pakistan venant au deuxième rang avec 18 p. 100. Pour les autres pays, le fardeau de la dette était très raisonnable.

Cependant, il est devenu évident que le taux de croissance de ces pays était inférieur à ce dont ils avaient besoin pour régler l'urgent problème de pauvreté et s'attaquer au développement social. Même si les limites du développement fermé, favorisé par la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations, avaient commencé à se manifester plus tôt dans certains pays, c'est dans les années 80 que *tous* les pays d'Asie du Sud ont commencé à adopter une stratégie de développement orientée vers l'extérieur, insistant sur la croissance des exportations, l'ouverture à la

technologie et aux capitaux étrangers et, généralement, une plus grande intégration dans l'économie mondiale⁴.

Politiques d'ouverture

Pour réorienter la stratégie de développement, ces pays ont apporté d'importantes réformes à leurs politiques et à leurs institutions. Le premier secteur de réforme, et de toute évidence le plus important, a été le régime commercial. Tous ces pays sont graduellement passés d'un régime fondé sur la surévaluation de leur taux de change à un régime fondé sur la détermination de la valeur de leur monnaie en fonction du marché. Cette réforme a été combinée à une réduction marquée des restrictions quantitatives aux importations et à une diminution des tarifs douaniers. On a également uniformisé les tarifs s'appliquant à différentes importations. Toutes ces mesures ont permis de réduire la discrimination contre les exportations et à exposer les industries intérieures à une concurrence accrue des producteurs étrangers.

Ces pays ont également adopté toute une série de mesures visant à attirer les investisseurs étrangers. Ainsi, les restrictions prévoyant une participation intérieure minimale au capital ont également été assouplies, des concessions fiscales ont été accordées, des dispositions concernant le rapatriement des profits ont été adoptées et des zones franches industrielles ont été créées. Les marchés boursiers intérieurs ont été ouverts aux investisseurs étrangers en même temps que des mesures étaient adoptées pour leur expansion.

Outre la réduction draconienne du nombre de monopoles publics, la réglementation industrielle a été grandement assouplie, notamment au niveau de l'accès aux devises pour l'acquisition de matières premières, d'équipement et matériel et pièces de rechange. À différents degrés, ces pays ont encouragé la privatisation d'industries nationalisées et élargi le secteur d'activités de l'entreprise privée, aussi bien intérieure qu'étrangère.

La déréglementation s'est également étendue au marché des facteurs. Les forces du marché ont eu un plus grand rôle à jouer dans la détermination des prix et l'affectation du crédit. On a également tenté d'accroître la souplesse du marché du travail, mais à ce chapitre, les résultats se sont généralement révélés incertains.

Comme ces politiques d'ouverture visaient un objectif plus général, à savoir d'adopter un système davantage orienté vers le marché, elles se sont accompagnées d'une vaste réforme des politiques régissant les prix et la

⁴ Bhagwati (1993) dresse un excellent bilan de l'ancienne stratégie de développement dans le contexte indien.

répartition, et d'une politique macroéconomique. Les subventions au titre des intrants et des services publics dans le domaine de l'agriculture ont été réduites ou abolies. L'approvisionnement public et la distribution d'aliments et d'autres biens ont subi des compressions draconiennes. Avec plus ou moins de succès, on a mis l'accent sur la stabilisation macroéconomique par la réduction du déficit et le contrôle de l'expansion monétaire.

Ces réformes n'ont pas été mises en œuvre à un rythme uniforme ou stable dans tous les pays. Cependant, les contrôles et incitatifs avaient été fondamentalement modifiés partout entre la fin des années 70 et le début des années 90 par les éléments suivants : *i*) la monnaie de ces pays était presque devenue convertible par rapport au compte courant ; *ii*) les restrictions quantitatives aux importations avaient été considérablement réduites, de même que le taux de protection tarifaire, ouvrant de façon significative le marché intérieur aux importations ; *iii*) les incitatifs aux exportations avaient été beaucoup améliorés et les facteurs de dissuasion atténués ; *iv*) il était devenu possible pour les investisseurs étrangers d'évoluer dans un secteur beaucoup plus large de l'économie de ces pays en vertu de modalités plus intéressantes qu'auparavant⁵.

Il est difficile d'analyser en profondeur l'efficacité des réformes d'ouverture dans chaque pays, faute de pouvoir dater avec précision leur mise en œuvre. Ces réformes ont été amorcées relativement tôt à Sri Lanka et au Bangladesh, à la fin des années 70. Au Pakistan, leur mise en œuvre a débuté au début des années 80, mais s'est accélérée en 1987-1988. En Inde, elle a commencé au début des années 80 pour s'intensifier en 1991. Au Népal, les réformes ont été entreprises au milieu des années 80. Toutes ces réformes devaient porter fruit dans la seconde moitié des années 80, plus tard dans le cas de l'Inde. Comme le montrent les tableaux 1, 2 et 3, les pays d'Asie du Sud ont obtenu d'excellents résultats pour ce qui est de plusieurs indicateurs d'intégration, mais une performance plutôt médiocre pour d'autres.

Croissance des exportations

Tous les pays d'Asie du Sud étaient beaucoup plus orientés vers les exportations en 1994 qu'en 1980. Le taux de croissance des exportations a été particulièrement rapide au début des années 90. Non seulement les exportations

⁵ On retrouve des chroniques plus circonstanciées des réformes mises en œuvre dans chacun des pays dans les mémorandums économiques que publie périodiquement la Banque mondiale. Pour des comptes rendus indépendants des réformes indiennes, donnant un point de vue différent, voir Bhagwati et Srinivasan (1993) et Bhaduri et Nayyar (1996). Pour un compte rendu indépendant des réformes au Bangladesh, voir Centre for Policy Dialogue (1995).

Tableau 1. Indicateurs de la croissance des exportations des pays de l'Asie du Sud

	Exportations en % du PIB		Taux de croissance des exportations (% par année)			Exportations de biens manufacturés en % des exportations totales	
	1980	1994	1970-1980	1980-1990	1990-1994	1986	1993
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Bangladesh	6	12	3,8	7,5	12,7	73	81
Inde	7	12	4,3	6,3	7,0	62	75
Népal	12	24	10,9	7,8	22,1	68	84
Pakistan	12	16	0,7	9,5	8,8	68	85
Sri Lanka	32	34	2,0	6,3	17,0	41	71

Source : Colonnes 1, 2, 4 et 5, Banque mondiale (1996e) ; colonne 3, Banque mondiale (1993d) ; colonne 6, Banque mondiale (1988) ; colonne 7, Banque mondiale (1995c).

Note : Les deux premières colonnes désignent les exportations de biens et de services non facteurs. Toutes les autres colonnes désignent les exportations de marchandises.

ont augmenté par rapport à l'ensemble du PIB et des exportations mondiales, mais la composition des exportations s'est également considérablement modifiée, laissant plus de place aux biens manufacturés et moins aux matières premières (tableau 1).

Il faut cependant expliquer le contexte dans lequel s'est produite l'amélioration de la performance commerciale des pays d'Asie du Sud au cours de la période de mondialisation. Soulignons d'abord que le rapport pondéré exportations-PIB de ces pays en 1994 (13,4 p. 100) est bien inférieur à celui des 51 PED à faible revenu (19 p. 100) (voir Banque mondiale, 1996e). En fait, ces pays ont accru leur part des exportations mondiales pendant la période de mondialisation, mais leurs exportations combinées sont passées de 0,66 p. 100 des exportations mondiales en 1980 à seulement 0,89 p. 100 en 1994 (voir données de la Banque mondiale, 1996e, p. 216-217).

Deuxièmement, dans bien des cas, l'espoir que la diversification accrue des exportations de biens manufacturés protégerait ces pays contre une baisse des termes de l'échange a été vain. Exception faite de l'Inde, tous ces pays ont subi une détérioration significative des termes de l'échange pendant la période de mondialisation⁶.

Troisièmement, les pays d'Asie du Sud ont connu une faible croissance du commerce entre eux. Paradoxalement, ces pays, qui se complètent ou

⁶ Entre 1985 et 1994, les termes de l'échange ont baissé de 13 p. 100 au Népal, de 25 p. 100 au Bangladesh, de 10 p. 100 au Pakistan et de 17 p. 100 à Sri Lanka. En Inde, par contre, ils ont connu une hausse d'environ 9 p. 100. Voir Banque mondiale (1996e, p. 192).

pourraient se compléter à maints égards, se tournent vers une stratégie de développement axée sur les exportations tout en demeurant pratiquement autarciques les uns par rapport aux autres. Comme le montre le tableau 2, le commerce entre ces pays est extrêmement faible. Au cours des dernières années, la part des exportations vers d'autres pays d'Asie du Sud a chuté pour le Bangladesh, le Pakistan et Sri Lanka et a connu une hausse minime pour le Népal. Seule l'Inde a enregistré une hausse significative de sa part des exportations vers ses voisins d'Asie du Sud, mais cette part demeure pitoyablement faible. Il faut reconnaître que la période visée par le tableau est courte. Il existe des renseignements concernant la part du commerce interrégional pour l'ensemble de la région portant sur une plus longue période, mais ils ne révèlent aucune croissance dynamique tendancielle. Ensemble, les cinq pays d'Asie du Sud ont envoyé 3,3 p. 100 de leurs exportations globales vers d'autres pays d'Asie du Sud en 1980. En 1994, cette proportion se situait à 4,1 p. 100. Il est vrai qu'il existe des échanges commerciaux non comptabilisés et illicites entre le Bangladesh et l'Inde, entre le Pakistan et l'Inde, ainsi qu'entre l'Inde et le Népal. Ce fait témoigne que les politiques publiques s'opposent à l'intégration, ce qui est paradoxal puisque ces pays sont membres de l'Association sud-asiatique de coopération régionale (ASACR).

Tableau 2. Commerce entre les pays de l'Asie du Sud (en pourcentage des exportations totales du pays d'origine)

Origine	Destination					Total Asie du Sud
	Bangladesh	Inde	Népal	Pakistan	Sri Lanka	
Bangladesh						
1990	—	1,3	0,7	1,3	0,1	3,4
1993	—	0,4	0,2	1,3	0,6	2,5
Inde						
1990	1,7	—	0,3	0,2	0,7	2,9
1994	2,5	—	0,5	0,2	1,4	4,6
Népal						
1990	1,6	12,2	—	—	—	13,8
1993	0,3	9,9	—	0,2	4,5	14,9
Pakistan						
1990	1,8	0,9	—	—	1,2	3,9
1994	1,6	0,6	—	—	0,9	3,1
Sri Lanka						
1990	0,5	1,1	0,1	1,7	—	3,4
1994	0,2	0,7	—	1,3	—	2,2

Source : ONU (1995).

Note : — = non disponible.

Flux de capitaux

Le tableau 3 montre la tendance dans les flux de capitaux privés, c'est-à-dire l'investissement étranger direct (IED) et les placements nets de portefeuille à échéance non déterminée, en Asie du Sud au cours de la période de mondialisation⁷. En chiffres absolus, ces deux genres de capitaux étrangers, et particulièrement les placements de portefeuille, ont augmenté au cours des dernières années. Cependant, la part de l'IED global dans les PED détenue par les pays d'Asie du Sud, l'élément le plus dynamique des ressources étrangères représentant une combinaison de capitaux, de technologie, de ressources et de marketing international, a en fait diminué avec le temps. Au cours des dernières années, il y a eu augmentation marquée des placements de portefeuille en raison surtout des programmes de privatisation en vertu desquels une partie ou la totalité des capitaux propres des entreprises d'État a été mise en vente, souvent aux expatriés.

Technologie de l'information

On sait peu de choses sur l'évolution de la technologie de l'information en Asie du Sud pendant la période de mondialisation, sinon qu'elle comporte deux aspects. Le premier est le développement de l'industrie comme telle pour l'utilisation intérieure et l'exportation. Cet aspect revêt une importance car cette industrie produit des biens dont la demande mondiale augmente plus rapidement que toute autre. Une part de ce marché en expansion rapide est donc un gage de croissance rapide des exportations. Il existe des exemples

Tableau 3. Investissement privé étranger en Asie du Sud (valeur en milliards de dollars US ; part exprimée en pourcentage du total pour tous les PED)

Année	Investissement étranger direct		Placement de portefeuille	
	Valeur	Part	Valeur	Part
1980	0,2	3,6	0,0	—
1985	0,3	2,3	0,0	—
1990	0,5	1,9	0,1	2,7
1991	0,5	1,3	0,0	—
1992	0,6	1,3	0,4	2,8
1993	0,8	1,2	2,0	4,4
1994	1,2	1,6	6,2	17,8

Source : Banque mondiale (1996c, p. 134-136).

Note : — = non disponible.

⁷ Comme la plupart des rapports de la Banque mondiale sur les flux de capitaux, les chiffres du tableau 3 semblent indiquer les flux nets de capitaux, c'est-à-dire les capitaux moins tout retrait d'investissements passés, mais incluant les dividendes et intérêts rapatriés.

de PED qui ont mis sur pied des industries de microélectronique, de semi-conducteurs et de logiciels en attirant de l'IED et en faisant des investissements dans le capital physique et humain. Déjà la Corée, Taïwan et Singapour se démarquent comme importants exportateurs de technologie de l'information après les États-Unis, le Japon, l'Union européenne et le Canada. La Malaisie, l'Indonésie, la Thaïlande et la Chine deviennent rapidement d'importants fournisseurs internationaux de second palier de technologie de l'information (voir *Asia Times*, 1996).

Il n'existe presque aucun renseignement quantitatif concernant la mesure dans laquelle les pays d'Asie du Sud ont réussi dans ce genre d'entreprise. Cependant, il est bien connu que l'Inde a lancé des entreprises prospères dans l'élaboration de logiciels, domaine aux perspectives encourageantes. Jusqu'à récemment, les entreprises occidentales recrutaient un grand nombre de programmeurs de Bangalore et leur versaient une faible rémunération (selon les normes occidentales). Beaucoup de ces programmeurs sont rentrés au pays pour lancer leurs propres entreprises d'informatique à Bangalore, qui est devenu un important centre d'exportation vers les pays industrialisés (voir *The Economist*, 1995). On voit donc que l'Inde, et certains autres pays d'Asie du Sud, pourront se démarquer comme producteurs et exportateurs de certaines composantes de la technologie de l'information quand les incitatifs pour les travailleurs ayant reçu une formation adéquate — qui sont relativement nombreux dans la région — seront suffisants et qu'il y aura des investissements adéquats.

Le développement de la technologie de l'information se caractérise également par l'amélioration de l'infrastructure pour accroître l'efficacité et la productivité du secteur industriel et du secteur des services. En effet, on soutient qu'une infrastructure améliorée réduit le coût des communications et stimule la productivité, en particulier celle des travailleurs spécialisés, qui se font rares. En outre, on prétend que la technologie de l'information améliore l'avantage relatif des petites entreprises, car celles-ci peuvent s'en servir assez efficacement, même si leurs activités sont de faible envergure⁸. Encore une fois, on dispose de très peu de renseignements sur l'étendue de l'infrastructure de la technologie de l'information, mais on sait que plusieurs

⁸ On trouvera dans Lal (1996) les sources de ces arguments ainsi qu'une étude des effets de la technologie de l'information sur un échantillon d'entreprises de fabrication d'appareils électriques et électroniques en Inde. L'échantillon très limité utilisé par Lal ne donne pas de données probantes concernant l'amélioration de la productivité grâce à l'utilisation de la technologie de l'information. Il attribue cette situation au retard avec lequel les effets de la technologie de l'information, dont l'application aux entreprises qu'il a étudiées est récente, se font sentir sur la productivité.

pays d'Asie du Sud, notamment l'Inde, ont fait beaucoup pour favoriser l'adoption de cette technologie dans les entreprises.

Le tableau 4 montre la pénétration en Asie du Sud de quelques-unes des composantes les plus classiques de la technologie de l'information, domaine où de toute évidence la région tire de l'arrière par rapport à la moyenne des PED. Les pays les mieux équipés de l'Asie du Sud sont toutefois à égalité avec la Chine, qui parvient à une croissance sans précédent en tirant parti du processus de mondialisation.

Croissance et pauvreté

L'argument selon lequel l'intégration dans l'économie mondiale stimule la croissance, améliore la répartition des revenus et contribue à réduire la pauvreté repose sur la théorie normalisée du commerce. L'intégration dans l'économie mondiale entraîne une répartition des ressources qui cadre avec la notion d'avantage comparatif, elle-même indissociable d'efficacité et d'une production accrue. La fin de l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations signifie que les industries ne sont plus isolées des marchés internationaux ou confinées à leur marché intérieur. Ces changements améliorent l'efficacité et assurent une productivité plus élevée. Une entrée accrue de technologies et de capitaux étrangers contribue également à la croissance. L'avantage comparatif donne lieu à une concentration des industries qui font un usage intensif de la main-d'œuvre, un facteur de production abondant dans les PED. Cela se traduit par une croissance plus rapide de l'emploi et des salaires, ce qui contribue à mieux répartir les revenus et à réduire la pauvreté. Dans quelle mesure ces attentes se sont-elles concrétisées en Asie du Sud pendant la décennie où cette région a commencé à s'intégrer à l'économie mondiale ?

Tableau 4. Indicateurs de la technologie des communications en Asie du Sud (par 1 000 habitants au début des années 90)

Pays	Téléphone	Radio	Télévision
Bangladesh	2	44	5
Inde	7	80	37
Népal	3	34	2
Pakistan	9	91	18
Sri Lanka	7	200	49
Moyenne des PED	23	176	56
Chine	7	182	31

Source : PNUD (1996).

Mondialisation et croissance économique

Le tableau 5 montre les taux de croissance du PIB des pays d'Asie du Sud à différentes périodes. La plupart de ces pays ont enregistré un taux de croissance plus élevé dans les années 80 que dans les années 70. Cependant, plusieurs d'entre eux ne sont pas parvenus à maintenir cette tendance au début des années 90. Il est également difficile de savoir quelle proportion de l'accélération du taux de croissance dans les années 80, relativement aux années 70, est attribuable à une intégration accrue dans l'économie mondiale, puisque cette intégration a le plus souvent eu lieu pendant la décennie elle-même, souvent vers la fin de celle-ci. Une analyse des changements périodiques du taux de croissance, par pays, permettra de résoudre ce problème.

Au Bangladesh, le taux de croissance annuel moyen dans les années 70 a connu une baisse en raison des perturbations attribuables à la guerre d'indépendance. Une fois exclues ces premières années de bouleversements, il n'y a pas de changement dans les taux de croissance périodique depuis 1975. La réforme en profondeur des politiques et des institutions économiques, qui a conduit à une ouverture beaucoup plus importante que par le passé, n'a donné lieu à aucune accélération perceptible de la croissance du PIB.

Au Pakistan, la croissance économique semble être fonction des « cycles politiques⁹ ». En fait, la croissance la plus élevée, 6,8 p. 100 par année, a été enregistrée pendant les années 60, alors qu'une stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations et soutenue par une entrée massive de capitaux était mise en place dans le cadre d'un régime dictatorial.

Tableau 5. Taux de croissance du PIB pour les pays de l'Asie du Sud (% par année)

Pays	Année			
	1970-1980	1980-1990	1990-1994	1995
Bangladesh	2,4 (4,2) ^a	4,3	4,2	4,4
Inde	3,4	5,8	3,8	6,2
Népal	2,0	4,6	4,9	5,8
Pakistan	4,9	6,3	4,6	5,3
Sri Lanka	4,1	4,2	5,4	5,5

Source : 1970-1980, Banque mondiale (1995c) ; 1980-1990 et 1990-1994, Banque mondiale (1996e ; 1995) ; pour le Bangladesh, BBS (1996) ; pour les autres pays, FMI (1996).

^a Le chiffre entre parenthèses désigne le taux de croissance annuelle au Bangladesh entre 1975 et 1980.

⁹ L'idée du cycle politique et des taux de croissance dans les différentes périodes du cycle est tirée d'Amjad et Kemal (1996), à paraître.

Entre 1970 et 1977, sous un régime démocratiquement élu, le taux de croissance a décliné à 4,8 p. 100 par année. Puis entre 1977 et 1988, de nouveau sous une dictature, le taux de croissance a connu une remontée, atteignant 6,7 p. 100. Les réformes économiques ont commencé par la déréglementation et la privatisation pendant cette période, alors qu'une hausse spectaculaire des remises de revenus par les migrants a donné un élan important à la croissance. Depuis l'année 1988, qui marque la restauration de la démocratie et l'accélération des réformes visant une plus grande intégration dans l'économie mondiale, le taux de croissance moyen a chuté à nouveau sous la barre des 5 p. 100 par année.

L'Inde a connu une croissance accélérée pendant les années 80, que certains imputent notamment aux réformes entreprises au début et au milieu des années 80. Cependant, les réformes fortement orientées vers l'ouverture, renforcées depuis 1991, se sont accompagnées d'une baisse de la croissance en partie attribuable à un ralentissement dans le domaine agricole provoqué par les conditions météorologiques défavorables du début des années 90. Il importe toutefois de préciser que les effets de la mondialisation sur la croissance ont été beaucoup plus faibles qu'en Chine, par exemple, où le ralentissement marqué de la croissance dans le domaine agricole après le milieu des années 80 a facilement été compensé par la poussée extraordinaire de l'économie non agricole qui faisait l'objet d'une intégration rapide dans l'économie mondiale.

Au Népal, le taux de croissance supérieur des années 80 a précédé le début des réformes d'au moins cinq ans. À Sri Lanka, les réformes ont débuté à la fin des années 70, mais les interruptions périodiques et les graves conflits ethniques permettent difficilement de mesurer les effets de ces mesures sur la croissance qui se situait dans les années 80 à peu près au même taux que dans les années 70. La croissance s'est accélérée au début des années 90 à la suite d'un engagement accru envers les réformes depuis 1989.

La performance de l'Asie du Sud au plan de la croissance pendant la période de mondialisation est donc variable. Ou bien il n'existe pas de données prouvant qu'il y a eu augmentation du taux tendanciel de croissance (Bangladesh et Pakistan), ou bien l'augmentation du taux de croissance a clairement précédé le début de l'intégration dans l'économie mondiale (Népal), ou bien l'augmentation de la croissance a été relativement modeste (Inde et Sri Lanka) et n'est pas assez soutenue pour empêcher un ralentissement périodique de la croissance (Inde). Il ne s'agit pas ici de démontrer que l'intégration accrue dans l'économie mondiale ne s'est pas traduite par une augmentation de la croissance, mais plutôt que cette augmentation a été insuffisante pour compenser les chocs structurels et

cycliques qu'a subis l'économie (par exemple les mauvaises conditions météorologiques et « cycles politiques »).

On a beaucoup tendance à attribuer la faiblesse de la croissance issue de la mondialisation au fait que le programme de réforme axé sur l'ouverture de l'économie n'est pas allé assez loin. Ce point de vue domine chez les organismes multilatéraux de développement. Il est peu convaincant, mais très difficile à réfuter, parce qu'il est toujours possible de prouver que le système d'incitatifs comporte des éléments irrationnels. Cependant, il est évident que les réformes ont transformé en profondeur les systèmes d'incitatifs dans ces pays. Bien qu'il soit difficile de comparer les niveaux de réforme et les systèmes d'incitatifs entre les pays, il semble plausible de soutenir que la réforme du régime commercial et du système d'incitatifs en général a été plus importante en Asie du Sud qu'en Chine. Cependant, de toute évidence, les bénéfices des réformes ont été beaucoup plus importants en Chine qu'en Asie du Sud (particulièrement en Inde).

Un autre facteur peut expliquer la performance médiocre de l'Asie du Sud après les réformes : l'intégration réussie dans l'économie mondiale nécessite des mesures parallèles aux réformes du régime de commerce et aux incitatifs visant à assurer l'allocation optimale des ressources. Sans ces mesures parallèles, la poussée de croissance issue de la mondialisation s'affaiblit et peut même disparaître.

Ces mesures supplémentaires varient d'un pays à l'autre et leur recension est une tâche qui dépasse la portée de la présente étude. Cependant, on relève trois lacunes dans chaque pays d'Asie du Sud.

La première, qui touche la structure politique inadéquate à l'intérieur de laquelle l'Asie du Sud poursuit ses objectifs de développement, comporte une dimension régionale et une dimension nationale. Du point de vue régional, l'Asie du Sud consiste en un groupe de pays hostiles, où les tensions entravent le développement. Outre l'affectation d'une proportion exagérée de ressources à la défense, cette hostilité et ces tensions ont empêché la croissance du commerce entre ces pays, phénomène qui a été analysé dans la section précédente. L'ouverture réussie sur l'économie mondiale dans d'autres pays, par exemple en Asie de l'Est (voir chapitre 5), procède d'une hausse marquée du commerce entre voisins. Lorsque des obstacles artificiels viennent entraver le commerce avec les voisins, l'augmentation des exportations peut se révéler inefficace. L'autarcie régionale comporte également des coûts supplémentaires en période de mondialisation. Il aurait été possible d'attirer beaucoup plus d'IED vers les pays d'Asie du Sud si l'ASACR formait une zone de libre-échange plutôt qu'une zone caractérisée par une politique d'autarcie entre ses membres.

Par ailleurs, le fait que tous les pays d'Asie du Sud aient connu de graves problèmes de gestion interne représente un autre facteur d'ordre politique contrecarrant les avantages de la croissance issue de la mondialisation. À Sri Lanka, ces problèmes ont pris la forme de luttes ethniques, tandis qu'au Bangladesh et au Pakistan, on lutte sans arrêt pour établir un régime non dictatorial capable de bien gouverner le pays. En Inde, c'est l'autorité du gouvernement central qui s'effrite, et on semble incapable de créer un système de gestion qui concilie pouvoir central et diversité régionale.

La deuxième lacune concerne le fait qu'on ne dispose pas d'un ensemble d'incitatifs qui compenserait l'abolition de ceux qui faisaient partie de la stratégie d'industrialisation axée sur le remplacement des importations, laquelle en dépit de ses failles, stimulait l'investissement. Il est particulièrement important de prévoir des incitatifs compte tenu de la relative précarité des industries de l'Asie du Sud liée à l'insuffisance des infrastructures et des compétences, aux frais généraux élevés et aux conditions imposées par les institutions. Il est de fait que, dans le cas du développement des pays d'Asie de l'Est, un soutien public orienté vers des industries valables représentait un élément fondamental de la réussite¹⁰. Les programmes de réforme d'Asie du Sud ne semblent pas comporter ce genre de système de rechange qui favoriserait l'investissement. Au Bangladesh, où le régime d'industrialisation axée sur le remplacement des importations a été démantelé sans que l'on crée un autre système d'incitatifs, les investisseurs se sont faits moins nombreux : le taux d'investissement a chuté d'un sommet de 16 p. 100 du PIB en 1980-1981 à moins de 12 p. 100 au début des années 90¹¹. Ce déclin prolongé du taux d'investissement explique le taux de croissance stagnant de ce pays. De même, au Bangladesh et ailleurs, la production agricole a été découragée par les réformes commerciales, à savoir la réduction ou l'abolition des subventions au titre des intrants et d'autres mécanismes de soutien, qui n'a pas été compensée par la création d'autres incitatifs à la production. Sans soutien ciblé, on peut difficilement imaginer comment ces pays pourraient établir des industries dans des domaines tels que la technologie de l'information, même s'ils possédaient un avantage comparatif quelconque.

La troisième lacune a trait à la question dont nous venons de parler. Si on les compare aux pays en développement d'Asie de l'Est, où les réformes ont été fructueuses, les pays d'Asie du Sud sont dotés d'une infrastructure et d'un capital humain relativement peu développés (Sri Lanka faisant exception dans le cas du capital humain).

¹⁰ Les références à ce sujet sont bien connues. Voir notamment Wade (1996b).

¹¹ Le cas du Bangladesh est peut-être extrême. Il est discuté dans Khan (1996d).

Tableau 6. Indicateurs du développement humain et de l'infrastructure
(année de référence v. 1993)

	Asie du Sud	Asie de l'Est	Asie du Sud-Est et du Pacifique
Espérance de vie (années)	60,3	68,8	63,7
Taux d'alphabétisation (%)	48,8	81,0	86,0
Taux d'inscription combiné à tous les niveaux d'éducation	52	58	59
Indice du développement humain	0,444	0,633	0,646
Indicateur des disparités des sexes dans le développement	0,410	0,610	0,621
Radios par 1 000 habitants	87	212	153
Téléviseurs par 1 000 habitants	33	38	60
Énergie commerciale par habitant (kg d'équivalent mazout)	267	711	380

Source : PNUD (1996) (définition et mesure de l'Indice du développement humain et de l'indicateur des disparités des sexes dans le développement).

Le tableau 6 présente quelques-uns des indicateurs facilement accessibles concernant l'Asie du Sud, l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est et du Pacifique. Par rapport aux autres pays en développement d'Asie, l'Asie du Sud est défavorisée à tous les égards, particulièrement pour ce qui est du capital humain, et surtout du capital humain féminin (comme en témoigne le très faible indicateur des disparités des sexes dans le développement). Le capital humain étant un facteur déterminant de la productivité du travail, la compétitivité internationale de l'Asie du Sud sur les marchés mondiaux s'en trouve gravement touchée.

Qu'en est-il de l'argument selon lequel les gains tirés de la mondialisation seront plus grands que par le passé à cause de la mise en œuvre des réformes de l'Uruguay Round ? En fait, les obstacles tarifaires et non tarifaires de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont souvent constitué une plus grande protection contre les exportations en provenance des PED, notamment des pays d'Asie du Sud, que des pays industrialisés¹². Lorsque les pays de l'OCDE auront achevé la mise en œuvre des réformes de l'Uruguay Round — notamment la réduction des tarifs touchant la production manufacturière, la tarification des biens non

¹² Voir Banque mondiale (1993b, p. 49) pour des détails sur la protection discriminatoire pratiquée par l'OCDE contre les exportations des PED, notamment de l'Asie du Sud.

assujettis aux obstacles non tarifaires et la réduction des subventions à l'exportation et à la production dans le secteur de l'agriculture, ainsi que l'abolition de l'Arrangement multifibres —, les PED, y compris les pays d'Asie du Sud, devraient réaliser des gains importants. Des calculs approfondis ont été effectués pour évaluer ces gains. L'un des modèles utilisés à cette fin, celui qui compte le plus d'estimations régionales détaillées, montre que les gains directs (c'est-à-dire à court terme) totaux que procureraient à l'Asie du Sud toutes ces réformes s'élèveraient à 1 p. 100 de son PIB tandis qu'à long terme, une fois pris en compte tous les avantages indirects, ils s'élèveraient à 2 p. 100 du PIB (voir Harrison *et al.*, 1995). On doit insister sur deux points. Premièrement, ces gains ponctuels, bien que significatifs, ne sont pas très élevés. Selon ce modèle, l'Asie du Sud recueillerait en effet moins de 4 p. 100 des avantages mondiaux de la libéralisation résultant de l'Uruguay Round. Deuxièmement, ces estimations reposent sur le maintien des parts du marché de chaque pays. Or, ces parts du marché n'ont rien d'immuable dans une économie mondiale. La production réelle serait fonction de la compétitivité internationale des pays et des régions.

Tendances concernant la pauvreté pendant la période de mondialisation

Il existe pour le Bangladesh, l'Inde et le Pakistan des estimations relativement valables des tendances à long terme concernant l'incidence de la pauvreté absolue, c'est-à-dire le pourcentage de la population se situant sous un seuil de dépense ou de revenu réel constant par habitant — mis à jour selon les augmentations du coût de la vie —, habituellement lié à un niveau minimal de nutrition dans une année repère donnée et tenant compte de dépenses minimales autres que celles consacrées à la nourriture. Certaines estimations grossières sont disponibles pour le Népal. Nous ne disposons pas des estimations des tendances dans le domaine de la pauvreté à Sri Lanka.

Bangladesh

Selon des estimations, l'incidence de la pauvreté absolue au Bangladesh a diminué de façon significative à partir du milieu des années 70 jusqu'au milieu des années 80¹³. Cette tendance est manifestement en voie de s'inverser : l'incidence de la pauvreté, qui a décliné dans la décennie qui a

¹³ Khan et Hossain (1989) analysent des données portant sur la période allant jusqu'au milieu des années 80. Des données portant sur des périodes plus récentes figurent dans Ravallion et Sen (1994) et dans Banque mondiale (1995b).

précédé le milieu des années 80, semble avoir augmenté par la suite. Plusieurs sources présentent des données qui confirment ce phénomène :

- i) Le Bangladesh Bureau of Statistics (BBS) a estimé l'incidence de la pauvreté au moyen de données tirées des enquêtes sur les dépenses des ménages menées pour différentes années. Selon les estimations du BBS, la proportion de la population qui vit dans la pauvreté extrême, c'est-à-dire dont la consommation d'énergie alimentaire par habitant est inférieure à 1 805 kilocalories par jour, a connu une hausse, passant de 22 p. 100 en 1985-1986 à 28 p. 100 en 1991-1992 (voir Banque mondiale, 1995a). Ravallion et Sen (1994) ont fait d'autres estimations en appliquant un seuil de pauvreté fondé sur le revenu réel constant aux données des enquêtes sur les dépenses des ménages. Les trois indices auxquels ils sont arrivés (rapport par dénombrement, indice d'écart de la pauvreté et indice d'écart de la pauvreté au carré) révèlent une hausse constante de la pauvreté entre 1985-1986 et 1991-1992¹⁴.
- ii) Malheureusement, les données des enquêtes sur les dépenses des ménages ne sont pas disponibles après 1991-1992. Des données contradictoires tirées de plusieurs autres sources, chacune portant sur des changements sur une courte période à partir d'échantillons relativement restreints, sont souvent citées pour étayer les points de vue divergents concernant les tendances dans l'incidence de la pauvreté depuis 1991-1992. En attendant les estimations tirées de l'enquête sur les dépenses des ménages pour l'année 1995-1996, nous considérerons la tendance dans les salaires réels des travailleurs agricoles comme l'indicateur le plus important du niveau de vie de la population. Par le passé, cet indice a constamment suivi la courbe de l'incidence de la pauvreté évaluée à partir des enquêtes sur les dépenses des ménages. Il est très peu probable que le niveau de vie de la population de cette société à très forte prédominance rurale ne s'améliore (ou ne se détériore) quand l'indice des salaires réels augmente (ou diminue) de façon significative. Après avoir connu une hausse constante pendant la première moitié des années 80, les salaires réels des

¹⁴ Le rapport par dénombrement ne fait que montrer la proportion de la population qui vit dans la pauvreté, c'est-à-dire sous le seuil de pauvreté. L'indice d'écart de la pauvreté, c'est-à-dire le rapport de l'écart du revenu total de tous les pauvres par rapport au revenu total requis pour fournir à chacun un revenu suffisant pour sortir de la pauvreté, est une mesure composite du nombre de personnes vivant dans la pauvreté et du degré moyen de leur pauvreté. L'indice d'écart de la pauvreté au carré donne en plus une indication de la répartition des revenus entre les pauvres. Voir Ravallion et Sen (1994) pour des explications et des références supplémentaires.

travailleurs agricoles ont chuté de 20,1 p. 100, soit de 2,5 p. 100 par année, entre 1985-1986 et 1994-1995¹⁵. Certes, les salaires ne constituent qu'une seule source de revenu agricole, représentant environ deux cinquièmes du revenu des ménages ruraux *pauvres*. Cependant, la chute du prix d'offre des travailleurs agricoles, mise en évidence par le déclin des salaires réels, rend peu probable une hausse du revenu réel des ménages des travailleurs agricoles. Il y a donc fort à parier qu'au début des années 90, le Bangladesh rural, qui représente de loin la plus grande partie du pays, a connu une autre augmentation de l'incidence de la pauvreté.

iii) En dépit de la chute de la consommation par habitant de céréales en général et de riz en particulier, la baisse du prix réel de la céréale de base, le riz, témoigne également d'une baisse du revenu réel des pauvres. Khan (1990) a abordé cette question en détail. La consommation de céréales par habitant a chuté de façon significative au cours des deux dernières décennies. Plus récemment, entre 1989-1990 et 1995-1996, elle a connu une baisse de 7 p. 100. Or, pendant la même période, on note une augmentation constante du revenu par habitant. Le fait que cela se soit produit sans hausse du prix réel du riz (ce prix a en fait diminué) souligne une élasticité négative de la demande de céréales par rapport au revenu, ce qui est improbable compte tenu du faible taux moyen de consommation d'énergie alimentaire du Bangladesh. La seule explication logique serait une chute du revenu réel des groupes de la population les plus pauvres, dont l'élasticité-revenu pour les céréales est plus élevée que celle des groupes les plus riches, telle que l'élasticité moyenne pondérée de la demande par rapport au revenu s'est révélée négative¹⁶.

Le taux de croissance du revenu par habitant a été plus élevé après 1985 qu'avant, en raison de la baisse du taux de croissance démographique. Pourtant, l'incidence de la pauvreté a diminué de façon significative avant

¹⁵ Selon les données recueillies par le service des statistiques agricoles du BBS, à paraître au moment de la rédaction du présent document, le salaire quotidien moyen en argent des travailleurs agricoles masculins sans aliment est passé de 29,54 Tk en 1985-1986 à 42,25 Tk en 1994-1995. Entre ces deux périodes, l'indice des prix à la consommation en milieu rural a augmenté de 79,06 p. 100 (BBS, 1996). Cela signifie que selon le pouvoir d'achat de 1985-1986, le salaire quotidien des travailleurs agricoles en 1994-1995 était de 23,60 Tk, soit 20,1 p. 100 inférieur à celui de 1985-1986.

¹⁶ L'aggravation de la répartition des revenus au Bangladesh après 1985 comporte deux dimensions distinctes : premièrement, on observe une chute du revenu rural moyen par rapport au revenu urbain et une persistance des inégalités intra-rurales ; deuxièmement, on note une exacerbation des inégalités en milieu urbain. Voir les estimations du BBS sur les coefficients de Gini en milieu rural et en milieu urbain présentées dans Banque mondiale (1995b).

1985 et semble avoir augmenté dans la décennie suivante. Cette performance asymétrique mérite une analyse attentive. Parmi les raisons qui pourraient expliquer l'augmentation de la pauvreté depuis le milieu des années 80, deux sont évidentes. La première est la baisse de la croissance de l'agriculture pendant cette période, particulièrement depuis la fin des années 80, qui explique la chute des salaires réels dans ce secteur. On a soutenu que cette baisse était attribuable, en partie du moins, au retrait des subventions au titre des intrants dans le cadre du programme global de réforme qui a guidé l'intégration dans l'économie mondiale. La seconde explication possible est l'élimination graduelle des subventions à la consommation et de programmes spéciaux, qui auraient pu contribuer à accroître le coût de la vie et à réduire les revenus réels, particulièrement chez les pauvres. Ces mesures s'inscrivent également dans la réforme globale visant l'intégration dans l'économie mondiale.

Inde¹⁷

Le tableau 7 présente une série chronologique discontinue des indices de la pauvreté fondés sur le dénombrement en Inde. Pour la période allant de 1966-1970 à 1989-1990, on dispose de dix indicateurs de l'incidence de la pauvreté (les indicateurs intermédiaires ne figurent pas dans le tableau), qui révèlent une baisse constante, à quelques exceptions près. Ce n'est qu'au début des années 90, au cours desquelles s'est intensifiée la réforme d'ouverture, que la tendance s'inverse. Pour l'année civile 1993 (exercice 1993-1994), l'incidence de la pauvreté en milieu rural, où vivent la majorité des gens, amorçait un nouveau déclin sans toutefois atteindre le niveau obtenu avant l'accélération des réformes¹⁸.

Les données concernant la période qui a suivi les réformes sont trop éparpillées et irrégulières pour permettre de tirer des conclusions fermes. Cependant, il est évident que pendant la période de réformes accélérées visant l'intégration dans l'économie mondiale, l'Inde a connu l'une des pires vagues de pauvreté des dernières décennies. L'amélioration observée au cours des années 70 et 80 a fait place, au début des années 90, à une hausse de l'incidence de la pauvreté qui semble surtout attribuable à l'augmentation du prix relatif des aliments découlant en grande partie de la libéralisation du commerce, qui a réduit l'écart entre les prix intérieurs et extérieurs. Dans une

¹⁷ Données tirées de Tendulkar *et al.* (à paraître).

¹⁸ On peut s'interroger sur les effets de la réforme précédente, au début des années 80, sur la pauvreté. Rien ne prouve que les progrès dans la réduction de la pauvreté en milieu rural ont été interrompus à ce moment, bien que la réduction de la pauvreté en milieu urbain l'ait été en 1987-1988 et 1988-1989 (voir Tendulkar *et al.*, à paraître).

Tableau 7. Pourcentage de la population vivant dans la pauvreté en Inde

Année	Milieu rural	Milieu urbain
1969-1970	41,7	48,1
1989-1990	19,8	32,3
1990-1991	20,1	32,4
1992	28,7	33,9
1993	25,6	38,9
1993-1994	21,1	31,0

Source : Tendulkar *et al.* (1996). Des deux séries d'estimations faites par les auteurs, celle qui touche le seuil inférieur de pauvreté (c.-à-d. qui montre l'incidence de pauvreté la plus faible) est citée dans le tableau.

Tableau 8. Pourcentage de la population vivant dans la pauvreté au Pakistan

Année	Milieu rural	Milieu urbain
1969-1970	49,1	38,8
1984-1985	25,9	21,2
1987-1988	18,3	15,0
1990-1991	23,6	18,6
1992-1993	23,4	15,5

Source : Amjad et Kemal (1996).

économie où la majorité des pauvres sont des acheteurs nets d'aliments, une hausse du prix relatif des aliments touche leur bien-être¹⁹. Ces effets auraient pu être atténués si la mondialisation accrue avait donné lieu à une croissance plus élevée du revenu par habitant. Comme nous l'avons déjà mentionné, le taux de croissance de la production a en fait baissé au début des années 90. La mondialisation a également entraîné une réduction marquée du taux de croissance de l'emploi en Inde, question analysée plus loin.

Pakistan²⁰

Le tableau 8 résume les tendances concernant l'incidence de la pauvreté au Pakistan au cours des dernières décennies. Cette incidence a connu une baisse constante pendant les deux décennies qui ont précédé l'exercice 1987-1988, marqué par le début des réformes accélérées vers l'ouverture de l'économie. Par la suite, le Pakistan a connu une hausse de l'incidence de la pauvreté.

¹⁹ Tendulkar *et al.* (à paraître) ont conduit une analyse économétrique des données de ce pays pour montrer la validité de leur hypothèse.

²⁰ Les données sur les tendances de la pauvreté au Pakistan proviennent d'Amjad et Kemal (1996).

Amjad et Kemal (1996) proposent un certain nombre d'explications à la hausse de l'incidence de la pauvreté après l'accélération des réformes d'ouverture. Certaines de ces explications sont directement liées aux réformes, tandis que d'autres sont d'ordre structurel. Comme nous l'avons vu précédemment, le taux de croissance de l'économie a baissé tandis que les inégalités dans la répartition des revenus augmentaient (comme en fait foi la baisse de la part des revenus du quart de la population le plus pauvre). L'accroissement des inégalités était surtout attribuable au processus de réforme en vue de l'intégration dans l'économie mondiale, notamment les modifications apportées à la structure fiscale, qui ont rendu celle-ci plus régressive, et la réduction des subventions et des dépenses publiques dont profitaient les pauvres. La réduction des subventions agricoles a affecté les pauvres de deux façons : la productivité des agriculteurs de subsistance a chuté à cause d'une utilisation décroissante des intrants modernes ; en outre, les très nombreux pauvres, qui sont des acheteurs nets d'aliments, ont été durement touchés par la hausse du prix des aliments attribuable à une politique de compensation consistant à faire augmenter le prix d'achat des produits agricoles. La croissance de l'emploi a accusé un déclin marqué, passant de 2,5 p. 100 par année avant 1987-1988 à seulement 1 p. 100 après 1987-1988. La chute de l'emploi dans le secteur public, elle-même provoquée par la réduction des dépenses publiques dans le cadre du programme de réforme, vient partiellement expliquer cette situation. Les remises de revenus des migrants, qui aidaient les pauvres directement en augmentant leurs revenus et indirectement en créant des emplois en raison de l'investissement accru qu'elles finançaient, ont chuté de façon marquée. On a également enregistré une concentration de la propriété foncière agricole.

Népal

Les données disponibles sur le Népal, beaucoup moins convaincantes que celles portant sur les autres pays d'Asie du Sud, laissent également supposer une hausse de l'incidence de la pauvreté entre 1985 et 1992²¹. Ce changement s'explique mal compte tenu de la hausse constante du revenu par habitant pendant cette période et de l'absence d'indications convaincantes prouvant que la répartition des revenus s'est nettement détériorée. Cependant, la hausse du prix relatif des aliments a eu de toute évidence un effet

²¹ Les estimations fondées sur le dénombrement tirées de différentes enquêtes officielles sont présentées dans Guru-Gharana (1996). Ces données posent certains problèmes, à savoir : le seuil de pauvreté ne semble pas représenter un niveau de vie constant ; le nombre d'observations est trop faible ; certaines sources révèlent une aggravation de la pauvreté alors que par ailleurs on observe une croissance constante et importante du revenu par habitant sans preuve évidente d'augmentation marquée des inégalités dans la répartition des revenus.

négalif sur les pauvres. Cette hausse a découlé de la réforme du commerce, les aliments étant un produit d'importation net. La plupart des pauvres étant des acheteurs nets d'aliments, l'augmentation du prix relatif des aliments a contribué à accroître l'incidence de la pauvreté.

Conclusion

En bref, les constants progrès de l'Asie du Sud vers une réduction de l'incidence de la pauvreté semblent avoir ralenti, interrompu ou annulé les réformes visant l'intégration dans l'économie mondiale. Cette situation découle en partie des forces déstabilisantes inhérentes aux programmes de réforme. L'intégration accélérée dans l'économie mondiale s'est soldée par une hausse du prix relatif des aliments importés ou qui font l'objet d'un commerce international. Des données démontrent qu'en Inde, au Pakistan et au Népal, ce phénomène a eu des effets négatifs sur les pauvres, dont la majorité sont des acheteurs nets d'aliments. Les réformes ont souvent donné lieu à l'abolition des subventions agricoles, causant une baisse de la croissance du secteur agricole, principale source de revenu de l'économie rurale qui fait vivre une très forte majorité de la population.

Mondialisation et emploi

Contrairement aux attentes, l'intégration accélérée dans l'économie mondiale n'a pas provoqué de hausse du taux de croissance de l'emploi, mais plutôt un effet inverse. Au Pakistan, la croissance annuelle de l'emploi dans le secteur manufacturier au cours des trois années qui ont suivi l'accélération des réformes (c'est-à-dire entre 1987-1988 et 1990-1991) a été de - 0,2 p. 100, tandis que la production a crû à un taux annuel moyen de 5,3 p. 100, donnant une élasticité de l'emploi par rapport à la production de - 0,04 (estimations officielles citées dans Amjad et Kemal, 1996). Au Bangladesh, l'emploi dans la plupart des principales industries manufacturières, notamment le jute, le coton, le papier et l'acier, a enregistré une baisse absolue au début des années 90 (voir BBS, 1996, p. 9). En Inde, l'élasticité de l'emploi par rapport à la production dans les industries manufacturières pendant la période allant de 1987 à 1992 a été de 0,23²². On peut conclure que ces chiffres témoignent d'une croissance industrielle à très faible coefficient de main-d'œuvre si on les compare aux chiffres sur

²² Cette estimation est établie en appliquant une fonction bilogarithmique aux données sur l'emploi et la production dans le secteur manufacturier présentées dans Banque mondiale (1995d). Le coefficient d'élasticité est significatif à 1 p. 100.

l'élasticité de l'emploi par rapport à la production dans le secteur manufacturier en Corée²³ : de 1970 à 1980, 0,67; de 1980 à 1990, 0,45.

Dans les années 80, la Corée était devenue une économie à revenu élevé selon les normes des PED. Il convient donc de comparer les chiffres des années 70 avec ceux de l'Inde d'aujourd'hui. L'élasticité de l'emploi dans le secteur manufacturier indien, selon ce critère, n'a été que le tiers de l'élasticité coréenne.

Ce phénomène de diminution du coefficient de la main-d'œuvre de la croissance industrielle en période de mondialisation, auquel personne ne s'attendait, mérite réflexion. Faute des données nécessaires, on ne peut qu'en supposer les causes. L'intégration dans l'économie mondiale crée des pressions considérables pour améliorer la compétitivité internationale, c'est-à-dire pour réduire les coûts unitaires de main-d'œuvre. La majeure partie des industries, qui se sont développées en vertu de l'ancien régime d'industrialisation axée sur le remplacement des importations, comportaient une main-d'œuvre en chômage camouflé, surtout dans les entreprises du secteur public. Étant donné les pressions exercées pour réduire les coûts unitaires de main-d'œuvre, ces industries, souvent privatisées, ont tenté de réduire ce chômage camouflé. Ainsi, le rythme de la croissance de l'emploi fondée sur le dénombrement ralentit beaucoup, même si l'absorption de la main-d'œuvre à intensité constante d'emploi peut augmenter à un taux raisonnable. Une fois qu'on aura éliminé le chômage camouflé, le taux de croissance de l'emploi fondé sur le dénombrement sera plus élevé. Les industries deviendront plus efficaces à la fin de la transition. Cependant, celle-ci sera marquée par une hausse du chômage.

Ces pays auraient donc dû mieux gérer la transition pendant la mondialisation. Il est certes valable d'améliorer l'efficacité de l'emploi dans les industries, mais il aurait fallu que des programmes de travaux publics ou une forme quelconque d'assurance-chômage viennent protéger le nombre croissant de chômeurs. De même, il est utile de mettre fin à la discrimination par les prix contre les produits agro-alimentaires, qui avait été favorisée par l'industrialisation axée sur le remplacement des importations. Les effets négatifs sur le niveau de vie des pauvres auraient dû être compensés par des programmes spéciaux : subventions salariales ciblées, répartition publique ciblée et programmes de travaux publics visant à compléter les revenus des ménages pauvres. Des ressources publiques substantielles doivent être affectées à la mise en œuvre de ces programmes et politiques. La politique

²³ Comme pour l'Inde, ces estimations sont fondées sur des données publiées dans les *World Tables* de la Banque mondiale.

macroéconomique de compressions qui faisait partie intégrante des programmes de réforme pendant la période de mondialisation a exclu cette possibilité.

Conclusion

Ainsi, pendant les années 80, à l'instar de nombreux autres PED, les pays d'Asie du Sud ont graduellement abandonné la politique d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations pour mieux s'intégrer dans l'économie mondiale. Il s'agissait là d'une mesure tout à fait justifiée compte tenu des inefficacités et des limites de cette politique comme stratégie de développement.

Ces pays ont réformé en profondeur leur régime commercial et beaucoup d'autres politiques et institutions à la demande des organismes multilatéraux de développement. Ils ont très bien réussi à accroître leur commerce, en proportion aussi bien de leur PIB que du commerce mondial. Cependant, le commerce interrégional est demeuré faible en raison de graves tensions et hostilités bilatérales. En outre, ces pays n'ont pas très bien réussi à attirer l'IED. À quelques exceptions près, ils ne sont pas parvenus à pénétrer le marché des exportations des industries de la technologie de l'information ; leurs propres industries accusent également du retard par rapport aux nouveaux pays industrialisés d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est en ce qui concerne l'adoption de la technologie de l'information.

L'intégration accrue dans l'économie mondiale a procuré certains gains sur le plan de la croissance. Cependant, ces gains n'ont pas suffi à compenser les effets périodiques des mauvaises conditions météorologiques ou des « cycles politiques ». Cette intégration n'a pas réussi non plus à favoriser davantage la croissance, car ces pays se sont concentrés sur les réformes assorties d'une allocation optimale des ressources sans prendre de mesures complémentaires pour créer un cadre de croissance plus large. Trois lacunes ressortent : *i*) l'absence de gestion efficace qui a mené à l'incapacité de favoriser la coopération régionale et d'établir un consensus en faveur d'une stratégie de développement fructueuse ; *ii*) l'incapacité de remplacer l'ancien système d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations par un autre système d'incitatifs à l'investissement dans des activités qui auraient pu être profitables ; *iii*) l'incapacité de favoriser l'investissement dans l'infrastructure et le capital humain.

En Asie du Sud, la mondialisation a contribué à interrompre, voire annuler, la réduction de la pauvreté amorcée par le passé. Cette situation est

attribuable aux programmes de réforme qui ont guidé l'intégration dans l'économie mondiale, mais aggravé les inégalités structurelles en raison de leur effet déstabilisant. Il aurait peut-être été possible de compenser ces effets négatifs si l'intégration dans l'économie mondiale et la croissance découlant de la mondialisation avaient été plus soutenues.

Chapitre 5

Croissance et pauvreté en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est à l'ère de la mondialisation

Azizur Rahman Khan

La région de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est forme la zone la plus densément peuplée de l'économie mondiale contemporaine. Au cours des dernières décennies, elle a également été la plus dynamique. Dans le présent chapitre, nous analyserons sa performance au cours du processus accéléré et planétaire de mondialisation de l'économie qui s'est amorcé au début des années 80¹.

Malgré une performance économique nettement supérieure à la moyenne dans l'ensemble, les résultats obtenus ne sont certes pas uniformes

¹ Dans le présent chapitre, la notion de mondialisation est identique à celle du chapitre 4 sur l'Asie du Sud. Comme il en a été question dans ce chapitre, la mondialisation de l'économie est enclenchée depuis longtemps. Cependant, ce processus s'accélère depuis le début des années 80. La « période de mondialisation » à laquelle nous faisons souvent allusion dans le présent chapitre devrait plutôt être appelée « processus accéléré de mondialisation de l'économie ». Par souci de concision, nous avons remplacé cette longue expression par « période de mondialisation ».

dans toute la région. Nous avons distingué quatre types d'expériences dans les pays les plus importants de toute la zone.

La république de Corée et Taïwan font partie des nouveaux pays industrialisés (NPI) de premier palier d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est qui ont adopté une stratégie de développement ouverte sur le monde extérieur depuis les années 60². Hong-Kong et Singapour sont généralement assimilés à ces deux pays pour avoir adopté la même stratégie. Cependant, nous avons exclu ces deux cités-États de notre étude parce qu'elles ont depuis longtemps atteint le statut de pays à revenu élevé³. Les inclure n'apporterait rien ou presque à notre analyse de l'expérience de la Corée et de Taïwan, d'autant plus qu'en raison de leur statut de cité-État, elles risquent d'être considérées comme atypiques et non représentatives.

Dans la deuxième catégorie, on retrouve les NPI de deuxième palier, à savoir l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande. Autrefois, leurs stratégies de développement s'appuyaient en partie sur un régime d'industrialisation fondé sur le remplacement des importations. Avec la progression de la mondialisation, ces pays ont considérablement modifié leurs stratégies de développement, afin de mieux s'intégrer dans l'économie mondiale.

La Chine forme à elle seule la troisième catégorie. Sortie de son isolement il y a une dizaine d'années, elle a procédé à une transition restreinte et s'est progressivement intégrée dans l'économie mondiale à partir du milieu des années 80.

Enfin, la quatrième catégorie est représentée par les Philippines, dont les stratégies de développement ont donné des résultats différents de ceux des pays précités d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est. Jusqu'au milieu des années 90, sa performance au chapitre de la croissance économique et de la répartition des revenus a été lamentable.

² Comme il en sera question plus loin, la stratégie d'ouverture que ces pays ont adoptée par le passé ne signifie pas qu'ils rejetaient le protectionnisme au profit du libre-échange. Ils étaient ouverts au commerce extérieur en ce sens qu'ils ne faisaient pas de discrimination contre les exportations. Même si certaines industries cibles ont bénéficié de mesures d'encouragement, celles qui vendaient leurs produits sur le marché intérieur n'ont pas été traitées différemment de celles qui vendaient leurs produits à l'étranger.

³ La Banque mondiale inclut ces deux territoires dans la catégorie des pays à revenu élevé. D'après la Banque mondiale (1996c), le PNB par habitant de ces territoires est semblable ou supérieur au revenu moyen des 25 pays à revenu élevé de moins d'un million d'habitants. En fait, Taïwan tomberait dans la catégorie des pays à revenu élevé suivant la classification de la Banque mondiale, si ce territoire était reconnu comme pays, bien qu'il serait l'avant-dernier du groupe. En 1994, son revenu par habitant représentait 54 p. 100 de celui de Hong-Kong, et 52 p. 100 de celui de Singapour. Notons que les Nations Unies incluent Hong-Kong et Singapour dans la catégorie des « pays en développement », classification avec laquelle les autorités de ces pays semblent être d'accord.

Ces quatre groupes sont représentatifs des réactions de la plupart des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est à la mondialisation des marchés. Ces sept pays réunis constituent le tiers de la population des pays en développement (PED). Nous avons exclu de la présente étude le Viêtnam, le Laos, le Cambodge et la Corée du Nord en raison du manque de renseignements pertinents à leur sujet⁴. Au cours des dernières années, le Viêtnam a fait d'importants progrès vers une intégration accrue dans l'économie mondiale et son taux de 7,4 p. 100 par an entre 1988 et 1995 (FMI, 1996, p. 123) est également très impressionnant, mais nous ne possédons aucune statistique nous permettant d'analyser son expérience et de la comparer aux sept autres pays déjà précités.

À l'instar de ce que l'on observe en Asie du Sud, c'est à peu près au début des années 80 que le processus de mondialisation a commencé à s'accélérer. Un facteur déterminant de cette accélération a été l'élimination des deux obstacles majeurs entravant la circulation internationale des biens, des services, des capitaux et de la technologie, à savoir la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations dans les PED de même que les politiques éminemment autarciques des économies socialistes centralisées.

Les sept pays de la région de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est ont enregistré des taux de croissance élevés dans les années 70 (voir tableau 1) et tous, à l'exception de la Chine, ont réussi à s'intégrer relativement bien dans l'économie mondiale, comme en fait foi le rapport commerce-PIB pendant cette période. Si l'on exclut la Chine et Taïwan, les paiements extérieurs de ces pays ont connu de sérieux déséquilibres vers le début des années 80. C'est donc dire que leur intégration dans l'économie mondiale a débuté par l'implantation de programmes de stabilisation et d'ajustement structurel qui ont souvent entraîné une baisse de la croissance à court terme. À l'exception des Philippines, tous ont réussi à atteindre un taux de croissance annuel élevé durant une décennie et demie, jusqu'au milieu des années 90. Ainsi, le taux de croissance du PIB a connu une hausse en Chine et en Thaïlande, tandis qu'il diminuait légèrement en Corée, à Taïwan, en Indonésie et en Malaisie, demeurant tout de même très élevé partout en regard du taux de croissance moyen des PED. Pour les Philippines, les années 80 et le début des années 90 ont été marqués par un ralentissement très net de la croissance

⁴ Le Myanmar appartient-il à l'Asie du Sud ou du Sud-Est ? Cette question ne fait pas l'unanimité. Même si l'on considérait qu'il faisait partie de l'Asie du Sud-Est, il ne serait pas logique de l'inclure dans la présente étude, faute de renseignements pertinents et du fait qu'il a pendant longtemps adhéré à des politiques d'autarcie dont il commence à peine à se sortir. Les Îles du Pacifique (incluant la Papouasie-Nouvelle-Guinée) sont exclues des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est dans le présent chapitre.

du PIB. La Corée, Taïwan, l'Indonésie, la Malaisie, la Thaïlande et la Chine, constituant la région de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est aux fins de la présente étude, sont considérés comme des pays ayant réussi au plan économique durant la période de mondialisation de l'économie, comme en témoigne leur excellente croissance fondée sur une intégration accélérée dans l'économie mondiale⁵.

La réduction de la pauvreté durant cette période de mondialisation accélérée est moins uniforme. Six pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est ont réussi à réduire la pauvreté dans les années 70. Au cours des années 80 et 90 cependant, la réduction de la pauvreté dans ces pays a été moins uniforme que par le passé et ne correspondait nullement à leur taux de croissance.

La première section retrace la performance des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est avant les années 80 et 90. Nous abordons la nature des déséquilibres auxquels ils ont dû faire face au début de la période de mondialisation accélérée et les adaptations qu'ils ont dû effectuer pour les surmonter. Dans la deuxième section, nous traitons de la performance de ces pays au regard de la croissance et de leur intégration dans l'économie mondiale pendant la période de mondialisation. La technologie de l'information a largement contribué au succès des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est au cours de cette période. Dans cette section, nous discutons également de la performance économique des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est, tout en insistant davantage sur les NPI de premier palier. Dans la troisième section, nous analysons les conséquences de la performance économique de ces pays sur la répartition des revenus et la réduction de la pauvreté au cours des années 80 et 90. Dans la dernière section, nous présentons brièvement nos conclusions.

Performance

Tous les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est ont connu des taux de croissance très élevés au cours des années 70 (tableau 1). Au cours de cette décennie, la Chine, dont le taux de croissance est le moins élevé des sept pays à l'étude, a tout de même connu une croissance plus rapide que la moyenne des pays en développement (5,2 p. 100 par année), soit un taux de 60 p. 100 plus élevé que le taux de croissance en Asie du Sud (3,5 p. 100 par année).

⁵ Comme nous le verrons plus loin, Taïwan est le seul pays où le rapport exportations-PIB a baissé au cours de la période de mondialisation, tous les autres ayant réussi à accroître leur rapport. Le marché des exportations de Taïwan a connu une baisse, mais sa propension à exporter a déjà été très élevée. Le rapport exportations-PIB est tout de même demeuré très élevé au cours des dernières années.

Tableau 1. Taux de croissance du PIB des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est (% par année)

Pays	1970-1980	1980-1990	1990-1994	1995
Corée	10,1	9,4	6,6	9,0
Taiwan	10,0 ^a	7,7	6,5	5,9
Indonésie	7,2	6,1	7,6	8,1
Malaisie	7,9	5,2	8,4	9,6
Thaïlande	7,1	7,6	8,2	8,6
Chine	5,5	10,2	12,9	10,2
Philippines	6,0	1,0	1,6	4,8

Source : Pour Taiwan, 1970-1980, Lee (1994) et Yu (1994) ; 1980-1990, BAD (Banque asiatique de développement) (1993) ; 1990-1995, Chine, SSB (1996). Pour tous les autres pays, 1970-1980, Banque mondiale (1995c) ; 1980-1994, Banque mondiale (1996e ; 1995c) ; FMI (1996).

^a Pour la période de 1963 à 1980.

Tableau 2. Taux d'investissement et d'épargne nationale de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est (% du PIB)

Pays	Taux d'investissement			Taux d'épargne		
	1970	1980	1994	1970	1980	1994
Corée	24	32	38	15	25	39
Taiwan	30	30	24	—	33	29
Indonésie	16	24	29	14	37	30
Malaisie	22	30	39	27	33	37
Thaïlande	26	29	40	21	23	35
Chine	28	35	42	29	35	44
Philippines	21	29	24	22	24	18

Source : Pour Taiwan, BAD (Banque asiatique de développement) (1993 et 1994) et pour la Chine, SSB (1996). Pour les autres pays, la Banque mondiale (1995c et 1996e).

Note : — = non disponible.

Les pays qui ont enregistré la plus forte croissance parmi les sept pays, les NPI de premier palier, ont enregistré des taux de croissance à deux chiffres, un fait sans précédent dans l'histoire.

Comme nous l'avons déjà fait remarquer, les stratégies de développement que ces pays ont adoptées avant les années 80 n'étaient pas uniformes. L'une des caractéristiques de tous ces pays est le fort taux d'investissement garanti par des taux d'épargne intérieurs, très élevés durant les années 70 (tableau 2). À la fin de la décennie, les taux d'investissements et les taux d'épargne dans tous ces pays étaient beaucoup plus élevés que dans les autres PED. Une autre caractéristique propre à tous ces pays est le haut niveau de développement du capital humain de base. Dès 1970, ces pays avaient atteint

un taux de scolarisation primaire beaucoup plus élevé que celui des PED au niveau de développement comparable, allant de 80 p. 100 en Indonésie, à 89 p. 100 en Chine, et à 100 p. 100 en Corée, à Taïwan et aux Philippines⁶.

Plusieurs théories ont été avancées pour expliquer l'évolution remarquable de ces NPI de premier palier de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est et, jusqu'ici, elles ne font pas l'unanimité (voir Amsden, 1979 ; Wade, 1990 et 1996b ; Banque mondiale, 1993a). Cependant, c'est un fait bien documenté que la clé de leur succès ne réside pas dans des politiques de laisser-faire adoptées dans un contexte de libre-échange, mais plutôt dans une aide bien ciblée, l'octroi de crédits subventionnés et d'autres incitatifs à l'intention d'industries à potentiel élevé. Les principales différences entre la stratégie standard d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations adoptée ailleurs et les interventions de ces pays sont les suivantes : *i*) la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations est très arbitraire et fait en sorte que certaines initiatives sont protégées de façon très aléatoire, alors que les NPI de premier palier favorisent systématiquement les entreprises à potentiel élevé ; *ii*) contrairement aux pays ayant adopté une politique d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations, ces NPI n'ont pas instauré de politiques discriminatoires envers les exportations. La protection des industries cibles avait un caractère d'ouverture dans la mesure où le taux de change effectif des exportations était souvent plus élevé que celui des importations. Ces pays ont également évité de surévaluer leur taux de change, rendant inévitable l'adoption de restrictions quantitatives universelles sur les importations et la promotion de technologies limitant l'emploi en ramenant le prix des biens d'équipement sous la normale. La dépendance envers le contrôle quantitatif des importations n'a été ni assez généralisée, ni assez rigide pour poser de sérieux problèmes d'approvisionnement et n'a pas favorisé la mise en place d'un système de protection totalement, et accidentellement, arbitraire.

Les NPI de deuxième palier, l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande, ont adopté une stratégie se rapprochant davantage de la politique d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations jusqu'à la fin des années 70 ou au début des années 80. Cependant, comme le montre l'analyse d'Amsden sur la Thaïlande (Amsden, 1993), l'aide apportée aux industries à cette époque a été rigoureusement ciblée afin de favoriser l'efficacité, contrairement à ce qui s'est passé en Asie du Sud et dans bien d'autres pays en développement où cette aide a été arbitraire.

⁶ Les taux de scolarisation étaient de 67 p. 100 en Asie du Sud et de 68 p. 100 en Afrique du Nord et au Moyen-Orient. En Amérique latine, considérablement plus riche à l'époque, il était de 95 p. 100. Ces données proviennent de la Banque mondiale (1995c).

Au cours des années 70, la croissance des NPI des deux paliers a contribué à réduire la pauvreté. En Corée et à Taïwan, cette réduction découle en grande partie d'une redistribution égalitaire des terres qui a entraîné une forte croissance de l'emploi et un accès élargi au capital humain. La croissance des années 70 a également favorisé la réduction de la pauvreté en Malaisie et en Thaïlande, grâce à un accès élargi aux terres, facilité par la relative élasticité et la relative importance de l'offre. Dans le cas de la Malaisie, des mesures de redistribution basées sur l'appartenance ethnique ont peut-être également facilité l'accès aux terres. De plus, comme en Corée et à Taïwan, la croissance a favorisé la création d'emplois en Malaisie. En Indonésie, l'incidence de la pauvreté rurale s'est accrue pendant un certain temps, entre 1970 et 1976, surtout à cause de la hausse du prix du riz, la principale source d'énergie alimentaire des pauvres, que le pays importait. On a atténué le problème en créant un programme accéléré visant à rendre le pays autosuffisant en riz et en adoptant des politiques propices à l'agriculture et à l'économie rurale. Depuis, on associe la croissance à la réduction de la pauvreté.

En Chine, le rythme de croissance économique a été plus lent que dans les six autres pays de la région au cours des années 70, bien qu'on y ait observé les taux d'investissement et d'épargne les plus élevés. En dépit d'une utilisation généralement inefficace de ses ressources, la Chine affiche un taux de croissance économique relativement élevé, grâce au volume important des investissements. Des politiques rigoureusement égalitaires, souvent imposées arbitrairement, au prix d'une diminution des incitatifs et de l'efficacité, ont réussi à maintenir à un faible niveau les inégalités dans la répartition des revenus. Cependant, les revenus peu élevés ont généralisé la pauvreté.

Les Philippines ont réussi à enregistrer une assez forte croissance dans les années 70, grâce à d'importantes entrées de capitaux après le premier choc pétrolier. Cependant, la croissance n'a pas allégé la pauvreté à cause des inégalités extrêmes dans le système de répartition des terres agricoles et de la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations, peu propice à la création d'emplois. Khan (1997) fournit un excellent compte rendu de l'expérience philippine.

À plusieurs périodes entre la fin des années 70 et le début des années 80, dans tous les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est, sauf en Chine et à Taïwan, les paiements extérieurs ont connu de sérieux déséquilibres (tableau 3). La Corée, la Thaïlande et les Philippines, pays importateurs de pétrole, ont été aux prises avec ce problème plus tôt, surtout en raison des deux chocs pétroliers. L'Indonésie et la Malaisie, pays exportateurs de pétrole, l'ont connu plus tard, après le boom pétrolier. Le déséquilibre des paiements

Tableau 3. Déficit courant en Asie de l'Est et Asie du Sud-Est, avant le transfert officiel (% du PIB)

Pays	Coefficient record et année	Coefficient moyen sur trois ans avant l'année record	Rapport moyen 1987-1989
Corée	8,4 (1980)	2,9	-5,8
Indonésie	7,5 (1983)	1,0	2,1
Malaisie	13,5 (1982)	2,4	-4,4
Thaïlande	7,7 (1981)	6,4	2,6
Philippines	9,1 (1982)	6,2	2,7

Source : Banque mondiale (1995c).

extérieurs a frappé soudainement la Corée, l'Indonésie et la Malaisie, tandis qu'il s'est manifesté plus graduellement en Thaïlande et aux Philippines. Ce problème a atteint des proportions insoutenables, obligeant tous ces pays à mettre en place des programmes de stabilisation et des réformes dans les politiques commerciales.

En Chine, le taux de déficit extérieur le plus élevé ne représentait que 1,8 p. 100 du PIB (en 1980). Ce pays avait cependant entrepris une réforme systémique en profondeur en 1979, en commençant par une transformation complète de l'organisation de son agriculture et de ses institutions agricoles. Au milieu des années 80, le programme de réforme de la Chine changeait de cap pour se tourner vers une croissance fondée sur les exportations et une intégration accélérée dans l'économie mondiale. Depuis le choc pétrolier, les excédents extérieurs qu'avait connus Taïwan ont été freinés deux fois seulement, en 1975 et en 1980. Cependant, la réforme du régime commercial au profit d'une plus grande ouverture aux importations et aux flux de capitaux a été amorcée en raison des pressions exercées par les partenaires commerciaux des pays industrialisés.

Ainsi, le processus accéléré de mondialisation de l'économie dans les années 80 coïncide avec une réforme généralisée des pratiques commerciales et des politiques économiques des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est. La Corée et Taïwan ont instauré des politiques visant la libéralisation des importations, rendue possible en raison de la maturation d'industries naissantes qui avaient pu bénéficier de politiques favorables à leur développement au cours de la décennie antérieure. Cela a également entraîné une restructuration complète du marché des exportations. Le maintien d'un niveau de compétitivité très élevé à l'échelle internationale a constitué la pierre angulaire de la stratégie de développement fondée sur les exportations.

Les NPI de deuxième palier, l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande, ont également opté pour des politiques de libéralisation à grande échelle de

leurs pratiques commerciales et complété leur transition en passant d'une industrialisation axée sur le remplacement des importations à des politiques de développement axées sur les exportations. Une fois encore, cette transition a été possible grâce à la relative efficacité de leurs industries, qui avaient profité, dans les années antérieures, des incitatifs ciblés de la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations appliquée de façon cohérente. Ces pays ont libéralisé leurs politiques d'investissement, une réforme qui a beaucoup encouragé l'investissement étranger direct (IED). La structure des exportations s'est complètement transformée au cours du processus d'intégration dans l'économie mondiale et cette transformation a été facilitée par le maintien d'un haut niveau de compétitivité sur les marchés internationaux.

Au milieu des années 80, la Chine s'est résolument engagée dans des stratégies de croissance axées sur les exportations, en modifiant complètement ses programmes d'encouragement à l'exportation, tout en continuant de contrôler et de réglementer une bonne partie des industries et du commerce. Certaines politiques ont joué un rôle majeur dans le processus de transition, notamment les rajustements du taux de change, des subventions bien ciblées aux industries d'exportation et la libéralisation massive de l'investissement étranger.

Les réformes réalisées aux Philippines au cours des années 80 n'ont pas donné d'aussi bons résultats. Leurs industries, dont le développement était assujéti à une stratégie aveugle d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations et qui ne faisaient face à aucune concurrence, n'ont pas fait l'objet d'une réforme en profondeur. Le pays a continué d'appliquer des politiques discriminatoires contre les exportations. L'instabilité politique, la stabilisation inefficace des déséquilibres macroéconomiques et un manque de compétitivité sur les marchés internationaux sont autant de facteurs qui ont contribué à réduire la part des Philippines dans le marché mondial des exportations et à retarder l'intégration de ce pays dans l'économie mondiale et son accès aux avantages qui en découlent, jusqu'au début des années 90.

Croissance et intégration dans les années 80 et 90

Intégration dans l'économie mondiale

Dans la présente section, nous examinons comment les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est ont su tirer parti de la mondialisation accélérée depuis le début des années 80 et dans quelle mesure leur intégration accrue dans

l'économie mondiale a contribué à leur croissance. Entre 1981 et 1993, la croissance des exportations de ces pays a atteint un taux annuel moyen de 11,2 p. 100 par rapport à 5,3 p. 100 pour l'ensemble des PED⁷ et à 5,4 p. 100 pour le monde (Banque mondiale, 1996, p. 80). Pendant cette période, la part de l'IED détenue par les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est s'est également accrue rapidement. En 1994, ces pays ont obtenu 54 p. 100 de l'IED effectué dans tous les PED (Banque mondiale, 1996b, p. 84).

Les tableaux 4, 5 et 6 mettent en lumière certaines caractéristiques de l'intégration accélérée des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est dans l'économie mondiale. Parmi les NPI de premier palier (tableau 4), la Corée a continué d'accroître son rapport exportations-PIB entre 1980 et 1994, tandis que Taïwan enregistrait une baisse. Comme nous l'avons déjà fait remarquer, le rapport exportations-PIB de Taïwan était exceptionnellement élevé en 1980. En effet, le taux de croissance annuel de ses exportations dépassait de plus du double le taux de croissance des exportations mondiales. Les

Tableau 4. Croissance et composition des exportations en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est

Pays	Rapport exportations-PIB		Croissance des exportations (% par année)		Exportation de biens manufacturés (% des exportations totales)		Exportations machinerie (% des exportations totales)	
	1980	1994	1980-1990	1990-1994	1980	1993	1980	1993
Corée	34	36	13,7	7,4	90	93	20,3	42,3
Taïwan	48 ^a	38 ^a	13,1	8,0	88	96	24,7	44,2
Indonésie	24	34	5,3	21,3	3	48	0,5	4,5
Malaisie	58	90	11,5	17,8	19	65 ^b	11,5	40,5 ^b
Thaïlande	24	39	14,3	21,6	28	73	5,9	27,7
Chine	6	24	11,4	14,3	48	81	2,9	15,9
Philippines	24	34	2,9	10,2	37	76	2,1	18,7

Source : Les données sur Taïwan sont tirées de BAD (Banque asiatique de développement) (1996) et celles sur la Chine de SSB (1996). Les données sur les exportations de biens manufacturés et de machinerie proviennent de Banque mondiale (1993c). Toutes les autres données proviennent de Banque mondiale (1996e).

Note : « Exportations » s'entend des exportations de biens et de services non facteurs dans les deux premières colonnes, à l'exception de Taïwan, et des exportations de marchandises uniquement dans les autres colonnes. Les taux de croissance sont fondés sur des valeurs exprimées en prix constants, c'est-à-dire après déflation des prix courants selon les critères de prix pertinents.

^a Exportations de marchandises uniquement.

^b 1992.

⁷ Il n'existe pas d'évaluation du taux de croissance des exportations des PED ne faisant pas partie des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est, mais il est de toute évidence beaucoup plus faible.

Tableau 5. Destination des produits exportés de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est (% des exportations dans les autres régions)

Pays d'origine	Destinations					
	PED d'Asie		OCDE		Autres	
	1985	1992	1985	1992	1985	1992
Corée	12,9	25,4	62,3	53,1	24,7	21,5
Taiwan	15,6	28,4	34,7	—	49,7	—
Indonésie	17,2	24,4	75,1	63,5	7,6	12,1
Malaisie	38,1	41,1	52,9	47,9	9,1	11,1
Thaïlande	27,1	21,9	52,8	59,9	20,2	18,1
Chine	38,2	53,5	39,4	32,9	22,5	13,6
Philippines	19,5	12,9	70,8	81,8	9,7	5,4

Source : BAD (Banque asiatique de développement) (1994).

Note : — = non disponible.

Tableau 6. Indices des taux de change effectifs pour l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est (1985 = 100)

Pays	Année		
	1988	1990	1993
Corée	93,6	107,3	99,9
Taiwan	100,3	106,8	94,7
Indonésie	55,5	54,4	54,6
Malaisie	71,7	66,7	77,3
Thaïlande	79,3	83,5	78,9
Chine	79,9	68,0	73,8
Philippines	74,5	76,3	77,8

Source : BAD (Banque asiatique de développement) (1994).

exportations des NPI de deuxième palier ont grimpé en flèche, particulièrement au début des années 90. Les exportations de la Chine ont connu une hausse spectaculaire ; entre 1980 et 1994, le rapport exportations-PIB a quadruplé. Ce n'est qu'aux Philippines que le taux de croissance des exportations a été inférieur au taux mondial pendant 1980-1990⁸, il n'a commencé à augmenter rapidement qu'au début des années 90.

La croissance des exportations s'est également caractérisée par la part accrue des biens manufacturés et la diminution des exportations de produits primaires. Dans les NPI de premier palier, la proportion des exportations de biens manufacturés par rapport aux exportations totales était déjà élevée au

⁸ Pour un compte rendu de la faible performance des Philippines à ce chapitre, et à d'autres, voir Khan (1997).

début des années 80, période où la mondialisation a commencé à s'accélérer. Au cours des 15 dernières années, ce rapport a encore grimpé. Le changement survenu dans le rapport des exportations de biens manufacturés aux exportations totales cache des changements spectaculaires dans la composition des exportations de biens manufacturés des NPI de premier palier. À titre d'exemple, mentionnons que, de 1980 à 1993, les exportations de machinerie et d'équipement de transport par rapport à l'ensemble des exportations se sont accrues en Corée (passant de 20,3 p. 100 à 42,3 p. 100) ainsi qu'à Taïwan (24,7 p. 100 à 44,2 p. 100) (tableau 4).

Les NPI de deuxième palier ont connu des changements spectaculaires au regard de la composition de leurs exportations, au profit des biens manufacturés, et particulièrement des produits manufacturés perfectionnés. La part qu'occupe la machinerie (incluant l'équipement de transport) dans l'ensemble des exportations a grimpé de 11,5 p. 100 en 1980 à 40,5 p. 100 en 1992 en Malaisie et d'environ 6 p. 100 à plus de 27 p. 100 en Thaïlande (tableau 4). En Chine, la composition des exportations a également changé : non seulement les exportations de biens manufacturés ont augmenté de façon remarquable par rapport à l'ensemble des exportations, mais entre 1980 et 1995, les exportations de machinerie et d'équipement de transport par rapport à l'ensemble des exportations sont passées de 4,7 p. 100 à 21,1 p. 100 (Chine, SSB, 1996, p. 581). Les Philippines ont également diversifié leurs exportations de façon substantielle, mais l'importance de cette diversification soulève des réserves. Les exportations de biens manufacturés de pointe représentent en grande partie des activités à faible valeur ajoutée qui s'exercent dans des zones franches industrielles et comportent un taux élevé d'intrants importés et très peu de liens avec le reste de l'économie (Khan, 1997).

Une troisième particularité de la croissance des exportations dans les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est est la part accrue des exportations vers d'autres PED, d'Asie plus particulièrement, et la moins grande dépendance envers les pays de l'OCDE au plan des exportations. Seules font exception la Thaïlande et les Philippines. Cette tendance comporte pour principal avantage le fait que le rythme de croissance des pays de l'OCDE sera beaucoup plus lent dans les années à venir que celui des PED, d'Asie plus particulièrement, qui continueront vraisemblablement à figurer aux premiers rangs de l'ensemble des pays du monde pour ce qui est de la croissance. Ce résultat est également directement lié à la réforme des politiques dans les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est et les autres PED durant la période de mondialisation. Ces pays, à l'exception des NPI de premier palier, surévaluaient leur monnaie nationale, rendant leurs produits d'exportation peu attrayants pour

les autres pays de la région en regard des produits d'exportation des pays de l'OCDE. Comme le montre le tableau 6, la plupart de ces pays ont considérablement réduit la valeur de leur monnaie en termes réels *depuis le milieu des années 80*.

Alors que, dans l'ensemble, les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est reçoivent une part croissante de l'IED effectué dans les PED, la situation est tout autre pour les pays pris individuellement. L'IED présente non seulement l'avantage d'augmenter le capital d'investissement, mais également celui d'ouvrir l'accès à la technologie, à la gestion et aux marchés internationaux. Jamais dans leur histoire, la Corée et Taïwan n'ont très bien accueilli l'IED ni n'en ont été dépendants. Cette tendance s'est maintenue en Corée, mais s'est atténuée à Taïwan pendant la période de mondialisation. Ces deux pays présentaient un taux d'épargne assez élevé, de sorte qu'ils n'ont jamais eu à compter sur les capitaux étrangers. La Corée a préféré acquérir des connaissances technologiques par l'entremise de licences, tandis que Taïwan a opté pour la participation directe aux sociétés transnationales de certains secteurs industriels au cours des dernières années.

Exprimé en proportion de l'investissement global, l'IED a été généralement plus élevé dans les NPI de deuxième palier et particulièrement en Malaisie (tableau 7). Cependant, c'est en Chine que la croissance de l'IED a été la plus spectaculaire au cours des dernières années. En 1994, la Chine

Tableau 7. Proportion de l'investissement étranger direct par rapport aux investissements en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est

Pays	Année		
	1981-1985	1986-1990	1994
Corée	0,5	1,3	0,6
Taïwan	1,5	3,5	2,4 ^a
Indonésie	1,0	2,0	4,2
Malaisie	10,8	10,5	16,3
Thaïlande	3,2	5,9	1,2
Chine	—	—	15,5
Philippines	—	—	6,5

Source : Les données pour 1981-1985, 1986-1990 et 1993 (Taïwan) désignent l'IED par rapport à la formation brute de capital fixe et sont tirées de *World Investment Report*, CNUCED, différentes années, et citées dans Rasiah (1996). Les chiffres fournis pour 1994 désignent le rapport de l'IED sur l'investissement brut et sont fondés sur les données figurant dans Banque mondiale (1996b et 1996e).

Note : — = non disponible.

^a Pour 1993.

a obtenu 42 p. 100 de l'IED de l'ensemble des PED. Aucun de ces pays n'avait un besoin pressant d'IED pour augmenter son capital d'investissement. L'intérêt premier de l'IED est qu'il leur permettait d'avoir accès à la technologie, à la gestion et aux marchés.

Un facteur déterminant a permis aux six pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est de tirer profit de la mondialisation : leur capacité de maintenir une bonne compétitivité sur les marchés internationaux, en stabilisant les coûts unitaires de main-d'œuvre dans les opérations de change, malgré une croissance des salaires réels. Plusieurs facteurs ont permis d'atteindre cet objectif : croissance rapide de la productivité, faible taux d'inflation intérieur par rapport au taux mondial et ajustement du taux de change⁹. Dans ces pays, la productivité du travail a augmenté rapidement en raison de l'investissement majeur dans le capital humain et de la structure globale des incitatifs favorisant l'investissement dans les activités socialement bénéfiques. Les NPI des deux paliers ont réussi à réduire l'inflation à un taux beaucoup plus bas au cours des années 80 et 90 qu'au cours de la décennie antérieure (tableau 8). Le taux d'inflation en Chine a été plus élevé au cours des années 80 et 90 que dans les années antérieures, mais les rajustements audacieux des taux de change ont stabilisé les coûts unitaires de la main-d'œuvre dans les opérations de change. Les Philippines n'ont pas réussi cette stabilisation faute d'avoir pu améliorer la productivité du travail et juguler l'inflation (voir Khan, 1997).

Tableau 8. Taux annuels de croissance de l'indice des prix à la consommation pour l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est

Pays	Période		
	1971-1980	1981-1990	1991-1993
Corée	16,5	6,4	7,1
Taiwan	11,1	3,1	3,6
Indonésie	17,5	8,6	8,6
Malaisie	6,0	3,2	4,3
Thaïlande	10,0	4,4	4,3
Chine	1,1	7,5	9,4
Philippines	14,8	13,0	11,7

Source : BAD (Banque asiatique de développement) (1994).

⁹ Le modèle analytique sous-jacent et les données sur la Corée et la Malaisie sont présentés dans Mazumdar (1993). Les données sur la Chine figurent dans Khan (1996b).

Ces pays étaient à la fois en concurrence avec d'autres pays sur les marchés internationaux et en concurrence entre eux. La situation aurait pu prendre l'allure d'une inféodation si chaque pays n'avait pas restructuré la production et les exportations en fonction de l'évolution des avantages comparés.

Croissance économique

Les six pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est qui ont réussi à s'intégrer dans l'économie mondiale ont tous connu une hausse marquée du taux de croissance durant le processus de mondialisation (tableau 1). Les Philippines, qui n'ont pas su profiter de la mondialisation accélérée de l'économie, ont connu une période de stagnation durant les années 80, et ce n'est qu'en 1994 qu'elles ont commencé à s'en sortir.

Au cours des années 80, la Corée a connu un taux de croissance annuel du PIB presque aussi élevé qu'au cours de la décennie précédente. À Taïwan, la croissance s'est considérablement ralentie durant cette période, tout en demeurant très élevée par rapport à la norme internationale. Au début des années 90, le taux de croissance dans ces deux pays a encore diminué, mais il était tout de même 3,6 fois supérieur au taux de croissance moyen du PIB à l'échelle mondiale. Comme nous l'avons observé précédemment, Taïwan a connu pendant des années un revenu par habitant qui lui permettait de figurer parmi les pays à revenu élevé, suivant les critères de la Banque mondiale. La Corée, que la Banque mondiale place en tête du peloton des pays à revenu moyen supérieur, est le prochain pays important à faire partie des pays à revenu élevé. Ces pays ont enregistré un essor sans précédent dans bien des domaines pendant longtemps, mais il est peu probable que leur économie continue de croître à ce rythme. Leur croissance au cours de la période de mondialisation doit être considérée comme exceptionnelle, quelle que soit l'échelle de comparaison.

Parmi les NPI de premier palier, la Thaïlande a affiché un taux de croissance constant de son PIB au cours de la période de mondialisation. Avec un taux d'accroissement démographique qui a chuté à 1 p. 100 par année, la croissance annuelle du revenu par habitant a atteint plus de 7 p. 100 dans ce pays. Les taux de croissance du PIB en Indonésie et en Malaisie ont fléchi légèrement du début jusqu'au milieu des années 80, en raison du repli à court terme provoqué par les politiques de stabilisation. Par la suite, le taux de croissance a crû à un rythme constant dans ces pays.

La Chine a joui d'une croissance sans précédent pendant la période de mondialisation. Jamais dans l'histoire, plus du cinquième de l'humanité n'a

enregistré un taux de croissance du PIB de plus de 10 p. 100 (environ 9 p. 100 du PIB par habitant) pendant 15 ans ; comme nous le verrons, cette croissance n'a toutefois pas profité de façon uniforme aux 1,2 milliard de Chinois.

Les Philippines représentent le seul pays de la région à l'étude à faire exception à la règle de croissance élevée. Pendant la période de mondialisation, on y observe en effet une croissance négative globale du revenu par habitant et un PIB par habitant inférieur en 1995 que pendant les années 80.

La croissance remarquable des six pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est pendant la période de mondialisation est le résultat de stratégies de développement qui ne peuvent être analysées adéquatement dans le cadre de la présente étude. Elles représentent en quelque sorte le prolongement de celles adoptées dans les années 60 et 70, dont nous avons brièvement parlé dans la première section, ainsi que des changements apportés à la suite d'une plus grande intégration dans l'économie mondiale. Ces changements ont contribué à améliorer l'efficacité. Les réformes axées sur l'ouverture ont amené les NPI de deuxième palier, et la Chine plus particulièrement, à une meilleure utilisation des ressources. Le maintien des politiques d'encouragement à l'épargne et à l'investissement et les programmes d'aide ciblés ont favorisé une forte croissance.

Technologie de l'information

La diffusion rapide de la technologie de l'information facilite le processus de mondialisation. Cette technologie, qui englobe les industries électroniques, les télécommunications et les services informatiques, dont les ordinateurs, les semi-conducteurs, les logiciels et les systèmes informatiques, réduit le coût des communications internationales et facilite la circulation de l'information. La technologie de l'information a donc joué un rôle de premier plan dans la mondialisation accélérée de l'économie.

Une étude récente de la Banque mondiale a examiné le rôle de la technologie de l'information dans le développement de l'Asie de l'Est sous trois différents aspects¹⁰. Premièrement, il s'agit d'un secteur industriel à croissance rapide où l'élasticité de la demande par rapport au revenu est élevée. L'avantage comparatif dont un pays peut se doter dans un secteur donné de l'industrie constituera probablement une excellente source de revenus d'exportation. Deuxièmement, la technologie de l'information favorise l'accroissement de la productivité en améliorant l'efficacité administrative et

¹⁰ Voir Hanna, Boyson et Gunaratne (1996). Ce rapport présente des études de cas sur la technologie de l'information au Japon, en Corée, à Taïwan, à Hong-Kong et à Singapour.

technologique. Troisièmement, la technologie de l'information contribue à l'efficacité économique globale par la modernisation de l'infrastructure dans les secteurs des transports et des communications.

La technologie de l'information présente une caractéristique importante : il est possible pour des pays qui disposent de facteurs de production très variés de disposer d'un avantage comparatif dans certaines sphères d'activité, et la plupart des composantes de cette technologie sont facilement transférables. Certains procédés, tels que l'assemblage de composantes microélectroniques et de cartes-mères d'ordinateurs, peuvent intéresser les pays dotés d'une abondante main-d'œuvre peu ou non spécialisée, comme c'est le cas en Malaisie et aux Philippines, tandis que d'autres nécessitent une main-d'œuvre spécialisée, dont disposent notamment la Corée et Taïwan.

La technologie de l'information ne permet pas nécessairement de rehausser la production dans tous les pays. Elle peut être complémentaire ou entrer en concurrence avec d'autres facteurs de production. On peut concevoir que certaines techniques de production faisant appel à la technologie de l'information remplaceront la main-d'œuvre et ne seront donc pas appropriées dans les PED où la main-d'œuvre est abondante, en Indonésie par exemple, mais conviendront parfaitement aux PED sur le point de connaître une pénurie de main-d'œuvre, comme ce sera vraisemblablement le cas en Corée et à Taïwan.

Il n'est pas toujours facile d'obtenir de l'information sur le degré d'adoption de la technologie de l'information dans les PED. Cependant, les données disponibles donnent à penser que de tous les PED, les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est sont ceux qui se réservent la meilleure part du marché de la technologie de l'information. En 1993, la Corée et la Malaisie se partageaient respectivement 9,5 p. 100 et 7,5 p. 100 du marché mondial des exportations de microcircuits électroniques, 4,7 p. 100 et 8,6 p. 100 du marché des diodes et des transistors, 6,1 p. 100 et 2,6 p. 100 du marché des périphériques utilisés dans le traitement automatique des données. La Corée détient 3,1 p. 100 du marché des ordinateurs. Singapour et Hong-Kong, deux pays à revenu élevé de la région, occupent une place importante sur le marché mondial pour ces produits de la technologie de l'information. La Thaïlande, la Chine et les Philippines ont également intégré le marché mondial des exportations dans le secteur de la technologie de l'information. Tous les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est réunis détiennent 31,4 p. 100 du marché mondial des exportations de microcircuits électroniques, 27,7 p. 100 du marché des diodes et des transistors, 38,8 p. 100 du marché des périphériques de traitement automatique des données et 28,4 p. 100 du marché des ordinateurs (données tirées du chapitre 2). Nous ignorons

quelle part du marché détient Taïwan, mais il est clair que l'ensemble des pays de la région sont devenus les producteurs et exportateurs de technologie de l'information les plus importants après les pays de l'OCDE.

Le tableau 9 donne un aperçu, établi à partir des renseignements disponibles, du taux d'utilisation de la technologie de l'information dans quatre pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est, en 1989. Ce taux est de toute évidence très élevé en Corée en regard de celui des PED et demeure significatif par rapport à celui de certains pays de l'OCDE. Taïwan a manifestement atteint un niveau similaire de développement, bien que nous ne disposions pas d'information à ce sujet. En comparaison, les autres pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est utilisent peu la technologie de l'information.

Même à l'intérieur de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est, les stratégies de développement de la technologie de l'information varient selon les pays. La stratégie de la Corée se rapproche probablement de celle des NPI de premier palier. En 1992, la Corée a adopté un plan directeur dans ce secteur avec pour objectifs : d'augmenter le nombre d'ordinateurs personnels et de terminaux, pour le faire passer de 2,2 millions à 10 millions d'ici l'an 2001 ; d'accroître sa part du marché des ordinateurs produits localement, pour la faire passer de 3 p. 100 à 50 p. 100 ; de développer des puces DRAM de 256 Mbit d'ici trois ou quatre ans ; d'élaborer des réseaux d'information numériques à large bande pour les téléphones cellulaires ; de créer un centre qui établira un code de liaison standard en langue coréenne et d'autres langues (Hanna, Boyson et Gunaratne, 1996, p. 87). La stratégie adoptée pour atteindre ces objectifs dans le secteur de la technologie de l'information, semblable à celle autrefois utilisée pour le développement industriel,

Tableau 9. Indicateurs de la technologie de l'information pour l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est (1989)

Pays	Lignes téléphoniques/ millier de personnes	Vente de services de télécommunications par habitant (\$)	Nombre d'ordinateurs centraux/ million de personnes	Vente de traitement de données par habitant (\$)	Vente de services informatiques par habitant (\$)
Corée	28,32	92,87	222	10,70	9,4
Thaïlande	2,08	14,53	—	0,71	—
Malaisie	7,35	33,54	—	3,63	—
Philippines	0,95	8,44	—	0,43	—
Brésil	6,00	8,40	—	1,61	—
États-Unis	50,58	442,35	8 287	39,06	414,0

Source : Hanna *et al.* (1996).

Note : — = non disponible.

consiste notamment à obtenir un appui ciblé de grande portée. Au départ, ces industries sont protégées contre la concurrence des producteurs étrangers déjà établis. On sait par ailleurs que le marché intérieur ne peut à lui seul suffire au développement technologique. La protection dans ce secteur n'est donc pas centrée sur le commerce intérieur ; les programmes d'aide sont également axés vers le développement du marché des exportations. L'approvisionnement gouvernemental garantit un marché minimum. Le soutien du secteur public à la R-D est passé de 64 p. 100 du total de la R-D effectuée dans ce secteur en 1980 à 20 p. 100 au début des années 90. On a encouragé le recours à la technologie de l'information dans l'administration publique, afin de promouvoir la demande intérieure. Une politique fiscale visant à favoriser la R-D dans le secteur privé, des politiques d'encouragement à l'automatisation de l'industrie et des investissements dans le capital humain nécessaire à la promotion de la R-D sont autant d'initiatives mises de l'avant pour susciter le développement de la technologie de l'information¹¹.

Le cas de l'industrie des semi-conducteurs aux Philippines se situe à l'opposé de cette stratégie globale de développement de la technologie de l'information appliquée à l'augmentation de la productivité et de l'efficacité dans tous les secteurs de l'économie. En 1987, les intrants importés représentaient 76,3 p. 100 de la valeur des exportations dans ce secteur d'activité. La production représentait 10,2 p. 100 des exportations, mais seulement 0,4 p. 100 de la valeur ajoutée et 0,14 p. 100 de l'emploi¹². L'industrie est faiblement liée au reste de l'économie en raison de son développement en enclaves suscité par l'IED ; les incitatifs sont en effet suffisants pour attirer les investissements dans ce pays, mais ne favorisent pas l'intégration des nouvelles industries au reste de l'économie. Bien que le développement de ce secteur soit très profitable pour les Philippines, le volume et la valeur des exportations de l'industrie des semi-conducteurs témoignent du fait que l'apport réel à l'économie du pays est considérablement exagéré.

La Malaisie représente peut-être un cas intermédiaire où l'on a également fait la promotion de la technologie de l'information en attirant l'IED, mais il semble dans ce cas-ci que l'on ait davantage réussi à créer des liens avec l'économie interne en favorisant une diffusion plus rapide de la technologie de l'information. Malheureusement, le manque de données ne nous permet pas d'analyser cette question en profondeur.

¹¹ Voir Hanna, Boyson et Gunaratne (1996, p. 90-92) pour un compte rendu des stratégies adoptées en Corée.

¹² Voir Krugman *et al.* (1992, p. 12) à ce sujet. Malheureusement, aucune information plus récente n'est disponible.

Évolution de la pauvreté

Dans la présente section, nous tentons de cerner les tendances de l'incidence de la pauvreté dans les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est pendant les années 80 et 90, période qui correspond au processus accéléré de mondialisation. Comme nous le verrons plus loin, les résultats obtenus en matière de réduction de la pauvreté sont moins homogènes d'un pays à l'autre que ceux observés au plan de la croissance.

La pauvreté se mesure notamment par le nombre de personnes qui vivent sous un seuil donné de revenus ou de dépenses par habitant, maintenu constant pendant une certaine période. Les seuils de pauvreté ne sont pas établis suivant le même niveau de vie dans tous les pays. Même si ces seuils sont souvent ancrés à un apport alimentaire minimum acceptable, à titre d'indicateurs du niveau de vie, ils diffèrent d'un pays à l'autre pour différentes raisons, notamment à cause de variations dans les normes d'alimentation, les coutumes alimentaires et les critères d'évaluation des besoins non alimentaires. Il est donc impossible de comparer les niveaux de pauvreté absolue d'un pays à l'autre. Même si on avait pu établir un seuil de pauvreté uniforme pour tous les pays, il est loin d'être sûr que cela aurait changé quoi que ce soit aux tendances observées.

Nouveaux pays industrialisés de premier palier

La Corée et Taïwan comptent parmi les pays où la répartition des revenus est la plus égalitaire et où l'incidence de la pauvreté absolue est la plus faible. En effet, l'incidence de la pauvreté, en vertu de toute norme absolue raisonnable, a atteint des niveaux tellement bas en Corée et à Taïwan que les estimations à ce chapitre se sont raréfiées dès le début des années 80. Peu de données donnent à penser que la forte croissance observée dans ces pays pendant la période de mondialisation a entraîné une augmentation des inégalités. En Corée, le coefficient de répartition des revenus de Gini aurait diminué, passant de 0,389 en 1980 à 0,345 en 1985 et à 0,336 en 1988 (Korea Labor Institute, 1992, p. 126). Le salaire horaire réel dans les industries a augmenté de 9,3 p. 100 par année entre 1982 et 1990 (Korea Labor Institute, 1992, p. 65). Pour Taïwan, il n'existe aucune estimation directe des changements dans la répartition des revenus, mais on sait que les revenus réels dans le secteur manufacturier ont augmenté à un taux annuel de 4,4 p. 100 entre 1979 et 1985 et de 9,4 p. 100 entre 1985 et 1990 (BAD, 1994, p. 207). Le taux de chômage dans ces deux pays a baissé entre 1985 et 1990 (BAD, 1994, p. 207). Même si aucune estimation directe n'est disponible, il est presque certain que l'incidence de la pauvreté absolue, suivant tout critère raisonnable, a diminué dans ces pays.

Nouveaux pays industrialisés de deuxième palier

Les tableaux 10, 11 et 12 illustrent l'incidence de la pauvreté en Indonésie, en Malaisie et en Thaïlande, au cours des années 80 et début des années 90. L'incidence de la pauvreté dans ces pays a diminué au cours de cette période, mais l'étendue de cette baisse et la forme qu'elle a prise varient de l'un à l'autre.

En Indonésie, l'incidence de la pauvreté, tant dans les régions rurales que dans les zones urbaines, n'a cessé de diminuer durant la période à

Tableau 10. Incidence de la pauvreté en Indonésie
(% de la population vivant sous le seuil de la pauvreté)

Année	Milieu rural	Milieu urbain
1980	28,4	29,0
1981	26,5	28,1
1984	21,2	23,1
1987	16,4	20,1
1990	14,3	16,8
1993	13,1	14,2

Note : Ces estimations proviennent du Central Bureau of Statistics. Le seuil de pauvreté désigne les dépenses par habitant calculées suivant le coût de 2 100 kilocalories d'énergie alimentaire ainsi qu'une majoration pour les dépenses non alimentaires.

Tableau 11. Incidence de la pauvreté en Malaisie
(% de la population vivant sous le seuil de la pauvreté)

Année	Milieu rural	Milieu urbain
1973	55,3	22,9
1984	27,6	6,5
1987	24,7	7,3
1989	13,0	2,2
1995	6,5	1,9

Note : Le seuil de pauvreté représente 33 ringgits par habitant, par mois, aux prix de 1970, l'indice des prix à la consommation servant d'indicateur pour les années subséquentes. On trouve ces estimations dans Samudram (1996).

Tableau 12. Incidence de la pauvreté en Thaïlande
(% de la population vivant sous le seuil de la pauvreté)

Année	Tout le pays	Villages
1981	23,0	(27,3)
1986	29,5	(35,8)
1988	22,8	(26,3)
1992	18,6	(20,7)

Note : Le seuil de pauvreté désigne un revenu permettant une alimentation adéquate (et d'autres nécessités de base). Ces estimations sont tirées de Suganya et Jitsuchon (1998), Medhi *et al.* (1992) et Medhi (1996).

l'étude. Cette tendance a ceci de particulier qu'entre 1981 et 1987, période marquée par la stabilisation et la baisse du taux de croissance du PIB, la pauvreté a diminué à un rythme plus rapide que par la suite, une période de forte croissance et d'intégration rapide dans l'économie mondiale.

On a réussi à réduire la pauvreté durant la période de stabilisation grâce à la concentration du repli financier dans les secteurs à fort coefficient de capital et à des programmes ayant peu de répercussions négatives sur la croissance de l'emploi. De plus, la gravité du repli a été atténuée grâce à la collaboration des bailleurs de fonds et des créanciers qui ont assuré une entrée continue de ressources nettes. Plus récemment, le ralentissement du taux de réduction de la pauvreté a été attribué à l'isolement des pauvres dans les foyers reculés de pauvreté que les programmes publics ont de la difficulté à atteindre.

L'incidence de la pauvreté en Malaisie a diminué plus rapidement que dans les autres NPI. Dès le début des années 90, la pauvreté était devenue négligeable en milieu urbain et réduite à un très bas niveau en milieu rural. On a réussi à réduire la pauvreté du début jusqu'au milieu des années 80, période de stabilisation et de réduction de la croissance, grâce à une meilleure répartition des revenus. La croissance accrue depuis la fin des années 80 ne s'est pas accompagnée d'une détérioration significative de la répartition des revenus, de sorte que le rythme de réduction de la pauvreté a été maintenu (voir Samudram, 1996).

En Thaïlande, l'incidence de la pauvreté s'est d'abord accrue au début de la période de mondialisation, puis elle a enregistré un recul. Durant toute cette période, on a noté une réduction substantielle de la pauvreté, bien qu'une partie du potentiel de réduction résultant d'une forte croissance économique ait été annulée par une augmentation des inégalités dans la répartition des revenus. Ainsi, une étude récente (Medhi, 1996) signale que de 1988 à 1990, environ 36 p. 100 de la réduction possible du nombre de pauvres qui aurait pu résulter de la croissance des revenus, sans changements distributifs, a été neutralisée par les changements négatifs survenus dans la répartition des revenus. D'après cette étude, des exercices de simulation auraient démontré qu'à la fin des années 80, une diminution massive de la protection effective découlant directement d'une plus grande intégration de la Thaïlande dans l'économie mondiale, a contribué à réduire la pauvreté. La croissance plus forte enregistrée pendant la période de mondialisation a également contribué à canaliser plus de ressources dans des programmes de réduction de la pauvreté. Depuis le milieu des années 80, les dépenses publiques effectuées dans les services économiques et sociaux ont augmenté rapidement, ce qui a eu des répercussions bénéfiques chez les pauvres.

Chine¹³

La Chine s'est engagée dans une réforme en profondeur de l'économie rurale en 1979 et sa remarquable croissance jusqu'au milieu des années 80 est en bonne partie attribuable à la croissance de cette économie. Au milieu des années 80, la Chine a apporté des changements qualitatifs à sa stratégie de développement ; ainsi, d'une économie rurale, elle est passée à une économie orientée vers les exportations. Au cours de cette période, l'intégration de la Chine dans l'économie mondiale s'est accélérée.

On observe une diminution marquée de l'incidence de la pauvreté en Chine rurale jusqu'au milieu des années 80. Par la suite, le taux de réduction a ralenti considérablement pour se stabiliser complètement au début des années 90 (tableau 13), d'où une augmentation du taux de pauvreté absolue. Dans les régions urbaines de la Chine, l'incidence de la pauvreté a diminué constamment jusqu'à la fin des années 80. Dans les années 90, on constate en revanche une augmentation des cas de pauvreté extrême. Dans l'ensemble, le bilan de la Chine pour ce qui est de la réduction de la pauvreté durant le processus accéléré d'intégration dans l'économie mondiale a été médiocre, contrastant avec sa remarquable croissance au cours de la même période.

La réduction asymétrique de la pauvreté, avant et après 1985 en Chine rurale, s'explique en grande partie par un ralentissement de la croissance des revenus *personnels* (variable prise en compte dans le calcul du seuil de

Tableau 13. Incidence de la pauvreté en Chine
(% de la population sous le seuil de la pauvreté)

Année	Milieu rural		Milieu urbain	
	RSP standard	RSP faible	RSP standard	RSP faible
1980	59,8	40,8	—	—
1981	48,3	30,3	44,3	20,1
1983	26,4	14,3	—	—
1985	24,5	14,0	26,2	12,7
1988	27,0	16,1	—	—
1989	—	—	17,7	7,4
1990	23,9	13,9	15,0	7,4
1991	—	—	12,2	4,7
1992	22,9	13,6	—	—
1993	23,7	14,1	—	—
1994	23,1	13,6	12,0	5,9

Note : Estimations tirées de Khan (1996c). RSP désigne le revenu au seuil de pauvreté.
— = non disponible.

¹³ La présente analyse des tendances de la pauvreté en Chine est basée sur l'étude détaillée de Khan (1996c) que nous ne pouvons reproduire ici en raison d'un manque d'espace.

pauvreté). Avant 1985, les revenus personnels avaient rapidement augmenté en raison du taux de croissance élevé de la production agricole et d'une nette amélioration des termes de l'échange dans le secteur de l'agriculture. Cette croissance a été suffisamment marquée pour faire contrepoids à une certaine augmentation des inégalités dans la répartition des revenus personnels. Après 1985, le taux de croissance des revenus personnels a considérablement fléchi, en raison de la réduction de la croissance de la production agricole et du déclin ou de la stagnation des termes de l'échange dans le secteur de l'agriculture. La hausse des revenus personnels n'était plus suffisamment forte pour annuler l'effet des inégalités croissantes. Comme la plupart des pauvres de la Chine vivent dans les régions rurales, la baisse du taux de réduction de la pauvreté rurale s'est répercutée sur le taux à l'échelle du pays.

Jusqu'à la fin des années 80, le taux de croissance du revenu personnel dans les régions urbaines de la Chine a été assez élevé pour annuler facilement l'effet d'une augmentation modérée des inégalités. Depuis, la croissance des revenus personnels s'est accélérée, mais elle ne peut toutefois pas faire contrepoids à l'augmentation marquée des inégalités dans la répartition des revenus.

L'étude de la situation en Chine souligne le fait que le taux de croissance du PIB est un piètre prédicateur du taux de croissance des revenus personnels, une variable importante dans l'évaluation de la pauvreté. Ceci est dû en partie aux politiques macroéconomiques relatives au taux de capitalisation et en partie aux changements dans les termes de l'échange sectoriels qui jouent un rôle important dans le transfert de la croissance globale à la croissance sectorielle.

Le taux d'industrialisation sans précédent qu'a connu la Chine au cours du processus d'intégration dans l'économie mondiale (1984-1994) a contribué à concentrer les revenus de deux façons importantes. Premièrement, l'élasticité de l'emploi par rapport à la production dans le secteur manufacturier a chuté, passant de 0,62 entre 1978 et 1984 à 0,27 entre 1984 et 1994, même si des études empiriques ont démontré que la croissance des exportations de biens manufacturés était concentrée dans les secteurs de production à fort coefficient de main-d'œuvre. Ce paradoxe pourrait trouver son explication dans la situation initiale des industries manufacturières, surtout les entreprises d'État et collectives, où l'emploi a augmenté au-delà des impératifs d'efficacité en raison de la politique sociale d'emploi garanti. Les réformes économiques dictées par la mondialisation de l'économie ont rendu de plus en plus difficile le maintien de ce système de protection sociale camouflée. Les entreprises d'État et collectives en quête d'une plus grande efficacité et ouvertes aux investisseurs étrangers ont donc commencé à

éliminer les surplus cachés de main-d'œuvre pendant la période de mondialisation. Ce processus a atteint sa vitesse de croisière après que l'on eut progressivement légiféré. La faible élasticité de l'emploi par rapport à la production observée est le résultat de deux effets divergents : *i*) une assez forte élasticité du marché de l'emploi mesurée selon une intensité constante de l'emploi par travailleur et *ii*) une augmentation de l'intensité de l'emploi attribuable à une réduction du chômage camouflé dans les industries. Ce processus favorise certainement l'efficacité et l'on peut faire valoir que ses effets distributifs négatifs pourront être atténués par des politiques sociales appropriées, telles que la mise en place d'un système structuré d'assurance-chômage ou un programme accéléré de travaux publics. Deuxièmement, on constate que la croissance est fortement concentrée dans les plus riches provinces côtières et de l'Est, régions où il est plus facile d'attirer l'IED. Ces tendances sont étroitement liées aux réformes visant à faciliter l'intégration de la Chine dans l'économie mondiale, sans politique compensatoire pour protéger les sans-emploi et les régions plus pauvres.

Certains aspects de la politique de développement ont contribué à l'incapacité de faire contrepoids aux déséquilibres provoqués par l'intégration accélérée de la Chine dans l'économie mondiale. Ainsi, les pressions exercées pour atteindre un taux de capitalisation toujours plus élevé a constitué un obstacle au transfert de la croissance du PIB à la croissance des revenus personnels. Les changements dans la composition des dépenses et crédits publics, qui favorisent les zones urbaines des provinces les plus riches au détriment des régions rurales, ont empêché de soulager la pauvreté en général. La politique permettant aux entreprises d'État et collectives de se défaire de la main-d'œuvre sous-employée afin de mieux s'intégrer dans l'économie mondiale n'a pas été assortie de mesures adéquates de protection des sans-emploi. Tandis que la tolérance implicite de la migration a été bénéfique pour les pauvres, la discrimination encore exercée contre les migrants est néfaste pour eux¹⁴. Les changements effectués dans les établissements d'enseignement et de santé n'ont pas été complétés par des mesures compensatoires telles que l'allocation de fonds publics qui auraient rendu ces services accessibles aux pauvres¹⁵.

¹⁴ Il y a eu un vaste mouvement migratoire des régions rurales vers les villes en Chine, alors que la migration était auparavant assujettie à l'application stricte d'un système de permis de résidence. On a assoupli la réglementation régissant l'obtention de permis de résidence et toléré les mouvements migratoires, mais les migrants n'ont pas eu accès aux services publics tels que l'éducation aux enfants, les soins de santé et le logement.

¹⁵ Ces services étaient autrefois offerts par des institutions collectives. Après leur démantèlement, aucune disposition adéquate n'a été prise pour que les administrations locales, ou autres organismes, prennent la relève.

Philippines

Étant donné le taux de croissance lamentable enregistré aux Philippines jusqu'au début des années 90, il est peu probable que ce pays réduise son taux de pauvreté. Il est donc assez étonnant de constater que l'incidence de la pauvreté a malgré tout diminué, bien que faiblement, entre 1985 et 1991 (tableau 14). Un regain de croissance en 1994 a contribué à la réduction de la pauvreté dans les régions urbaines. Le rapport entre la croissance, les inégalités et la pauvreté varie suivant les périodes. Entre 1985 et 1988, le taux de croissance du PIB réel par habitant se situait à 12 p. 100. D'après différentes enquêtes sur les revenus et les dépenses des familles (1985, 1988, 1991), la consommation réelle par habitant a été stagnante, témoignant de l'incapacité de transférer le taux de croissance globale du PIB à l'augmentation du niveau de vie des ménages. L'incidence de la pauvreté a toutefois diminué en raison d'une meilleure répartition des dépenses en milieu rural. Entre 1988 et 1991, la croissance du PIB par habitant a été presque nulle, tandis que les inégalités dans la répartition des revenus ont augmenté, d'où l'augmentation de l'incidence de la pauvreté.

L'intégration accélérée dans l'économie mondiale, obligeant un rajustement rapide à la baisse du taux de change, semble avoir contribué à l'appauvrissement des Philippines. Selon Balisacan (1996), une simulation à partir d'un modèle macroéconomique révèle qu'une dévaluation de 5 p. 100 augmente le rapport de pauvreté rurale calculé par dénombrement de 1,9 point de pourcentage et le rapport de pauvreté urbaine de 2,5 points de pourcentage. Comme la production agricole est plus exportable que la production industrielle aux Philippines, la dévaluation fait monter considérablement les prix dans les régions rurales. L'amélioration connexe des termes de l'échange ne profite guère aux pauvres des régions rurales qui sont

Tableau 14. Incidence de la pauvreté aux Philippines
(% de la population vivant sous le seuil de la pauvreté)

Année	Milieu rural	Milieu urbain
1985	56,4	37,9
1988	52,3	34,3
1991	55,1	35,6
1994	53,7	28,8

Note : Le seuil de pauvreté est celui officiellement établi par l'Inter-agency Technical Working Group on Poverty Determination; ce seuil est relativement élevé par rapport au seuil de pauvreté de l'Indonésie et de la Thaïlande. Pour obtenir les sources de ces évaluations, voir Balisacan (1996).

généralement des travailleurs ou de petits agriculteurs sans terres, acheteurs nets de produits alimentaires. Les pauvres des régions urbaines font également face à une hausse du prix des aliments plus forte que leurs gains nominaux.

Conclusion

Au cours des années 80 et au début des années 90, les six pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est ont mieux réussi à s'intégrer dans l'économie mondiale en augmentant leur part du marché mondial des exportations et de l'IED. Le succès des NPI des deux paliers a été considérablement facilité par l'efficacité relative des industries que les anciennes politiques de développement avaient favorisées. Ces politiques leur ont permis d'être compétitifs sur les marchés internationaux marqués par la libéralisation des échanges commerciaux. Leur capacité de soutenir la concurrence à l'échelle internationale est un autre élément fondamental qui leur a permis de mieux s'intégrer dans l'économie mondiale.

Ces pays ont également connu une forte croissance économique durant la période de mondialisation parce qu'ils ont su préserver les éléments positifs de leurs anciennes politiques de développement et les renforcer par une réforme axée sur l'amélioration de l'efficacité, mise en œuvre dans le cadre de leur intégration à l'économie mondiale. L'accent mis sur la technologie de l'information, plus particulièrement dans les NPI de premier palier, a été un autre facteur important de leur intégration à l'économie mondiale et de la forte croissance économique. Leur croissance durant la période de mondialisation ne s'est pas accompagnée d'une croissance significative des inégalités dans la répartition des revenus. Par conséquent, tous ont connu une réduction continue de l'incidence de la pauvreté.

La Chine a réussi de façon remarquable à accroître sa part du marché mondial et sa part d'IED grâce à un changement radical dans sa politique de développement davantage orientée vers les exportations et le maintien de la compétitivité sur les marchés internationaux. L'utilisation plus efficace de ses ressources, combinée à une augmentation soutenue des taux d'investissement intérieur, lui a permis d'enregistrer un taux de croissance très élevé du PIB. Ce processus a cependant donné lieu à une forte augmentation des inégalités et à un ralentissement de la réduction de la pauvreté, situation que la Chine avait déjà connue avant son intégration dans l'économie mondiale.

Les Philippines n'ont pas réussi à profiter du processus de mondialisation faute d'avoir pu soutenir la concurrence sur les marchés internationaux

et d'avoir réussi à sortir assez vite du régime inefficace d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations. L'instabilité politique et l'absence d'une stratégie de développement cohérente ont entraîné une diminution du taux d'investissement et une stagnation prolongée du PIB dont le pays ne fait que commencer à s'extirper.

Il est bon de souligner que certains éléments de la mondialisation peuvent avoir des effets de redistribution asymétriques selon les circonstances. La libéralisation du commerce et les rajustements du taux de change semblent avoir amélioré la répartition des revenus en Thaïlande mais avoir été nuisibles à la population pauvre des Philippines. Il faut également être prudent avant de prétendre que les effets distributifs négatifs qui se sont fait sentir en Chine et aux Philippines sont attribuables à l'intégration accélérée de ces pays dans l'économie mondiale. Dans le cas de la Chine, les effets distributifs négatifs, attribuables aux distorsions initiales de ses industries, se sont révélés transitoires. Ils auraient pu être annulés par des politiques compensatoires au cours de la période de transition¹⁶. Aux Philippines, la pauvreté persistante est principalement liée à un faible taux de croissance. Si les Philippines avaient réussi à mieux s'intégrer dans l'économie mondiale, la croissance de ce pays aurait assurément été plus forte.

¹⁶ Force est de reconnaître que ces politiques compensatoires auraient pu modifier le processus de mondialisation. Des investissements publics régionaux plus équilibrés auraient peut-être modifié le volume et le type d'IED. De même, une politique assurant une meilleure protection sociale aurait pu réduire le taux de capitalisation et le taux de croissance.

Chapitre 6

Incidence de la mondialisation en Afrique

S.M. Wangwe et Flora Musonda

L'Afrique est le continent le moins développé au monde, comme en témoigne le faible revenu par habitant de nombreux pays qui le composent. L'absence d'infrastructures, notamment dans le secteur des télécommunications, rend difficile l'établissement de liens avec le monde extérieur et à l'intérieur même de l'Afrique, le secteur de la technologie est peu innovateur, les dépenses dans le secteur de la recherche-développement (R-D), peu élevées et les services sociaux, insuffisants.

Dans le présent chapitre, nous examinerons la position de l'Afrique dans l'économie mondiale. La première section traite des programmes d'ajustements structurels (PAS) conçus pour favoriser l'ouverture de l'Afrique aux marchés mondiaux. La deuxième section traite des divers aspects de la marginalisation dans le secteur du commerce, des investissements, y compris l'investissement étranger direct (IED), et de la technologie de l'information. La troisième section porte sur les facteurs qui influent sur l'intégration de l'Afrique dans les marchés mondiaux tandis que la quatrième concerne les effets de la mondialisation sur la croissance, la pauvreté et l'emploi en Afrique au cours des années 80 et 90.

Libéralisation et ajustement structurel

La plupart des pays d'Afrique ont mis en œuvre des réformes économiques sous forme de PAS. Les réformes économiques sont manifestement liées à la mondialisation. La libéralisation des échanges commerciaux, par exemple, peut être une réforme structurelle qui, dans bien des cas, ouvre de nouveaux débouchés au commerce tout en intensifiant la concurrence. En revanche, la mondialisation peut exacerber cette concurrence. Il est donc difficile de distinguer les effets qui sont attribuables aux PAS de ceux qui procèdent de la mondialisation. Nous résumerons les faits saillants des PAS et de la mondialisation pour faire ressortir quelques-uns des liens les plus importants.

Les gouvernements africains ont institué les PAS pour mettre un terme aux crises économiques causées par différents facteurs internes et externes. Parmi les facteurs externes, on relève les hausses du prix du pétrole, la détérioration cyclique des termes de l'échange, les sécheresses, les guerres et les bouleversements politiques. Les facteurs internes comprennent les politiques inadéquates — telle la surévaluation de la monnaie nationale, qui a nui aux exportations —, les subventions à l'importation et les distorsions dans la structure des prix des facteurs, qui ralentissent la croissance globale. L'omniprésence du secteur public se traduit par la lourdeur et l'inefficacité de la fonction publique et par l'intervention du gouvernement dans la production directe de produits et de services par l'entremise d'une myriade de sociétés publiques déficitaires. Cela a entraîné d'importants déficits budgétaires, financés par le seigneurage, et provoqué une forte inflation. La politique fermée de remplacement des importations, soutenue par le recours généralisé aux obstacles tarifaires et aux contingentements en vue de protéger des entreprises manufacturières non compétitives, a étouffé toute forme de réaction novatrice à la concurrence mondiale. Une réglementation excessive des prix a été imposée pour mieux composer avec les forces du marché et une bureaucratie corrompue a privilégié la délivrance de permis plutôt que de s'en remettre aux forces du marché pour répartir efficacement les ressources. Ces politiques ont alimenté la course aux rentes et découragé la production agricole. Les gouvernements dirigent de façon abusive des systèmes fiscaux inefficaces, ont démesurément recours au crédit (émission de bons du Trésor), fixent les taux d'intérêt et contrôlent le crédit.

La libéralisation des services financiers n'a pas aidé les fragiles institutions financières à acquérir de l'expertise. Les banques étrangères hésitent à investir dans ces pays qui leur sont désormais accessibles. L'insolvabilité des banques et les infrastructures quasi inexistantes ont retardé la mise en place d'un système financier efficace.

Les politiques néfastes adoptées dans le cadre de programmes de réforme économique sont à l'origine des piètres performances du secteur manufacturier. Ainsi, la dévaluation de la monnaie nationale a provoqué une hausse des coûts des importations et, partant, des coûts de production. La libéralisation du commerce a aggravé les problèmes des industries nationales. Des produits de base peu coûteux importés de pays en développement techniquement avancés, particulièrement de l'Asie du Sud-Est, ont rapidement envahi les marchés africains (Bagachwa *et al.*, 1995 ; ONUDI, 1996). Les associations manufacturières du Ghana, du Nigeria et de la Zambie ont fait état de pratiques de dumping et de concurrence déloyale. Dans certains cas, les réformes à l'étranger ont forcé petites et grandes entreprises à se livrer à une concurrence excessive, réduisant ainsi leurs marges bénéficiaires et leur volume de vente. Dans d'autres, ces réformes ont entraîné la fermeture d'usines, plus spécialement dans les industries de production à petite échelle, moins compétitives, telles que celles du savon, de la chaussure, du textile et du chinage de pièces de tissu par teinture. Si la libéralisation du commerce a favorisé les échanges commerciaux, elle a découragé les investissements dans les activités productives à long terme.

Par ailleurs, la libéralisation des importations a permis à de petites entreprises et à des entreprises du secteur informel d'avoir accès aux matières premières, aux outils et aux pièces de rechange. C'est particulièrement le cas des petits détaillants, des tailleurs et des entreprises d'alimentation et de travail du bois. La libéralisation des importations a également amélioré l'approvisionnement en général.

La capacité des gouvernements africains de gérer leur économie s'est détériorée depuis l'implantation des réformes économiques et, dans bien des pays, les politiques antérieures ont miné la capacité du secteur privé de compenser la diminution du rôle de l'État dans l'économie. Là où le secteur privé est fort, il est dominé soit par des minorités ethniques, Asiatiques en Afrique de l'Est et blancs en Afrique du Sud, soit par des filiales de sociétés transnationales. Il n'est pas évident que les liens internationaux créés par le secteur privé non indigène favoriseront l'économie nationale. Le secteur privé indigène des pays d'Afrique pourra améliorer sa performance dans la mesure où les gouvernements voudront jouer un rôle actif dans le développement des capacités nationales, rationaliser le secteur public et favoriser la coopération entre les secteurs public et privé.

Des évaluations préliminaires indiquent que la réaction des pays africains aux PAS varie selon un certain nombre de facteurs, tels que la

situation du pays avant l'implantation des réformes, le rythme, l'intensité et la durabilité de ces réformes, les ressources disponibles et l'entrée de capitaux qui viennent s'ajouter aux ressources nationales.

Marginalisation de l'Afrique

Les PAS n'ont pas réussi à intégrer efficacement l'Afrique dans l'économie mondiale. La diminution de la part détenue par l'Afrique aux chapitres du commerce mondial, de l'investissement et de la technologie de l'information sont des signes évidents de la faiblesse de son intégration. Dans la présente section, nous examinerons ces trois facteurs de marginalisation dans les principales régions de l'Afrique, soit l'Afrique de l'Est, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique australe et l'Afrique du Nord.

Commerce

La part du commerce international que détient l'Afrique est petite et continue de s'amenuiser, son marché étant axé vers l'exportation de produits primaires et l'importation de produits non primaires. Ainsi, la part que ce continent détenait entre les années 1960 et 1965 se situait entre 4,1 p. 100 et 4,9 p. 100 ; elle a fluctué autour de 4,4 p. 100 durant les années 70 pour passer à 2 ou 3 p. 100 dans les années 90. Sa part des exportations mondiales est passée de 4,7 p. 100 en 1975 à 2 p. 100 en 1990, tandis que la part du marché détenue par les pays les moins avancés a connu une baisse encore plus prononcée, passant de 0,6 p. 100 à 0,2 p. 100 (ONUDI, 1993).

Le tableau 1 présente quatre indicateurs de croissance des exportations : les exportations par rapport au produit intérieur brut (PIB) ; le taux de croissance des exportations ; les exportations des produits manufacturiers ; les exportations de machinerie. Entre 1980 et 1994, la contribution des exportations au PIB a légèrement augmenté dans de nombreux pays, mais diminué dans certains autres, notamment en Algérie, au Congo, au Nigeria, au Togo, en Ouganda et en Zambie. De même, les exportations ont connu une croissance négative en Côte d'Ivoire, au Nigeria, en Tanzanie et en Zambie au cours des années 80, ainsi qu'en Algérie, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, à Maurice et au Togo dans les années 90. Maurice a été le seul pays d'Afrique à enregistrer une croissance des exportations supérieure à 10 p. 100 dans les années 80. La part du marché des exportations manufacturières des pays africains est mince, à l'exception du Kenya, de Maurice, du Sénégal, de la Tunisie et du Zimbabwe. La part du marché des exportations du

Tableau 1. Indices de croissance des exportations dans les pays d'Afrique

Pays	Exp. en % du PIB		Taux de croissance des exportations (% par année)			Exp. de produits manufacturés (% des exp. tot.)		Exp. de machinerie (% des exp. tot.)		
	1980	1994	1970-1980	1980-1990	1990-1994	1980	1993	1970	1980	1991
Afrique de l'Est										
Kenya	28	39	-2,2	4,3	0,4	12	29	0,3	0,7	10,6 ^a
Tanzanie	14	24	-6,8	-1,8	10,0	14	—	—	0,6	2,6 ^b
Ouganda	19	8	-10,5	2,3	5,3	3	1	—	2,7	0,5
Afrique de l'Ouest										
Bénin	23	27	-5,3	-2,2	1,9	8	11	—	—	—
Côte d'Ivoire	35	47	3,2	-1,0	-1,2	—	16	1,1	—	2,1
Ghana	8	25	-8,0	2,5	7,5	1	24	0,1	—	0,2
Malawi	25	29	3,9	2,5	0,4	7	4	0,2	0,1	0,2
Mauritanie	37	43	-5,3	3,4	-3,8	2	1	0,4	1,4	0,2
Nigeria	29	22	1,4	-0,3	1,7	0	2	—	0,1	0,1
Sénégal	28	36	-1,3	2,8	1,4	15	22	4,2	3,0	2,1
Togo	51	30	1,5	0,6	-13,6	11	9	2,0	1,7	1,0
Afrique australe										
Lesotho	20	15	—	4,1	10,6	—	—	—	—	—
Maurice	51	59	6,0	10,4	4,6	27	90	0,1	2,8	2,0
Zambie	41	34	-0,5	-3,3	13,7	6	9	—	—	—
Zimbabwe	30	39	2,8	5,4	4,5	38	38	—	1,9	1,8
Afrique du Nord										
Algérie	34	24	1,1	4,1	-0,4	0	4	1,6	—	0,7
Maroc	17	22	-0,6	5,6	2,1	23	57	0,5	0,6	5,9
Tunisie	40	45	0,2	5,6	5,9	36	75	0,4	2,3	8,1

Sources : Banque mondiale (1993c, 1995c, 1996e).

Note : — = non disponible.

^a 1990.^b 1989.

Zimbabwe est demeurée constante entre 1980 et 1993. Enfin, les exportations de machinerie ont été très faibles dans tous les pays, sauf au Cameroun, au Kenya et en Tunisie. Cette très faible part du marché donne à penser que l'Afrique a pris du retard et qu'elle ne peut soutenir la concurrence du reste du monde. Les taux de croissance de la productivité ainsi que les innovations et les progrès technologiques ont été beaucoup plus faibles en Afrique qu'ailleurs. Les variations enregistrées dans les sous-régions ne sont pas de bons indicateurs de la situation d'ensemble. En général, la croissance des exportations a été plus rapide en Afrique australe dans les années 90 et la contribution des produits manufacturés au PIB tend à y être plus élevée que dans les autres régions d'Afrique.

Depuis l'indépendance, la structure des produits de base est demeurée sensiblement la même, comme le montrent les indices de concentration et de diversification pour les années 1970 et 1990 (tableau 2). La dépendance envers les produits primaires persiste. Cependant, des changements dans la

Tableau 2. Indices de la diversification et de la concentration des exportations de certains pays d'Afrique (1970 et 1990)

Pays/région	Nombre de produits exportés ^a		Indice de diversification ^b		Indice de concentration ^c	
	1970	1990	1970	1990	1970	1990
Afrique de l'Est						
Kenya	17	123	918	806	499	309
Tanzanie	49	74	848	832	255	262
Ouganda	28	26	916	948	596	699
Afrique de l'Ouest						
Côte d'Ivoire	81	130	863	856	422	312
Gabon	21	39	883	913	5	77
Ghana	24	56	941	907	752	377
Nigeria	83	117	875	915	583	952
Sénégal	82	92	793	857	311	28
Afrique australe						
Maurice	9	101	968	711	93	338
Zambie	22	45	963	932	952	823
Zimbabwe	—	165	—	782	—	327
Afrique du Nord						
Algérie	76	85	831	883	652	554
Égypte	87	154	784	7	442	44
Maroc	84	155	816	756	292	166
Tunisie	70	174	754	668	26	2

Source : CNUCED (1984, 1991) ; secrétariat de la Commission économique pour l'Afrique (CEA).
Note : — = non disponible.

^a Produits dont les exportations ont été supérieures à 50 000 \$ en 1970 et à 100 000 \$ en 1990, ou qui représentent plus de 0,3 p. 100 des exportations totales du pays.

^b Part des exportations nationales des principaux produits de base.

^c Indice Hirschman normalisé pour obtenir des valeurs se situant entre 0 et 1 (concentration maximale).

nature des exportations, tels qu'une hausse des exportations de produits manufacturés, peuvent favoriser les progrès technologiques, dynamiser l'avantage comparatif et accroître la productivité.

Le prix des produits de base a bondi et, d'après les prévisions, une certaine pression à la hausse se fera encore sentir au cours des prochaines années. À cause de problèmes d'approvisionnement, certains pays d'Afrique n'ont pu tirer profit de la hausse des prix des produits de base et devront donc déployer tous les efforts possibles pour augmenter leur volume d'exportation et, ainsi, leurs revenus. Cependant, les pays d'Afrique doivent utiliser ces revenus supplémentaires pour accroître leur capacité de production et leur compétitivité à l'échelle internationale. Ils doivent également diversifier leur économie, particulièrement leurs exportations, parce que le prix élevé des produits de base ne sera peut-être pas toujours maintenu.

Avec la libéralisation du commerce international et l'interdépendance accrue des économies nationales, les pays africains peuvent s'attendre à ce que la concurrence soit plus féroce dans le domaine des exportations des produits manufacturés et des produits primaires. S'ils ne réagissent pas, leur part du marché mondial continuera de s'effriter au profit d'autres pays, même dans les secteurs traditionnels d'exportation, tels le cacao, l'huile de palme et le café. La diversification de la production et des exportations étant une entreprise à moyen et à long terme, les pays africains devront également être plus compétitifs dans les secteurs traditionnels d'exportation. Il leur faudra adopter des politiques macroéconomiques et sectorielles, notamment l'établissement de taux de change concurrentiels et des mesures pour réduire les coûts de production nationale, améliorer leur compétitivité dans les facteurs hors-prix tels que la commercialisation, assistée notamment par l'auto-route de l'information, dont il est question plus loin.

Les accords commerciaux préférentiels conclus avec l'Union européenne ou dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) par l'entremise de la Convention de Lomé sont actuellement remis en question. Il est probable que l'application des accords de l'Uruguay Round éliminera graduellement ces accords préférentiels. Bien que l'on estime à 213 milliards de dollars les gains effectués à la suite des négociations commerciales de l'Uruguay Round, l'Afrique, à l'exclusion de l'Égypte et de la Libye, risque de perdre 2,6 milliards de dollars par année (voir Martin et Winters, 1995).

Investissement

La base manufacturière de faible envergure et la piètre performance au chapitre des exportations dont il a été question précédemment concordent avec le faible taux d'investissement en Afrique subsaharienne. Les investissements privés et publics sont demeurés modestes, même dans les pays d'Afrique où les réformes se sont révélées les plus réussies. Exprimés en pourcentage du PIB, les investissements ont diminué de façon significative à partir des années 70 jusque dans les années 90, passant de près de 26 p. 100 à un peu plus de 16 p. 100 (tableau 3). Le tarissement des fonds en provenance de l'étranger au début des années 80 a contribué à la diminution des investissements. La diminution de l'investissement intérieur brut traduit une baisse du taux d'épargne brut : l'épargne publique a connu une baisse de 2 p. 100 en moyenne par année. Dans bien des cas, les investissements publics dans l'infrastructure et dans le secteur social ont péréclité pendant l'implantation des réformes économiques. Les établissements de science et technologie, les secteurs des télécommunications, de production d'énergie et de l'éducation ont tous fait face à des réductions d'investissement.

La durabilité des réformes économiques et la crédibilité des politiques gouvernementales sont importantes pour attirer les investissements dans les secteurs de développement à moyen et à long terme. Les bailleurs de fonds et les institutions financières internationales (IFI) ont rendu crédibles les gouvernements africains durant l'implantation des réformes économiques. Les investisseurs recherchent la stabilité macroéconomique. L'allègement de la dette et des investissements sélectifs réussirait peut-être davantage à asseoir la stabilité macroéconomique que les politiques commerciales imposées par les IFI.

Malgré la libéralisation des politiques régissant les investissements dans de nombreux pays, l'Afrique est marginalisée en ce qui concerne l'investissement étranger direct (IED) (tableau 4). La majeure partie de l'IED en Afrique est concentrée dans un petit nombre de pays dotés de ressources naturelles, de pétrole surtout. L'Afrique subsaharienne n'a pas réussi à attirer

Tableau 3. Investissements publics et privés en Afrique subsaharienne
(moyennes pondérées) (pourcentage du PIB) (1970-1994)

Type d'investissement	Période		
	1970-1979	1980-1989	1990-1994
Privés	12,2	9,8	10,0
Publics	13,6	9,5	6,3
Total	25,8	19,3	16,3

Source : SFI (1995).

Tableau 4. Investissement étranger direct net (en millions de dollars) (prix courants)

Région	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Afrique subsaharienne	-730 (-112,3)	780 (35,4)	568 (34,2)	1 212 (59,1)	1 089 (44,1)	2 473 (61,3)	809 (44,4)	1 897 (77,7)	1 571 (57,7)	1 713 (59,2)	3 116 (68,0)
Afrique subsaharienne à l'exclusion de l'Afrique du Sud	40 (6,1)	1 280 (58,2)	688 (41,4)	1 372 (66,9)	991 (40,2)	2 463 (61,0)	814 (44,6)	1 905 (78,0)	1 576 (57,9)	1 721 (59,4)	3 111 (67,9)
Afrique de l'Ouest	-472 (-72,6)	464 (21,1)	91 (5,5)	791 (38,6)	444 (18,0)	1 988 (49,2)	703 (38,6)	883 (36,2)	1 022 (37,5)	1 538 (53,1)	2 353 (51,4)
Afrique de l'Est	78 (12,0)	13 (0,6)	28 (1,7)	45 (2,2)	-200	61 (1,5)	57 (3,1)	20 (0,8)	21 (0,8)	25 (0,9)	72 (1,6)
Afrique centrale	223 (34,3)	390 (17,7)	184 (11,1)	153 (7,5)	171 (6,9)	-129 (-3,2)	-11 (-0,6)	-67 (-2,7)	30 (1,1)	-11 (-0,4)	-42 (-0,9)
Afrique du Nord	80 (12,3)	1 421 (64,6)	1 093 (65,8)	838 (40,9)	1 378 (55,9)	1 378 (38,8)	1 014 (55,6)	544 (22,3)	1 152 (42,3)	1 182 (40,8)	1 464 (32,0)
Toute l'Afrique	-650	2 201	1 661	2 050	2 467 (8,9) (1,2)	4 037 (14,1) (2,0)	1 823 (5,3) (0,9)	2 441 (6,0) (1,5)	2 723 (5,0) (1,6)	2 895 (3,9) (1,4)	4 580 (5,4) (2,1)

Source : Banque mondiale (1996a).

Note : Les chiffres entre parenthèses désignent les pourcentages de l'IED total en Afrique ; les pourcentages de la rangée « Toute l'Afrique » représentent les pourcentages de l'IED total dans les pays en développement et le monde.

beaucoup d'IED. Pour l'essentiel, les ressources que reçoit cette région de l'extérieur sont des prêts consentis par les administrations publiques, l'IED ne représentant que 12 p. 100 du total consenti en 1993 (CNUCED, 1995a, 1995b). Si l'on fait abstraction de la récente poussée d'IED en Angola et au Nigeria, la région dans son ensemble a enregistré un recul au regard de l'IED en 1994. Au cours des dernières années, la Société financière internationale (SFI) a établi plusieurs programmes, notamment l'African Project Development Facility et l'African Enterprise Facility. Cependant, les investissements de la SFI n'ont été que de l'ordre de 600 000 \$ en 1994, comparativement à une moyenne de 12,3 millions de dollars ailleurs. En 1994, la part des investissements de la SFI en Afrique subsaharienne a été réduite de moitié par rapport aux années 70 et 80 (Helleiner, 1996).

La part d'IED détenue par l'Afrique en proportion du montant total accordé aux pays en développement est passée de 11 p. 100 entre 1986 et 1990 à 6 p. 100 entre 1991 et 1993 et à 4 p. 100 en 1994. L'afflux net de ressources a considérablement décliné en Afrique, passant de 24,1 milliards de dollars en 1992 à 19 milliards en 1993, soit une diminution de près de 21 p. 100. On a largement attribué ce recul à la réduction des programmes d'aide financière bilatéraux. La réduction des programmes officiels d'aide financière au développement n'a pas été compensée par un apport accru de capitaux privés, ni par une hausse des revenus d'exportation. Qui plus est, cette réduction a provoqué une diminution des importations, comme ce fut le cas en 1993.

Technologie de l'information

Les investissements dans le domaine de la technologie en Afrique, en R-D par exemple, sont très faibles et ne cessent de diminuer. L'Afrique n'a investi que 0,33 p. 100 de son PIB dans le domaine de la technologie en 1970. Ce pourcentage est tombé à 0,29 p. 100 en 1990 (voir tableau 9, chapitre 7). Exception faite de l'Afrique du Sud, les dépenses des pays d'Afrique au titre du matériel de télécommunication ne représentaient, en 1986, que 0,7 p. 100 des dépenses effectuées à ce chapitre partout dans le monde. En outre, seuls quelques pays ont investi dans ce secteur : l'Algérie, la Libye, le Kenya, le Zimbabwe, le Nigeria, le Maroc, la Côte d'Ivoire et la Tunisie. La faiblesse du PIB et de la croissance enregistrée dans la plupart des pays africains (voir tableau 6) explique la vétusté de l'infrastructure de télécommunication et les niveaux peu élevés de télédensité. Le réseau de télécommunication africain se développe à un rythme très lent par rapport aux standards internationaux. L'Afrique du Sud est le seul pays doté d'un bon

système de télécommunications. Au tableau 5, nous comparons l'infrastructure des télécommunications de l'Afrique du Sud à celle du reste de l'Afrique. L'indicateur le plus frappant est la télédensité : en Afrique du Sud, elle est de 9,5 lignes principales pour 100 personnes, tandis que dans le reste de l'Afrique subsaharienne, elle n'est que de 0,5. Environ 33 p. 100 des lignes principales d'Afrique et près de 84 p. 100 de tous les abonnés au téléphone cellulaire se trouvent en Afrique du Sud.

L'infrastructure de l'Afrique du Nord est de beaucoup supérieure à celle de l'Afrique subsaharienne pour ce qui est des lignes principales et de la télédensité. Cependant, l'Afrique du Nord a beaucoup moins d'abonnés au téléphone cellulaire.

L'absence de logiciels offerts dans les langues locales pose également un sérieux problème, même en Afrique du Sud, un pays relativement plus avancé. Certains pays ont tenté d'adapter les ordinateurs à leur langue locale. En Éthiopie, par exemple, on a conduit des recherches pour exploiter à fond le potentiel des ordinateurs dans la langue nationale du pays et étendre l'usage de la technologie de l'information à tous les secteurs de l'économie¹.

L'accès à la technologie de l'information est lié à l'achat d'électricité, entre autres choses, ainsi qu'à l'éducation et à l'acquisition de connaissances en informatique. Les groupes économiquement défavorisés sont moins susceptibles de pouvoir se procurer du matériel informatique. Étant donné que

Tableau 5. Comparaison de l'infrastructure de télécommunication d'Afrique du Sud avec celle d'autres pays d'Afrique 1995

Indicateur	Afrique du Sud	Afrique subsaharienne	Afrique du Nord
Lignes principales (millions)	3 844,5 (32,5 %)	2 628,1 (22,2 %)	5 363,6 (45,3 %)
Télédensité (lignes principales par 100 habitants)	95	5	42
Abonnés au téléphone cellulaire	520 000 (83,9 %)	63 554 (10,3 %)	36 000 (5,8 %)

Source : ITU (1996).

Note : Les pourcentages sur l'ensemble des pays d'Afrique sont entre parenthèses.

¹ Le gouvernement éthiopien a mis sur pied le National Computer Centre (NCC) en 1987, sous l'égide de la commission des sciences et technologies de l'Éthiopie. Le NCC a mis au point des progiciels d'application en amharique (p. ex. le système d'exploitation « AGAFARI » et le programme d'édition « MAHTEME » en amharique) et a encouragé l'utilisation d'ordinateurs personnels dans la langue locale pour le traitement de texte, les bases de données, l'édition, l'analyse statistique, les chiffriers électroniques, etc. Pour utiliser l'amharique, on a élaboré une nouvelle composante pour les ordinateurs personnels. Il existe également des microplaquettes à imprimantes pour la langue amharique.

les femmes sont sous-représentées dans le système d'éducation, elles ont vraisemblablement moins de chances d'accéder à cette technologie. De plus, le recours à des symboles, des images, des sons et une langue appartenant à une culture donnée peut rendre l'autoroute de l'information éminemment « exclusionniste » (voir Marcelle, 1996).

En Afrique, l'automatisation dans les usines et l'informatisation dans les industries ne sont pas très répandues, ce qui empêche les sociétés d'être concurrentielles à l'échelle internationale. La plupart des pays africains ont recours aux importations dans le secteur de la technologie de l'information, notamment pour les machines-outils commandées par ordinateur, utilisées principalement dans l'industrie de la défense².

La fabrication locale de matériel informatique est presque inexistante³. Les politiques gouvernementales ont également entravé la diffusion des ordinateurs dans le passé. Ainsi, de 1974 jusqu'aux années 80, la Tanzanie a banni l'importation d'ordinateurs sous prétexte qu'ils étaient des objets de luxe. Certains pays ont refusé de se brancher à l'autoroute de l'information en raison de l'information indésirable qu'elle pouvait véhiculer. Un pays peut donc de plein gré se priver des avantages qu'il peut tirer des nouvelles technologies (Ramani, 1996).

Les accords de l'Uruguay Round ont officialisé et universalisé les droits de propriété intellectuelle (Correa, 1996). Pour les pays en développement, ces accords se traduiront par un accès plus coûteux aux programmes existants, parce qu'il sera plus difficile de se livrer à la piraterie. Il est évident que l'on fait du piratage dans de nombreux pays d'Afrique, bien qu'il n'existe pas de données précises à ce sujet. Les logiciels piratés (comprenant les disquettes) sont offerts à plus bas prix. De plus, une fois ces logiciels brevetés, il sera plus difficile d'avoir accès aux idées et concepts sous-jacents à leur

² Au Zimbabwe, les manufacturiers importent des machines-outils commandées par ordinateur qu'ils utilisent dans la fabrication de composants pour le matériel de transport, les machines d'exploitation minière et les armes. Ils s'en servent également pour fabriquer des instruments de précision (par exemple des moteurs diesels pour locomotives et camions, et des composants de machines agricoles et minières), souvent exportés à des pays voisins, comme le Kenya, la Tanzanie et la Zambie.

³ Parmi les initiatives entreprises au palier local pour la fabrication de matériel informatique, on relève : l'assemblage d'ordinateurs personnels au Cameroun, au Zimbabwe et au Kenya, de mini-ordinateurs en Côte d'Ivoire et de micro-ordinateurs au Maroc. En 1996, deux sociétés internationales d'informatique ont mis en œuvre des projets d'assemblage d'ordinateurs en Zambie afin d'accélérer le processus d'informatisation ; Cellcome Computers a fait construire un atelier de montage de 445 millions ZK pour son ordinateur DCS à Lusaka, tandis que Quantum Technology (Afrique) prévoit l'ouverture d'un atelier de montage d'ordinateurs de 2,2 milliards ZK. Cellcome vise principalement le marché de la Zambie, alors que Quantum vise un marché plus large, celui des utilisateurs locaux et du COMESA, le marché commun des pays d'Afrique de l'Est et du Sud.

conception, ce qui constitue un obstacle pour l'intégration de l'Afrique dans l'industrie des semi-conducteurs.

En conclusion, nous considérons que la marginalisation de l'Afrique dans le secteur de la technologie de l'information est causée par :

- l'incapacité d'obtenir du matériel de technologie de pointe en quantité suffisante ;
- la difficulté de concevoir des logiciels appropriés à la gestion des réseaux ;
- l'inefficacité et le manque de fiabilité des systèmes de télécommunications, aggravés par une distribution inégale entre les pays et à l'intérieur d'un même pays, particulièrement entre les régions rurales et les régions urbaines ;
- le manque de compétences pertinentes, qui limite le développement et l'utilisation efficace de la technologie de l'information.

Réseautage électronique

Malgré ces contraintes, plus de la moitié des pays africains disposent de certains services de courrier électronique avec des points d'accès à Internet. Cependant, l'infrastructure est désuète et l'accès à prix abordable aux communications électroniques est limité en grande partie aux capitales. Seuls Maurice, le Sénégal et l'Afrique du Sud offrent ces services à l'extérieur de leur capitale (voir Jensen, 1996).

Le secteur des affaires et la communauté professionnelle de Zambie peut accéder, depuis l'université de la Zambie, à un système de communications très moderne (Zamnet). L'université a commencé par offrir un service de courrier électronique sans frais aux organismes non commerciaux, tels que les organisations non gouvernementales, les institutions des secteurs de la santé et de l'éducation et les organismes des Nations Unies. Zamnet permet maintenant de naviguer sur le Web, d'accéder aux nouvelles du réseau et de transférer des fichiers. À l'heure actuelle, Zamnet compte plus de 600 abonnés à l'Internet. Ce service est plutôt concentré à Lusaka et dans la zone cuprifère.

Si un usager veut obtenir des renseignements concernant les services hôteliers et touristiques de Zambie, par exemple, il peut télécharger ces informations depuis la base de données Zamnet. Une société du secteur de la construction en quête d'information sur les habitations à prix modique dans le monde a trouvé ce réseau fort utile. Les banques utilisent Zamnet pour les

formulaire de déclaration des importations, ce réseau offrant des moyens rapides de communication avec le ministère des Finances et la Banque de Zambie. Des producteurs de roses l'utilisent pour mieux suivre l'évolution des marchés européens.

Zamnet peut encore prendre de l'expansion en Zambie. Telcom 2000, une source d'affaires éventuelle, a conçu un système à base de fibres optiques pour améliorer les communications dans les communautés agricoles, plus particulièrement dans les régions éloignées. Toutefois, les lignes téléphoniques insuffisantes, le nombre limité de liens avec Internet et l'ignorance de la population en ce qui concerne l'informatique ont limité sa croissance.

Le Kenya offre également des services Internet. Deux des plus importants fournisseurs ont « lancé » leurs produits en avril 1996, même si la société Kenya Posts & Telecommunications (KP&T) avait annoncé que le service Internet ne serait disponible qu'au début de mai 1997. D'après les données les plus récentes, huit sociétés de Nairobi offriront bientôt des services de courrier électronique et d'Internet au pays.

En Afrique du Sud, cinq organismes exploitent des réseaux de communications et tous souhaitent prendre de l'expansion dans le reste de l'Afrique. Telkom SA Limited domine le marché avec ses 3,7 millions de lignes principales en service. Eskom, société nationale d'électricité, dispose de son propre réseau de télécommunications et coopère avec plusieurs pays africains. Transtel est la filiale télécommunications de Transnet, société d'État d'Afrique du Sud qui œuvre dans le secteur des chemins de fer et du transport. Transtel veut prendre de l'expansion et relier toutes ses opérations effectuées en Afrique par satellite. L'Afrique du Sud a deux concurrents en téléphonie cellulaire, MTN et Vodacom. Les frais d'adhésion à Internet varient considérablement dans les différentes sous-régions d'Afrique. Par exemple, en Afrique australe, les coûts sont de 10 \$ à 100 \$ par mois, ce qui représente une somme assez importante par rapport au revenu moyen par habitant de la plupart des pays d'Afrique. Cela veut dire que même si les ordinateurs sont disponibles, l'accès à Internet sera vraisemblablement limité à très peu de gens (voir Jensen, 1996).

Coopération régionale

Quelques timides initiatives de coopération régionale ont également été entreprises pour l'implantation des réseaux électroniques. Un premier regroupement régional, formé pour mettre sur pied l'infrastructure nécessaire à l'utilisation de services Internet, vient de voir le jour à Nairobi

(Kenya), point central de l'East African Internet Association. Il prévoit fournir des services en collaboration avec ses membres du Kenya, de la Tanzanie et de l'Ouganda.

Le Trade Information Network (TINET), le Système automatique de traitement des données douanières (ASYCUDA), le Système logistique d'information rapide sur les marchandises (ACIS) et le Regional Telecommunications Programme constituent des amorces de coopération régionale utiles. TINET s'intéresse aux bases de données commerciales et à l'établissement de liens avec les points locaux faisant partie du Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA). ASYCUDA se spécialise dans le traitement de l'information douanière des pays membres. En 1996, le COMESA a lancé un troisième programme régional visant la coordination et la modernisation des systèmes de télécommunications de la région. La Communauté pour le développement de l'Afrique australe (SADC) s'intéresse aux réseaux partagés de télécommunication. Elle a dressé des plans pour établir des liens avec les pays membres par l'entremise d'un réseau automatisé d'échange de renseignements géologiques et miniers. Le gouvernement français a déboursé 500 000 \$ en matériel informatique, en logiciels et en formation. Sous les auspices du Réseau panafricain pour un système d'information géologique (PANGIS), les géologues de la SADC ont fait équipe avec le Centre international pour la formation et les échanges géologiques (CIFEG), division du service de géologie de la France, pour regrouper les renseignements bibliographiques régionaux du secteur des mines et de la géologie dans le but de constituer une base de données qu'hébergera l'unité de coordination minière de la SADC à Lusaka. Le réseau fournira des renseignements sur les ressources géologiques et minières aux investisseurs éventuels. Il permettra également aux États d'Afrique australe d'échanger des données et de l'information sur support électronique avec d'autres régions d'Afrique reliées au réseau PANGIS.

Un autre bel exemple de coopération régionale dans le secteur de la technologie de l'information en Afrique est la liaison numérique offerte dans le cadre du programme de développement par étapes du Botswana. Ce programme se veut un lien avec le reste du monde, via la Namibie, l'Afrique du Sud, la Zambie et le Zimbabwe.

Il serait avantageux que certains pays d'Afrique se regroupent pour l'achat d'équipement informatique et de logiciels, ce qui susciterait la fabrication en série et réduirait les coûts. Grâce à la coopération régionale, il est possible de fusionner les ressources et de faire de la recherche-développement (R-D). Du reste, l'échange d'expériences nationales permet de trouver des solutions locales aux problèmes locaux.

Facteurs influant sur l'intégration de l'Afrique

Plusieurs facteurs ont contribué à la marginalisation de l'Afrique dans le processus de la mondialisation. Le premier remonte à la colonisation de l'Afrique par la Belgique, la France, l'Allemagne, le Portugal et le Royaume-Uni. À cause de ces empires coloniaux, les pays africains ont établi des liens économiques étroits avec leurs métropoles respectives plutôt qu'avec les autres pays du monde et de l'Afrique. Les colonies ont été privées d'infrastructures adéquates, et les populations n'avaient pas accès à l'éducation, à l'eau potable, aux soins de santé, etc. Après l'indépendance, de nombreux dirigeants africains ont tenté d'effacer les traces de leur héritage colonial en adoptant des politiques isolationnistes dans le secteur manufacturier, mais ce protectionnisme n'a pas réellement favorisé le développement des compétences nationales nécessaires pour que les pays d'Afrique parviennent à soutenir la concurrence à l'échelle internationale.

La marginalisation de l'Afrique au chapitre des investissements s'explique en bonne partie par la piètre qualité de l'infrastructure de soutien et par l'instabilité politique. On croit généralement qu'un pays peut réussir à attirer l'investissement étranger direct (IED) en adoptant des mesures incitatives, notamment un cadre réglementaire national favorable. Des indicateurs macroéconomiques positifs permettent également de mieux évaluer l'ampleur des investissements.

Collier (1995) a cerné quatre facteurs contribuant à la marginalisation de l'Afrique : l'insuffisance des réformes, l'échelle de production et des marchés, les risques environnementaux élevés et la faiblesse des contraintes. En ce qui concerne le premier facteur, il soutient que, même si les réformes ont à ce jour substantiellement rétréci l'écart qui existait entre les incitatifs économiques des pays d'Afrique et ceux d'ailleurs, elles ne l'ont pas totalement éliminé. Pour ce qui est du deuxième facteur, il soutient que l'Afrique a une longue tradition de production et de marchés à petite échelle et que ce continent dispose de ressources humaines restreintes. De plus, un obstacle majeur à l'intégration de l'Afrique dans les marchés mondiaux réside dans le fait que les agents privés ont l'impression qu'il est plus risqué d'investir en Afrique qu'en Asie, par exemple. Les pays d'Afrique sont à la merci des bouleversements causés par les changements fréquents dans les politiques. Enfin, les mécanismes de contrainte sont indirectement responsables de cette précarité : la faiblesse de l'armée signifie que les politiques gouvernementales peuvent être modifiées sans préavis ; en raison de la faiblesse de la banque centrale, la politique macroéconomique peut être transformée du tout au tout ; les lacunes au plan des vérifications peuvent donner lieu à des

changements fiscaux soudains. La faiblesse des mécanismes de contrainte contribue aussi directement à la marginalisation de l'Afrique : les piètres performances des services comptables mettent en évidence un système financier rudimentaire, n'offrant souvent du crédit que pour le commerce.

Effets de la mondialisation sur la croissance, les revenus et l'emploi

La présente section porte sur la performance de certains pays africains au regard de la croissance et de l'incidence de la pauvreté et du chômage pendant la mondialisation, c'est-à-dire pendant les années 80 et 90. Le tableau 6 compare les taux de croissance annuelle de ces pays durant les années 70, 80 et 90. Les taux de croissance étaient plus élevés dans les années 70 que durant les périodes subséquentes en Algérie, en Côte d'Ivoire, au Kenya, au Lesotho, au Malawi, à Maurice, au Nigeria, au Togo et en Tunisie. Par ailleurs, ils ont progressé au cours des années 80 et 90 au Bénin, au Ghana et en Mauritanie. Pour la Tanzanie, le taux de croissance est demeuré relativement stable durant cette période (voir tableau 6).

La performance économique de l'Afrique n'a pas suscité d'espoirs bien longtemps ; le taux de croissance du PIB par habitant est demeuré bas en termes absolus et en termes relatifs, c'est-à-dire par rapport à d'autres régions en développement. Toutes les sous-régions africaines ont connu un taux de croissance relativement élevé au cours des années 60. Cependant, elles ont perdu leur vitesse de croisière avec les années. Depuis les années 70, la plupart des sous-régions ont régulièrement enregistré des taux de croissance du PIB inférieurs aux taux de croissance démographique. Le taux de croissance global du PIB des pays d'Afrique a diminué, passant de 3,6 p. 100 entre 1970 et 1980 à 2,5 p. 100 entre 1980 et 1990 et à 1,7 p. 100 entre 1990 et 1994 (voir tableau 7). Cette baisse a été plus prononcée dans les pays du Maghreb et les pays exportateurs nets de pétrole. Par exemple, la croissance au Maghreb, qui était de près de 4 p. 100 dans les années 70, est tombée à 1,4 p. 100 entre 1990 et 1994.

Cornia *et al.* (1992) font valoir que les politiques d'ajustement traditionnelles, appliquées à grande échelle en Afrique au cours des années 80, n'ont pas contribué à la réalisation des objectifs de développement à long terme, qu'ont entravés les déséquilibres macroéconomiques persistants et la trop grande importance accordée à la gestion de la demande plutôt qu'à la gestion de l'offre. La question de l'allègement de la pauvreté n'est pas très

Tableau 6. Taux de croissance du PIB des pays d'Afrique

Pays	Période		
	1970-1980	1980-1990	1990-1994
Afrique de l'Est			
Kenya	6,4	4,2	0,9
Tanzanie	3,0	3,8	3,1
Ouganda	-	3,1	5,6
Afrique de l'Ouest			
Bénin	2,2	2,6	4,1
Côte d'Ivoire	6,8	- 0,1	- 0,2
Ghana	- 0,1	3,0	4,3
Mauritanie	1,3	1,7	3,6
Nigeria	4,6	1,6	2,4
Sénégal	2,3	3,2	0,0
Togo	4,0	1,8	- 3,4
Afrique australe			
Lesotho	8,6	4,3	6,1
Malawi	5,8	2,7	- 0,7
Maurice	6,8	6,5	5,3
Zambie	1,4	0,8	- 0,1
Zimbabwe	1,6	3,5	1,1
Afrique du Nord			
Algérie	4,6	2,9	- 0,6
Maroc	5,6	4,2	1,7
Tunisie	6,8	3,3	4,5

Source : Banque mondiale (1995c, 1996e).

Tableau 7. Taux de croissance annuel réel du PIB pour les sous-régions africaines, à prix et taux de change constants (1970-1994) (pourcentages)

Sous-région	1970-1980	1980-1990	1990-1994	1994 ^a
CEEAC	27	19	- 37	- 26
CEDEAO	42	21	20	17
Maghreb	37	19	14	20
ZEP	11	32	20	29
Zone franche	43	17	2	13
Pays exportateurs nets de pétrole	41	25	16	12
Pays importateurs nets de pétrole	25	25	19	35
BAD	36	25	17	19

Source : Banque africaine de développement (1995, p. 16).

Note : CEEAC, Communauté économique des États de l'Afrique centrale (Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République Centrafricaine, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, Tchad et Zaïre) ; CEDEAO, Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée-Bissao, Liberia, Mali, Mauritanie, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone et Togo) ; Maghreb (Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc et Tunisie) ; ZEP, zone d'échanges préférentiels de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Éthiopie, Maurice, Kenya, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibie, Ouganda, Rwanda, Seychelles, Somalie, Soudan, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe) ; Zone franche (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée équatoriale, Mali, Niger, République centrafricaine, Sénégal, Tchad et Togo) ; Pays exportateurs nets de pétrole (Algérie, Angola, Cameroun, Congo, Égypte, Gabon, Libye, Nigeria et Tunisie) ; BAD, pays membres régionaux de la Banque africaine de développement.

^a Évaluations préliminaires.

encourageante non plus⁴. C'est dans les régions rurales que l'on trouve les cas de pauvreté extrême, même si le coût de la vie est sensiblement plus élevé à la ville qu'à la campagne. La malnutrition, le manque d'éducation, l'espérance de vie réduite et les logements insalubres sont autant de problèmes qui se font davantage sentir en milieu rural. Malgré leur volonté de mieux répartir la richesse, de nombreux gouvernements africains n'ont pas réussi à réduire les inégalités dans les revenus. Ces inégalités, qui étaient fort importantes au milieu des années 70, n'ont pas été éliminées, mais elles ont pris une nouvelle forme. Les politiques de stabilisation des années 80, qui avaient pour but de réduire l'écart dans les revenus entre les régions rurales et urbaines, ont été vaines : les écarts dans les revenus, tant dans les régions urbaines que rurales, se sont élargis (Cornia *et al.*, 1992). Les données statistiques sur les tendances actuelles en matière de répartition des revenus ne sont guère plus encourageantes. Le tableau 8 présente les revenus du cinquième de la population le mieux rémunéré et du cinquième le moins bien rémunéré de quelques pays africains où des données sont disponibles. Au Kenya, en Tunisie et en Ouganda, les revenus pour la tranche la mieux rémunérée se sont accrus entre les années 70 et 80, tandis que la situation est demeurée stable ou elle s'est légèrement améliorée pour la tranche de la population la moins bien rémunérée.

La courbe est à la baisse en ce qui concerne les salaires réels. Les salaires dans le secteur manufacturier ont diminué dans les années 80 dans 12 pays (où des données sont disponibles) sur 15 (OIT, 1995a). Par exemple, le salaire minimum a chuté de 72 p. 100 au Zaïre entre 1984 et 1988, de 30 p. 100 au Niger entre 1980 et 1987 et d'au moins 25 p. 100 au Nigeria entre 1986 et 1990 (voir Jespersen, 1992).

La diminution des salaires réels n'a pas favorisé la création d'emplois au cours des années 80. Au contraire, le taux de croissance des emplois officiels est passé de 2,8 p. 100, entre 1975 et 1980 à 1 p. 100 dans les années 90 (OIT-PECTA, 1989). Les programmes d'ajustement structurel, dont il a été question précédemment, se sont soldés par une diminution des emplois dans le secteur public au cours des années 80. Les emplois dans le secteur privé ont également décliné en raison d'un ralentissement des activités du secteur manufacturier, causé par la libéralisation des importations. L'emploi salarié dans le secteur manufacturier a diminué à un taux estimé à 0,5 p. 100 par année dans les années 80 (OIT, 1995a). Le tableau 9 montre que, dans les

⁴ La Banque mondiale (1990) révèle que près de la moitié des pauvres du monde vivent dans le sud de l'Asie ; le nombre de pauvres en Afrique subsaharienne ne représente que le tiers de ce nombre, mais par rapport à l'ensemble de la population de cette région, le pourcentage est à peu près aussi élevé.

Tableau 8. Tendances concernant la répartition des revenus dans certains pays d'Afrique (pourcentage des revenus)

Pays	Part des revenus des 20 % sup.		Part des revenus des 20 % inf.	
	(1970-1975)	(1989-1994)	(1970-1975)	(1989-1994)
Égypte	48	41	6	9
Kenya	60	62	3	3
Tanzanie	53	45	5	7
Tunisie	42	46	6	6
Ouganda	47	48	6	7

Source : Banque mondiale (1996d).

Tableau 9. Évolution des niveaux d'emploi dans certains pays d'Afrique (taux de variation pour une période donnée)

Pays	1983-1987	1987-1991	1983-1991
Croissance modérée			
Algérie	14	15	20
Botswana	49	48	122
Kenya	16	14	32
Malawi	5	15	21
Maurice	32	12	47
Seychelles	11	21	34
Zimbabwe	5	15	20
Baisse			
Bénin	- 4	- 33	- 36
Burundi	22	- 10	10
République centrafricaine	1	- 27	- 26
Ghana	26	- 45	- 31
Niger	37	- 14	19
Stagnation			
Côte d'Ivoire	- 6	- 5	- 11
Gambie	- 1	8	7
Sénégal	- 26	50	12
Swaziland	5	10	16
Zambie	- 1	8	7

Source : OIT-PECTA (1995).

années 80, de nombreux pays africains ont enregistré une chute ou une stabilisation du taux de croissance de l'emploi. Une des principales causes du problème lié à la pénurie d'emplois dans les pays d'Afrique est qu'il existe une importante main-d'œuvre sous-employée en dehors du secteur moderne. La diminution des débouchés dans ce secteur et la dépression qui frappe l'économie rurale ont découragé les mouvements migratoires, ce qui donne à penser que le chômage visible sévit même en milieu rural. Le secteur urbain informel fournissait des débouchés aux sans-emploi des régions urbaines et rurales, mais il est en voie de saturation lui aussi. Il ne génère plus que des emplois de survie, extrêmement improductifs et peu rémunérés.

Conclusion

Dans le présent chapitre, nous avons tenté de cerner les effets de la mondialisation sur la marginalisation de l'Afrique. Nous avons montré que l'Afrique s'est peu intégrée à l'économie mondiale et que son intégration ne se fait pas suivant ses conditions. La marginalisation de l'Afrique, manifeste lorsqu'on considère la diminution constante de sa part du marché mondial, de l'investissement et de la technologie de l'information, s'explique par des facteurs historiques, ainsi que par les politiques adoptées et par la qualité de l'infrastructure socioéconomique.

Les réformes économiques adoptées dans de nombreux pays d'Afrique dans les années 80 et 90 témoignent d'une variété de liens et d'interactions dans le processus de mondialisation. Les PAS n'ont pas tous donné les mêmes résultats et on ne connaît pas encore leurs effets globaux. Des indicateurs révèlent cependant que ces réformes peuvent faciliter l'intégration de l'Afrique dans l'économie mondiale. Des politiques ayant trait à la stabilité macroéconomique, aux régimes de commerce et à l'investissement de même que l'infrastructure des transports et des communications peuvent particulièrement aider l'Afrique à s'intégrer dans l'économie mondiale.

Les gouvernements africains doivent également formuler des politiques nationales en matière de technologie qui permettront à leur pays de tirer partie des avantages économiques et sociaux de la technologie de l'information. L'Afrique ne pourra vraisemblablement pas améliorer sa compétitivité à l'échelle internationale sans le recours généralisé à la technologie de l'information dans les secteurs économiques et sociaux. Il faudra encourager le secteur privé à utiliser la technologie de l'information dans les systèmes de production et, pour cela, éliminer ou réduire les droits d'importation sur les ordinateurs en vue de les rendre plus abordables ; les ordinateurs sont encore assez coûteux en Afrique en raison des droits d'importation et des coûts liés à la valeur ajoutée et à la taxe de vente.

La principale question qui devra faire l'objet de recherches plus approfondies concerne la position que doit prendre l'Afrique dans l'économie mondiale compte tenu de ses objectifs de développement à moyen et à long terme. On devra tenter de découvrir les options qui s'offrent aux pays d'Afrique et les occasions à créer pour favoriser l'utilisation efficace de la technologie de l'information et ainsi générer une plus grande interdépendance et une meilleure intégration dans l'économie mondiale.

This page intentionally left blank

Chapitre 7

Perspectives régionales : Vue d'ensemble

A.S. Bhalla et Albert Berry

Le présent ouvrage s'intéresse particulièrement aux répercussions de la mondialisation et de la technologie de l'information sur les pays en développement. Nous présentons également une analyse sommaire de la situation dans les pays industrialisés afin de compléter notre étude et de fournir un point de comparaison au phénomène de mondialisation dans les régions en développement. Il ressort des chapitres précédents que l'incidence de la mondialisation et de la technologie de l'information varie considérablement d'un pays et d'une région à l'autre. Par souci de clarté et en dépit des différences importantes à l'intérieur de chacune des régions, nous nous référerons dans le présent aperçu aux grandes régions du monde, telles qu'elles sont définies dans les chapitres précédents, à savoir l'Asie du Sud, l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est, l'Afrique, l'Amérique latine et les pays de l'OCDE.

La conjoncture au moment de l'accélération de la mondialisation variait beaucoup d'une région à l'autre¹. Dans le cas de l'Afrique, par exemple, les conditions d'intégration dans l'économie mondiale ont été beaucoup moins favorables que dans le cas de l'Asie ou d'autres régions (voir Collier, 1995 ; Mosley, 1996). Ainsi, l'Afrique a connu une croissance plus faible que d'autres régions, notamment à cause des facteurs suivants : politiques macroéconomiques médiocres ; mauvaise performance du secteur de l'agriculture, qui occupe la majorité de la population ; soutien inadéquat des donateurs d'aide dans le domaine de la recherche et de la vulgarisation agricoles ; chute des prix des produits de base entraînant une détérioration des termes de l'échange ; niveaux d'endettement insoutenables. La piètre gestion et le haut niveau de corruption des deux États les plus riches en ressources naturelles exploitables, le Nigeria et le Zaïre, ont contribué à la mauvaise performance générale. Le problème de l'endettement a également durement frappé l'Amérique latine à partir du début des années 80 ; les pays d'Asie du Sud-Est et d'Asie du Sud ont été beaucoup moins touchés. Les banques étrangères ont interrompu leurs prêts aux pays d'Amérique latine à cause de l'incapacité du gouvernement mexicain d'assurer le service de sa dette en 1982. Ce n'est qu'en 1997 que les pays asiatiques sont frappés de plein fouet par une crise comparable touchant l'offre de capitaux, alors que le baht thaïlandais s'effondre à la suite des plus importants déficits de balance des paiements et déficits financiers de l'histoire du pays. Cette crise a secoué la communauté financière internationale tout entière et ses répercussions se sont fait sentir avec une rapidité spectaculaire jusqu'en Malaisie, en Indonésie, en Corée du Sud et à Hong-Kong. On craignait que la crise ne se répercute en Chine et au Japon, si les pays touchés ne procédaient pas rapidement à des réformes bancaires efficaces (*The Economist*, 15 nov. 1997). Cette nouvelle contagion a mis en évidence les risques inhérents à un système financier mondial interconnecté — à savoir, une plus grande vulnérabilité des pays et des systèmes bancaires à des crises qui, dans un système moins ouvert, ne les auraient nullement menacés. Pour que le système ouvert fonctionne bien, les agents et les institutions doivent être à la fois plus

¹ Le rapport exportations-PIB en prix courants a augmenté dans les années 70 mais non dans les années 80 (tableau 1). En prix constants, il n'a pas augmenté de façon marquée dans les années 70, mais progresse depuis, passant à un peu plus de 2 p. 100 par année. Ainsi, à l'échelle mondiale, la poussée récente de la mondialisation a commencé dans les années 80. Cette hausse du rapport concerne toutefois exclusivement les pays en développement, puisque le taux d'augmentation réelle a baissé pour les pays à revenu élevé dans les années 80 tandis qu'il a augmenté pour les pays à faible revenu et à revenu moyen, passant de -1,2 p. 100 à 4,1 p. 100 (annexe, tableau A1).

prudents et mieux réglementés. L'avenir nous dira si l'on pourra réformer efficacement et promptement les institutions .

Ces changements de conjonctures, à partir du début des années 80, expliquent en partie les importantes variations dans le niveau et le degré d'intégration des différents pays et régions dans l'économie mondiale.

Diversité régionale concernant l'intégration mondiale

Si l'on considère les deux indicateurs de la mondialisation les plus souvent utilisés, la proportion des exportations et la proportion de l'IED par rapport au PIB, la région de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est est maintenant la mieux intégrée, mais il faut noter qu'elle n'a atteint ce statut que très récemment. Si l'on en juge par le rapport exportations-PIB en prix courants, l'Afrique subsaharienne était la plus intégrée des grandes régions en 1980², année où elle a exporté pas moins de 30 p. 100 de son PIB (reflétant en partie le prix élevé des exportations de pétrole du Nigeria) (voir tableau 1). Pendant les années 70, les quatre grandes régions en développement ont toutes enregistré d'importantes hausses de ce rapport (bien qu'en termes absolus, il soit demeuré très faible pour l'Inde et la Chine), tout comme les pays industrialisés. Par conséquent, les chiffres mondiaux ont connu une hausse marquée, passant de 14 p. 100 à 22 p. 100. Cependant, c'est durant les années 80 que les tendances régionales ont commencé à se dessiner. Le rapport exportations-PIB a considérablement décliné en Afrique subsaharienne et en Amérique latine, pour se redresser à peu près au niveau où il se trouvait au début de la décennie ; en Asie du Sud, il a augmenté légèrement, tandis qu'en Asie de l'Est, il a poursuivi sa montée spectaculaire pour finalement égaler celui de l'Afrique. Certaines de ces tendances découlaient de changements dans les prix relatifs. Ainsi, ces changements sont la seule cause de l'importante hausse du rapport exportations-PIB en prix courants qu'a connue l'Afrique subsaharienne dans les années 70 ; en fait, le rapport correspondant en prix constants a diminué. C'est donc dire que depuis 1980, le rapport en prix courants a légèrement fléchi, mais que le rapport en prix constants a peu varié. Le contraste est plus frappant en Amérique latine , où le rapport en prix constants, à la hausse dans les années 70, est demeuré à peu

² La contribution des exportations au PIB est un point de comparaison quelque peu trompeur entre des pays de taille différente et, partant, entre les régions auxquelles ils appartiennent. La petite taille de bien des pays d'Afrique subsaharienne contribue sans doute à ce rapport d'exportations élevé.

Tableau 1. Exportations des biens et des services non facteurs
exprimées en pourcentage du PIB

Région/pays	1960	1965	1970	1980	1985	1987	1990	1994
Économies à faible revenu et à revenu moyen par région	—	13	13 ^a	23	—	20	24	22
Afrique subsaharienne	—	23	20	30	—	25	29	27
Asie de l'Est	—	7	6 ^b	—	—	31	31 ^b	28 ^b
Asie du Sud	—	6	5	8	—	8	9	13
Moyen-Orient et Afrique du Nord	—	19 ^c	29 ^a	—	—	—	—	—
Amérique latine et Caraïbes	—	13	13	16	—	12	15	15
Économies à faible revenu	7	7	7	13	10	13	18	19
Inde	5	4	4	7	6	7	8	12
Chine	4	4	3	6	11	13	18	24
Autre	17	16	13	20	14	20	24	17
Économies à revenu moyen	17	17	—	—	26	22	25 ^e	23
Inférieur	15	15	—	—	23	22	28	—
Supérieur	18	20	15	28	28	22	24 ^e	—
Économies à revenu élevé	—	13	14	22	—	19	20	—
Monde	—	12	14 ^a	22	—	19 ^d	20	—

Sources : sauf indication contraire, données pour 1960 : Banque mondiale (1984, p. 226-227) ; données pour 1965, Banque mondiale (1991, p. 220-221) ; données pour 1970, Banque mondiale (1995c, p. 178-179) ; données pour 1980 et 1994, Banque mondiale (1996e, p. 212-213) ; données pour 1985, Banque mondiale (1987, p. 210-211) ; données pour 1987, Banque mondiale (1989, p. 180-181) ; données pour 1990, Banque mondiale (1992, p. 234-235).

Note : — = non disponible.

^a Banque mondiale (1993d, p. 254-255).

^b Y compris l'Asie du Pacifique.

^c Y compris l'Europe.

^d Total des pays déclarants.

^e Données pour 1989 ; source : Banque mondiale (1991, p. 221).

près stationnaire jusqu'en 1994 (à l'exception d'un déclin au milieu des années 80) tandis que le rapport en prix constants a chuté au cours des années 70 pour augmenter presque d'autant depuis. La performance de l'Asie de l'Est a été absolument sans équivoque, quel que soit l'indicateur utilisé, augmentant continuellement depuis 1970. Au début des années 90, l'Asie du Sud et l'Amérique latine exportaient environ 15 p. 100 de leur production, tandis que les pays d'Afrique subsaharienne et d'Asie de l'Est en exportaient près de 30 p. 100. Fait intéressant à noter, la hausse spectaculaire de la contribution des exportations au PIB en Asie de l'Est non communiste s'est pratiquement répétée quelques années plus tard en Chine.

Un examen de la part des biens manufacturés dans l'ensemble des exportations (tableau 2), donne un point de vue différent sur la participation des régions dans l'économie mondiale. Ainsi, l'Afrique détient la part la

Tableau 2. Exportations de produits manufacturés en proportion des exportations totales, par région (%)

Région	Année					
	1980	1985	1990	1991	1992	1993
Afrique subsaharienne (Estimations de la BM)	11,3	17,7	21,3	23,4	38,0	39,2
Nos estimations	9,5	11,5	16,2	16,6	—	—
Moyen-Orient et Afrique du Nord (Estimations de la BM)	20,8	29,1	45,7	41,5	44,6	42,4
Nos estimations	4,7	9,6	15,3	13,8	15,8	13,0
Amérique latine et Caraïbes (Estimations de la BM)	25,0	29,9	28,6	30,0	35,8	34,9
Nos estimations	15,9	17,7	29,0	21,6	31,3	—
Asie du Sud (Estimations de la BM)	47,5	55,2	77,7	67,4	76,6	76,9
Nos estimations	52,4	55,3	71,0	73,5	75,2	—
Asie de l'Est et Asie du Sud-Est (Estimations de la BM)	26,1	32,0	50,9	57,1	55,4	55,0
Nos estimations						
(Sauf le Japon et Hong-Kong)	34,0	45,2	63,5	65,5	67,4	55,7
(avec le Japon et Hong-Kong)	68,6	76,3	82,7	70,7	84,5	64,7

Source : Nos estimations reposent sur Banque mondiale (1993c). Les estimations de la Banque mondiale (BM) ont été fournies par cet organisme et renvoient aux données utilisées pour Banque mondiale (1996b).

Note : Données se rapportant aux exportations de marchandises. — = non disponibles.

plus faible des exportations de biens manufacturés parmi toutes les régions en développement, l'Amérique latine et les Caraïbes se situent à un niveau intermédiaire tandis que l'Asie du Sud et l'Asie de l'Est détiennent la part la plus élevée³.

La composition des produits manufacturés varie considérablement d'une région à une autre. Même si dans les deux sous-régions d'Asie, la part des biens manufacturés dans les exportations de marchandises est élevée, les produits exportés en provenance d'Asie du Sud sont beaucoup moins perfectionnés que ceux d'Asie de l'Est. Une forte proportion de ces produits, en particulier ceux qui proviennent du Bangladesh, de l'Inde et du Pakistan,

³ Les parts des exportations de produits manufacturés détenues par l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est méritent certaines explications. Les données fournies par la Banque mondiale et présentées au tableau 2 semblent sous-estimer les parts de l'Asie de l'Est (voir les chiffres beaucoup plus élevés fondés sur les bases de données de la Banque mondiale qui correspondent mieux aux estimations par pays présentées au chapitre 5). Les chiffres sont probablement sous-estimés à cause de la prépondérance de la Chine et de l'Indonésie. Les parts de l'Amérique latine présentées au tableau 2 du chapitre 3 sont beaucoup plus élevées que celles présentées ici, probablement parce que la définition de « produits manufacturés » est différente.

consistent en biens de main-d'œuvre peu spécialisée, tels que les textiles et les vêtements, et en matières premières travaillées, telles que le coton et le jute. L'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est se sont tournées davantage vers les biens de capital, à plus grande valeur ajoutée, et la haute technologie. La Chine, de son côté, est devenue un important exportateur de biens manufacturés de main-d'œuvre.

La Banque mondiale (1996b, p. 23) utilise la part des exportations de produits manufacturés comme variable de substitution pour mesurer les gains que procurent l'accès à l'apprentissage et au transfert de technologie ainsi que la capacité de produire selon les normes mondiales. Étant donné la fiabilité réduite de ces données et l'impossibilité de les comparer (voir note 3), cette substitution peut être trompeuse. Pour mesurer l'accès à l'apprentissage et les effets de la technologie moderne, il est préférable de déterminer la part des exportations de biens manufacturés qui entrent dans la catégorie des produits à plus haute valeur ajoutée comme la machinerie. Les données présentées au tableau 3 montrent le rôle de premier plan que joue la région de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est (à l'exclusion de la Chine) à cet égard, avec une part des exportations de machinerie s'élevant à plus de 40 p. 100 des exportations totales, au début des années 90 ; suivent l'Amérique latine (en moyenne environ 10 p. 100), l'Asie du Sud (environ 5 p. 100), le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (à peu près 3 p. 100) et l'Afrique subsaharienne à moins de 2 p. 100⁴.

Tableau 3. Part des exportations de machinerie dans les exportations totales par région (pourcentages)

Région	Année					
	1980	1985	1990	1991	1992	1993
Afrique subsaharienne	0,9	1,0	1,7	1,7	—	—
Moyen-Orient et Afrique du Nord	1,1	2,7	2,9	2,8	3,6	3,6
Amérique latine	6,0	5,1	10,7	5,6	12,9	6,8
Asie du Sud	5,4	4,3	5,0	4,8	4,6	—
Asie de l'Est et Asie du Sud-Est avec la Chine	5,5	4,7	11,2	13,2	14,9	12,8
sauf la Chine	34,8	44,7	44,2	41,4	45,8	40,0

Source : Banque mondiale (1993c).

Note : — = non disponible.

⁴ Des données comparables pour chaque pays d'Asie du Sud sont présentées par Khan au chapitre 4.

L'IED exprimé en proportion du PIB est un autre indice de mondialisation couramment utilisé. Le tableau 4 présente des estimations de l'indice d'IED, c'est-à-dire le rapport entre la part d'un pays dans l'ensemble de l'IED mondial et sa part du PIB mondial (pour de plus amples renseignements, voir Bhalla et Bhalla, 1997). Un indice de 1 suppose que le flux d'investissements en tant que proportion de l'IED mondial est proportionnel à la part du PIB mondial détenue par la région ; une valeur supérieure à 1 témoigne d'un certain attrait pour les entrées d'IED. Ici, les deux régions d'Asie se classent aux premiers rangs parmi les régions en développement, suivies de l'Amérique latine et de l'Afrique (les chiffres sur l'Afrique pour 1990 semblent erronés). L'attrait limité de l'Afrique pour les entrées d'IED se voit dans le faible rapport ; sa part diminue avec celle de l'Amérique latine (voir figures 1 et 2).

Bien que la plupart des régions soient de plus en plus intégrées dans l'économie mondiale, l'Afrique subsaharienne a été laissée pour compte. Ses rapports exportations-PIB ont montré peu de changement net pendant 15 ans et sa part de l'IED destiné aux pays en développement a chuté. En revanche, le rapport aide-PIB en Afrique est beaucoup plus élevé que dans les autres régions et a augmenté sensiblement, passant de 3,4 p. 100 en 1980 à 12,4 p. 100 en 1994. En Asie du Sud, ces rapports se situaient à 2,4 p. 100 en 1980 et à 1,4 p. 100 en 1994, tandis qu'ils s'élevaient respectivement à 0,7 p. 100 et 0,8 p. 100 en Asie de l'Est et à 0,3 p. 100 et 0,3 p. 100 en

Tableau 4. Indices d'entrées et de sorties d'IED pondérés selon le PIB, par région

Région	Entrées d'IED			Sorties d'IED		
	1986	1990	1994	1986	1990	1994
Afrique	0,96	6,7	1,82	—	—	—
Asie du Sud	0,17	0,14	0,33	—	—	—
Asie de l'Est et Asie du Sud-Est ^a	1,88	2,05	3,63	—	0,67	2,14
Australasie	3,07	2,87	2,13	—	0,73	2,26
Amérique latine et Caraïbes	1,05	2,00	1,80	—	1,0	0,33
Europe de l'Ouest	1,17	1,66	1,00	—	1,95	1,62
Amérique du Nord	1,42	1,03	0,88	—	0,49	0,77

Source : Estimations fondées sur les données sur l'investissement tirées de *World Investment Reports* du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales/CNUCED et les données sur le PIB tirées de *Rapport sur le développement dans le monde* de la Banque mondiale.

Note : Certains rapports sont fondés sur des données incomplètes et peuvent se révéler faux, comme cela semble être le cas pour l'Afrique en 1990. Ces rapports sont donc présentés à titre d'information uniquement. — = non disponible.

^a À l'exclusion de Taïwan.

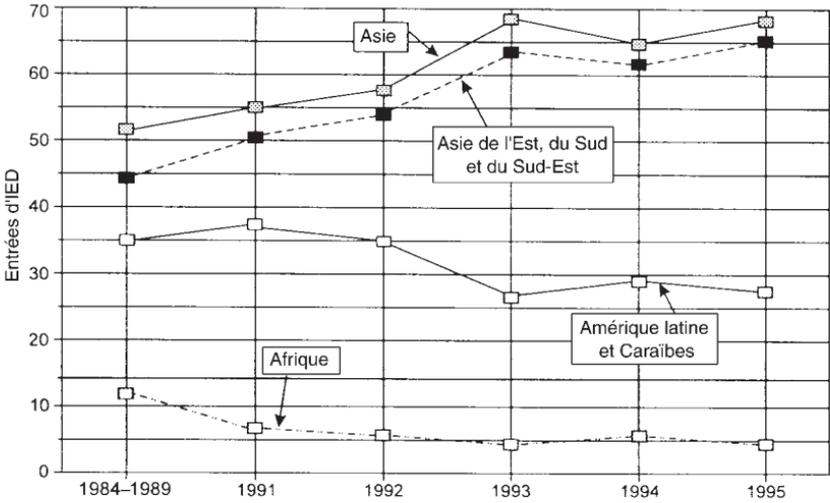


Figure 1. Entrées d'IED par région exprimées en pourcentage de l'IED total pour les pays en développement

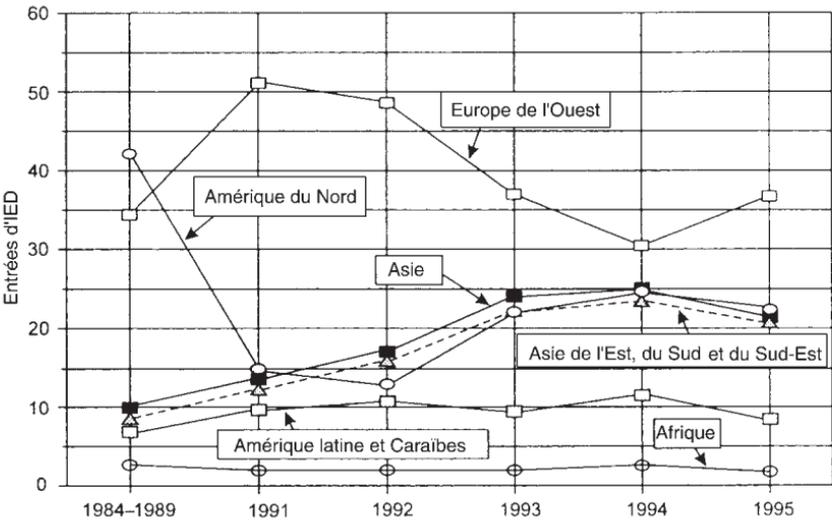


Figure 2. Entrées d'IED par région exprimées en pourcentage de l'IED total pour tous les pays

Amérique latine et aux Caraïbes (voir Banque mondiale, 1996e). Alors que l'aide étrangère augmentait en Afrique, le rapport IED-PIB diminuait, passant d'environ 2,4 p. 100 par année entre 1984 et 1989 à environ 1,5 p. 100 en 1995. Pour la même période, ce rapport a plus que doublé en Asie (10 p. 100 à 21,6 p. 100) et a progressé, bien qu'à un degré moindre,

en Amérique Latine et aux Caraïbes (6,7 p. 100 à 8,4 p. 100) (voir CNUCED, 1996). Ainsi, l'aide est devenue le seul mécanisme important de transfert de technologie et d'investissements étrangers vers l'Afrique.

Incidence de la mondialisation

Croissance et productivité

Les tenants de la mondialisation soutiennent que la libéralisation du commerce et de l'investissement, le passage à une économie davantage fondée sur les marchés et la déréglementation des politiques industrielles et commerciales devraient améliorer la répartition des ressources, accroître la productivité, rehausser la compétitivité internationale et accélérer la croissance. Ces objectifs n'ont pas encore été atteints à l'échelle mondiale, peut-être à cause de la faible croissance du PIB et des exportations des pays à revenu élevé au début des années 90 (voir tableau 5 et annexe - tableau A1) ainsi que des problèmes économiques des pays de l'ancienne Union soviétique. Pour déterminer le bien-fondé des nouvelles politiques, il est préférable d'examiner les pays et régions où leur mise en œuvre est assez avancée, même si l'on peut débattre des pays entrant dans cette catégorie. Quoi qu'il en soit, les taux de croissance pour toutes les régions outre l'Asie ont été beaucoup plus élevés entre 1966 et 1973 qu'entre 1974 et 1990 et entre 1991 et 1993 (tableau 5). En Asie du Sud, ces taux ont été à peu près les mêmes au début des années 90 qu'entre 1966 et 1973, mais plus faibles qu'entre 1974 et 1990. Ce n'est qu'en Asie de l'Est et Asie du Sud-Est que la croissance de la dernière décennie a dépassé celle de la période précédente. Selon les prévisions de la Banque mondiale, les taux de croissance de 1995 à 2005 seront beaucoup plus bas que ceux de 1966 à 1973, dans toutes les régions. Le fait que la croissance ou la productivité du travail ne soient pas parvenues à augmenter au cours de la dernière décennie, alors que s'accélérait le processus de mondialisation, peut s'expliquer par les imperfections persistantes des marchés de facteurs et de produits, ainsi que par les disparités importantes dans le degré d'intégration dans l'économie mondiale. Il est possible également que l'ancienne stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations ait davantage contribué à favoriser l'apprentissage pratique et les taux élevés d'investissement que les nouvelles politiques.

Les régions qui connaissent une croissance rapide sont également celles qui détiennent une part élevée des entrées totales d'IED, en particulier l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est. Fait intéressant à souligner, le lien positif entre l'IED

Tableau 5. Taux de croissance du PIB par région (croissance annuelle en pourcentage)

Régions	1966-1973	1974-1994	1991-1994	1995 (Estimations)	1996-2005 (Prévisions)
I. Pays industrialisés					
PIB	4,7	2,7	1,6	2,4	2,8
PIB par habitant	3,8	2,1	0,9	1,8	2,4
II. Amérique latine et Caraïbes					
PIB	6,4	2,6	3,6	0,9	3,8
PIB par habitant	3,7	0,4	1,6	-0,7	2,2
III. Afrique subsaharienne					
PIB	4,7	2,2	0,7	3,8	3,8
PIB par habitant	2,0	-0,7	-2,2	1,1	0,9
IV. Asie					
PIB	5,9	6,8	7,7	8,2	7,2
PIB par habitant	3,3	4,9	6,0	6,7	5,8
Asie de l'Est et Pacifique					
PIB	7,9	7,9	9,4	9,2	7,9
PIB par habitant	5,1	6,2	8,0	8,0	6,8
Asie du Sud					
PIB	3,7	4,9	3,9	5,5	5,4
PIB par habitant	1,3	2,7	1,8	3,6	3,7
V. Moyen-Orient et Afrique du Nord					
PIB	8,6	1,4	2,4	2,5	2,9
PIB par habitant	5,7	-1,8	-0,3	0,1	0,4
VI. Europe et Asie centrale					
PIB	6,9	3,3	-9,0	-0,7	4,3
PIB par habitant	5,8	2,3	-9,3	-0,8	3,7

Source : Banque mondiale (1996b).

et la croissance ne s'applique pas aux pays (industrialisés) de l'OCDE qui représentent le gros des entrées d'IED outre l'Asie de l'Est et l'Asie du Sud-Est.

Les tenants de la mondialisation soutiennent que sans elle, les taux de croissance durant les années 80 auraient pu être encore plus bas. Même en supposant que la mondialisation donne lieu à une croissance plus rapide (comme pour les pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est, par exemple), cette croissance accélérée peut être davantage le fruit des politiques industrielles et commerciales adoptées pendant les périodes antérieures (voir chapitre 1).

Pauvreté, répartition des revenus et emploi

Pays en développement

Les disparités socioéconomiques entre les pays et les régions du monde sont importantes. Le revenu par habitant en Afrique subsaharienne (sur le plan de la parité des pouvoirs d'achat) représente environ le douzième seulement de

celui des pays industrialisés tandis que celui des pays d'Asie du Sud est à peu près dix fois supérieur (tableau 6). Des indicateurs sociaux, tels que le taux d'alphabétisation, l'espérance de vie et l'Indice du développement humain (IDH)⁵, varient également de façon importante d'une région à l'autre (tableau 7). Vers 1993, l'espérance de vie était d'à peine 51 ans en Afrique subsaharienne par rapport à plus de 74 ans dans le monde industrialisé et à près de 70 ans dans certaines régions en développement. Au sein des régions en développement, c'est en Amérique latine et aux Caraïbes, puis en Asie de l'Est et Asie du Sud-Est, que l'on trouve l'Indice du développement humain global le plus élevé. Dans ces deux régions, le taux d'alphabétisation et l'espérance de vie sont plus élevés qu'en Asie du Sud et en Afrique subsaharienne.

Tableau 6. Rapport entre la part du revenu mondial et la part de la population mondiale, par région

Région	Année		
	1960	1989	1989 en tant que proportion de 1960
Afrique subsaharienne	0,27	0,13	0,48
Asie du Sud	0,16	0,12	0,75
Asie de l'Est et Asie du Sud-Est (sauf la Chine)	0,19	0,29	1,53
Amérique latine	0,66	0,52	0,79
Tous les pays en développement	0,23	0,20	0,87
Pays les moins avancés	0,15	0,06	0,40
Pays industrialisés	2,67	3,68	1,38

Source : Stewart (1995).

Tableau 7. Indice du développement humain par région (année de référence : 1993)

Région	Taux d'alphabétisation des adultes (%)	PIB réel par habitant (PPA \$)	Espérance de vie (années)	IDH ^a
Afrique subsaharienne	55,0	1 288	50,9	0,379
Asie du Sud	48,8	1 564	60,3	0,444
Asie de l'Est	81,0	2 686	68,8	0,633
Asie de l'Est (sauf la Chine)	95,9	8 336	71,3	0,877
Asie du Sud-Est et Pacifique	86,0	3 216	63,7	0,646
Amérique latine et Caraïbes	85,9	5 756	68,5	0,824
Pays industrialisés	98,3	15 136	74,3	0,909
Monde	76,3	5 428	63,0	0,746

Source : PNUD (1996, p. 209).

^a Indice du développement humain.

⁵ Le PNUD définit l'Indice du développement humain comme une mesure composée des progrès humains fondés sur trois éléments, à savoir le revenu national, l'espérance de vie et les réalisations scolaires. Pour de plus amples renseignements, voir PNUD (1990).

Au cours des deux dernières décennies, alors que s'amorçait la nouvelle vague de changements technologiques et la mondialisation —comme en témoignent les augmentations des rapports moyens d'échanges commerciaux dans le monde en général et dans les pays en développement en particulier —, les disparités dans les échanges se sont élargies sur deux plans particulièrement préoccupants. Premièrement, certains pays ou régions semblent redevenir dépendants des revenus mondiaux. L'Afrique subsaharienne a perdu du terrain, aussi bien en termes relatifs qu'en termes absolus, le PIB par habitant ayant chuté d'environ 24 p. 100 en 25 ans.

La participation des pays en développement au commerce mondial se renforce, mais demeure très concentrée. Les trois quarts de l'augmentation globale du rapport commerce-PIB ne touche qu'une dizaine de pays en développement ; ce rapport a chuté dans 44 pays en développement sur 93 au cours de la dernière décennie (Banque mondiale, 1996c, p. 21). L'Organisation internationale du travail (OIT, 1995b) souligne que la part du commerce mondial détenue par l'ensemble des pays en développement s'est à peu près maintenue entre 1970 et 1991 : l'augmentation spectaculaire enregistrée en Asie, où la part est passée de 4,6 p. 100 à 12, 5 p. 100, a été annulée par une baisse correspondante dans les autres pays en développement. Au cours des années 90, on a assisté à une montée en flèche des flux de capitaux privés vers les pays en développement, sous forme d'IED notamment, et à un déclin des flux officiels. Cependant, à l'instar de la croissance du commerce sur une plus longue période, ces flux de capitaux se sont concentrés dans quelques pays : la moitié des pays en développement n'ont, en effet, pas reçu d'IED ou en ont peu reçu et, dans un tiers d'entre eux, le rapport IED-PIB a diminué au cours de la dernière décennie (Banque mondiale, 1996e). La part des entrées nettes de capitaux privés détenue par l'Afrique entre 1989 et 1995 n'a été que de 4,2 p. 100.

La Banque mondiale (1996e) a tendance à imputer aux mauvaises politiques de nombreux pays en développement leur exclusion des exportations et des flux de capitaux⁶. En revanche, Easterly *et al.* (1993) et la CNUCED (1996) rejettent une partie du blâme sur des circonstances extérieures. De toute évidence, la baisse des termes de l'échange pour les produits de base a eu des conséquences graves sur de nombreux pays. Les avantages du

⁶ Cependant, les critères empiriques sur lesquels la Banque mondiale se fonde ne sont pas du tout convaincants. Au moyen de quatre composantes, le rapport de l'IED au PIB, la part des produits manufacturés dans les exportations, la cote de crédit du pays et ses tarifs, elle constitue un indice de l'intégration, mais une seule de ces composantes est une variable de politique. Il n'est donc pas surprenant que cet indice soit positivement corrélé à la croissance du PIB et à d'autres variables de la performance macroéconomique. Cependant, on ne sait trop ce que cela suppose pour les politiques qui sont sous le contrôle du gouvernement.

commerce pour les pays les moins avancés s'estompent depuis 25 ans, en raison du déclin cumulatif d'environ 50 p. 100 dans leurs termes de l'échange qui s'est manifesté particulièrement au début des années 1990 (Berry *et al.*, 1997, tableau 4) et qui annule la majeure partie de l'augmentation spectaculaire enregistrée au chapitre des exportations. Un autre facteur vient réduire les effets bénéfiques de l'expansion des exportations ; il s'agit de la lourde pression du service de la dette, qui empêche les États d'utiliser les recettes d'exportation pour importer la quantité souhaitable de biens de développement.

Une autre préoccupation concerne l'augmentation des inégalités à l'intérieur des pays en développement, qui s'est presque généralisée pendant la phase actuelle de mondialisation. Par ailleurs, d'importantes différences régionales de niveaux d'inégalité dans les revenus qui existaient avant la phase actuelle de mondialisation semblent s'être légèrement accentuées. Les inégalités, déjà extrêmes, se sont creusées davantage dans la plupart des pays d'Amérique latine (voir chapitre 3 et Berry, 1997a) ; une tendance semblable, bien que moins importante en termes absolus, s'est fait jour en Asie du Sud (voir chapitre 4). Même si les renseignements sur l'Afrique sont rares et généralement peu fiables, la situation dans cette région est semblable, si nous en jugeons par l'élargissement de l'écart dans les revenus signalé pour l'Éthiopie, le Ghana, le Nigeria et la Tanzanie par Demery *et al.* (1995). Selon une hypothèse souvent invoquée, la plus grande ouverture et l'augmentation du commerce expliqueraient les écarts salariaux entre les travailleurs spécialisés et les travailleurs peu spécialisés ou non spécialisés dans ces régions et ailleurs. Cette situation s'oppose à celle d'Asie de l'Est où les écarts salariaux et une partie des inégalités dans les revenus se sont amenuisés au cours des années 60 et 70, malgré une certaine concentration qui semble se produire depuis quelques années (Berry *et al.*, 1997). Dans la plupart des pays de cette région, la concentration des revenus est relativement faible et ces pays ont réussi à maintenir cette situation pendant les périodes de croissance rapide et d'augmentation des rapports de commerce. En Corée, le niveau de concentration a diminué davantage et cela aurait pu se produire également en Indonésie ; en Malaisie, il ne s'est pas aggravé de façon significative, mais a augmenté en Thaïlande, au point d'annuler une partie de la réduction possible de la pauvreté associée à une croissance rapide (chapitre 5).

Asie de l'Est et du Sud-Est et Amérique latine

Comment expliquer les disparités régionales, et particulièrement celles qui séparent l'Amérique latine de l'Asie de l'Est et du Sud-Est ? Selon la théorie la plus simple, on suppose que l'ouverture et le commerce favorisent la

demande de travailleurs non spécialisés et, donc, la hausse de leurs salaires dans les pays en développement par rapport à ceux des travailleurs spécialisés. Cependant, l'expérience de l'Amérique latine, où les écarts salariaux se sont creusés à la fin des années 80 et au début des années 90, ainsi que de nombreuses données moins systématiques provenant d'autres régions en développement, ne cadrent pas avec cet argument.

On a interprété diversement cette tendance à un accroissement des inégalités et des écarts entre les régions. Bien qu'elle puisse, en grande partie, être imputable au processus de mondialisation, elle pourrait également être causée par d'autres éléments des programmes de réforme économique qui ont été mis en œuvre à grande échelle pour faciliter les adaptations structurelles, ou encore par le rythme et la nature des changements technologiques. Selon Wood (1997), la croissance plus forte de l'offre de main-d'œuvre spécialisée en Asie de l'Est, les différences dans la disponibilité des ressources naturelles (dont l'Amérique latine est mieux pourvue) et les marchés du travail plus réglementés en Amérique latine pourraient également expliquer cette tendance.

Si le commerce joue effectivement un rôle important et contribue aux résultats dont nous venons de parler, les effets des hausses qui se sont produites diffèrent parfois considérablement selon la composition des exportations et des importations d'un pays et selon le moment où l'expansion s'est produite. Les écarts salariaux se sont rétrécis en Corée et à Taïwan dans les années 60, alors que beaucoup de produits exportés étaient des biens de main-d'œuvre et que le marché n'était pas saturé de vendeurs à faibles salaires. Ces écarts se sont élargis en Amérique latine dans les années 80 et 90. La plupart des pays de cette région n'ont pas beaucoup de produits de main-d'œuvre à exporter et s'ils voulaient pénétrer ce marché, ils auraient à affronter la Chine et d'autres pays à faible revenu d'Asie, à un moment qui pourrait bien favoriser les nouvelles technologies au détriment des travailleurs non spécialisés (Wood, 1997) — bien que, nous le verrons plus loin, aucune preuve ne vienne étayer cette hypothèse.

Même si la croissance est habituellement essentielle pour réduire la pauvreté, les changements dans les inégalités et leur niveau importent également. La pauvreté réagit souvent plus vite à la croissance lorsque les inégalités sont faibles : logiquement, si de nombreuses personnes se trouvent près du seuil de pauvreté, la croissance tend à les faire sortir plus rapidement de la pauvreté que dans les sociétés où la répartition des revenus est très polarisée et où bon nombre des pauvres se situent bien en deçà du seuil. Ramener ces individus, extrêmement pauvres, près du seuil (si ce n'est au-dessus) peut se révéler aussi utile que d'élever les moins pauvres au-dessus du seuil.

L'existence même de l'extrême pauvreté dans un pays dénote l'absence de possibilités économiques immédiates et de représentation politique ; en raison de l'effet conjugué de ces lacunes, il est possible que les populations très pauvres ne reçoivent pas leur juste part des fruits de la croissance globale. Sans mesures de redistribution, la réduction de la pauvreté sera lente dans de nombreux pays, malgré une hausse des revenus. C'est ce qu'ont constaté nombre de pays d'Amérique latine au cours de la dernière décennie et que découvriront peut-être sous peu l'Inde et certains pays africains.

Contrairement à ce qu'il se passe dans les pays industrialisés, la faible demande de certaines catégories de travailleurs n'entraîne généralement pas, dans les pays en développement, un chômage visible, mais plutôt des différences salariales et des écarts dans les revenus.

Pays industrialisés

On estime généralement que les effets de la mondialisation sur l'emploi et la répartition des revenus dans les pays industrialisés se font sentir soit par des importations de biens manufacturés de main-d'œuvre en provenance des pays en développement et de l'IED dirigé vers ces pays, soit par des changements technologiques rapides qui ont beaucoup contribué à la dernière phase de mondialisation et qui, dans une grande mesure, sont nécessaires pour soutenir la concurrence des autres pays. On ne s'entend pas sur la question de savoir si le commerce ou l'IED constituent des facteurs significatifs pour expliquer le chômage ou la demande réduite de main-d'œuvre peu spécialisée dans les pays de l'OCDE. Certains soutiennent que les changements technologiques ont favorisé le déplacement de nombreux travailleurs (voir OIT, 1995b ; OCDE, 1994). Même si c'était le cas, il n'existe pas de données empiriques prouvant sans équivoque que l'utilisation de la technologie de l'information au cours des dernières années a provoqué une chute de l'emploi dans le Nord (voir plus loin). On croit généralement que le taux de chômage est moins élevé aux États-Unis que dans les pays industrialisés d'Europe continentale parce que le marché du travail y est plus flexible qu'en Europe, ce qui facilite la mobilité de la main-d'œuvre et les mises à pied, mais aussi les diminutions de salaires. Par conséquent, on considère généralement qu'une baisse de la demande de travailleurs moins spécialisés, quelles qu'en soient les origines, se traduit par un accroissement des différences salariales et des inégalités dans les revenus aux États-Unis et par une hausse du chômage en Europe.

Wood (1994) soutient que la hausse du chômage dans le Nord est causée par l'accroissement des importations en provenance des pays du Sud. Par ailleurs, Krugman et Lawrence (1994) soutiennent que les échanges

commerciaux ne jouent pas un rôle très important pour expliquer *i*) le chômage chez les travailleurs non spécialisés des États-Unis ou *ii*) l'élargissement des écarts entre les revenus des travailleurs spécialisés et non spécialisés. Après avoir analysé les données américaines sur l'emploi et les revenus de décrocheurs, de diplômés secondaires et de personnes ayant suivi quelques cours collégiaux, Lawrence (1996) signale que les écarts salariaux entre les travailleurs spécialisés et non spécialisés ont augmenté d'environ 15 p. 100 pendant les années 80 et estime que 10 p. 100 de cette hausse est attribuable au commerce. Par ailleurs, les changements technologiques et organisationnels qui entraînent le remplacement des travailleurs non spécialisés par des travailleurs spécialisés comptent pour environ la moitié de cette augmentation. Krugman et Venables (1995, p. 877) concluent également que l'intégration accrue au Sud contribue peu aux problèmes économiques du Nord.

Les échanges commerciaux ne peuvent expliquer à eux seuls les problèmes (chômage, baisse des salaires) des travailleurs non spécialisés dans le Nord et particulièrement aux États-Unis. Premièrement, si ces échanges conduisent à une baisse des salaires réels chez les travailleurs non spécialisés du Nord, les prix dans les secteurs où est employée cette main-d'œuvre devraient également diminuer ; or, ce n'est pas le cas (voir Lawrence et Slaughter, 1993 ; Bhagwati et Dehejia, 1994). Au contraire, le prix international des biens demandant beaucoup de compétences a baissé au cours de la dernière décennie par rapport au prix des biens de main-d'œuvre (nécessitant peu de compétences), ce qui va à l'encontre de la notion voulant que l'accroissement des inégalités soit le fruit de la libéralisation du commerce (CNUCED, 1995a, p. 133). Deuxièmement, seulement 20 à 30 p. 100 des travailleurs américains évoluent dans le secteur des biens exportés ; il est donc peu probable que ce secteur détermine les tendances pour l'ensemble du marché du travail. Freeman (1993) soutient que le problème des travailleurs peu spécialisés aux États-Unis touche surtout le secteur des biens non exportés. Troisièmement, la part des exportations des pays en développement vers les pays de l'OCDE est minime : les importations de produits non pétroliers aux États-Unis en provenance des pays à faible revenu ne représentent que 2,8 p. 100 du PIB ; ce sont donc essentiellement les échanges entre les pays de l'OCDE qui auraient le plus d'effet sur l'emploi, et non les échanges avec les nouvelles économies industrielles (NEI). Les États-Unis continuent d'importer surtout des pays industrialisés dotés des mêmes structures de compétences et de salaires (voir Krugman et Lawrence, 1994). On note que les pertes d'emplois dans les industries du textile et du vêtement au Royaume-Uni sont surtout attribuables aux

importations en provenance de pays tels que l'Italie, l'Allemagne et les États-Unis (Dicken, 1992). Dans les pays de l'Union européenne, le principal effet négatif sur l'emploi découle du très grand déficit commercial avec le Japon. Quatrièmement, on pourrait davantage imputer la chute de l'emploi dans le secteur manufacturier des pays de l'OCDE à la récession et à la faible croissance qu'ont connues ces pays ainsi qu'à une baisse des exportations vers les pays en développement (dans les années 80) qu'à une hausse des importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement (CNUCED, 1995a). Enfin, puisque les importations de biens manufacturés en provenance des pays en développement ne remplacent pas la production intérieure dans les pays industrialisés, elles ne risquent donc pas d'y faire chuter l'emploi.

C'est donc dire que le commerce avec les NEI aura probablement un effet global restreint sur l'emploi, dans les pays de l'OCDE. Dans des industries comme celles du textile et du vêtement, des produits du cuir et de la chaussure, les pays en développement ont pu augmenter les exportations de biens manufacturés vers les pays industrialisés de façon significative. À partir du début des années 80 jusqu'au début des années 90, la pénétration de ce type d'importations a doublé, passant d'environ 8 p. 100 à 16 p. 100 (CNUCEDa, 1995, p. 142). Il s'agit précisément des secteurs où les pertes d'emplois sont importantes dans le Nord. L'incidence sur la demande de travailleurs et l'emploi dans les secteurs les moins spécialisés est probablement beaucoup plus forte et peut donc toucher plus durement les travailleurs. Le fait d'avoir incité certaines entreprises de l'OCDE à investir dans la technologie pour économiser de la main-d'œuvre et rationaliser la production a eu, sur certains secteurs industriels et régions géographiques, des retombées qui semblent importantes (Dicken, 1992).

Deux groupes de NEI de l'Asie du Sud-Est sont responsables de la majeure partie de l'augmentation des exportations de produits manufacturés des pays en développement : *i*) Hong-Kong, la Corée, Singapour et Taïwan et *ii*) les NEI de second palier, à savoir la Chine, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande. Les observateurs du Nord croient que l'avantage concurrentiel de ces pays réside dans l'abondance de travailleurs non spécialisés et la faiblesse des coûts de main-d'œuvre (ce qu'ils qualifient parfois de déloyal). Cependant, ce n'est pas tout, puisque bon nombre de ces pays (à l'exception de l'Inde et de l'Indonésie) connaissent une pénurie croissante de main-d'œuvre et une hausse des salaires réels. Parmi les facteurs importants qui expliquent leur succès au chapitre des exportations, citons l'IED plus élevé, l'amélioration des produits et de la

technologie, la diversification industrielle et la croissance rapide de la productivité (voir plus loin).

Qu'en est-il de l'incidence de l'augmentation des flux d'IED sur l'emploi dans le Sud et le Nord ? Deux facteurs motivent les sociétés transnationales à investir à l'étranger : *i*) le remplacement des produits exportés par la production à l'étranger lorsqu'ils font face à des obstacles tarifaires et autres ; *ii*) la recherche de coûts les plus bas afin d'améliorer la compétitivité. La production à l'étranger peut entraîner une baisse de production et des pertes d'emploi au pays, surtout si elle ne génère pas de demande d'intrants du pays d'origine et si les biens produits à l'étranger sont réexportés vers le pays d'origine plutôt que vers le reste du monde. L'effet net sur l'emploi dans le pays d'origine (surtout les pays industrialisés du Nord) dépendra de ce que les effets de substitution de l'IED sur l'investissement intérieur et les exportations compensent ou non ses effets complémentaires (CNUCED, 1995a, p. 153).

À l'échelle mondiale, les sociétés transnationales (le principal mécanisme d'IED) emploient à peine 2 p. 100 de la population active. Dans les années 80 et 90, le nombre de personnes employées aurait pu augmenter en raison de l'internationalisation des services. Cependant, l'augmentation de l'IED à la fin des années 80 a pris la forme de fusions et d'acquisitions qui ne comportaient pas nécessairement de création nette d'emplois (Parisotto, 1993).

Incidence de la technologie

Ceux qui ne croient pas que le commerce est responsable du chômage et de la baisse des salaires des travailleurs non spécialisés dans le Nord accusent les changements technologiques, et surtout la technologie de l'information. Cependant, les changements technologiques créent et éliminent des emplois tout à la fois. Une croissance rapide de l'emploi se produit (dans le Nord comme dans le Sud) dans les services aux entreprises (par exemple consultation, conception, logiciels et traitement des données) et les services financiers (voir Freeman *et al.*, 1995). Il ne semble pas exister de données prouvant sans équivoque que l'effet net sur l'emploi de la révolution de l'information a été négatif dans le Nord où la technologie de l'information est concentrée (Eatwell, 1995 ; Singh, 1995). Aucun effet positif important de la technologie de l'information n'a encore été relevé au chapitre de la croissance de la production ou de la productivité totale des facteurs (c'est ce qu'on appelle le paradoxe de la productivité). Si la révolution technologique

était responsable de la hausse du chômage, on pourrait alors s'attendre à ce que la productivité du travail s'améliore à mesure que se fait le déplacement des travailleurs. Cependant, les chiffres sur les pays industrialisés montrent un ralentissement de la croissance de la productivité du travail au cours de la dernière décennie relativement aux années 60 (voir tableau 8). Il faut donc en conclure que le terme « révolution » est trop fort pour désigner les effets économiques des changements dans la technologie de l'information ou, à l'instar de nombreuses études des changements technologiques, que les principaux effets sur la productivité du travail se feront sentir bien après la révolution, c'est-à-dire lorsque les adaptations institutionnelles auront été effectuées. Ces adaptations sont ralenties par la rigidité de la production de masse et les oligopoles qui réduisent l'efficacité (Oman, 1994). D'autres facteurs peuvent également intervenir, tels que le ralentissement des innovations depuis 1970, particulièrement aux États-Unis où les dépenses au titre de la R-D ont chuté (Thurow, 1992 ; Eatwell, 1995). Le chômage dans le Nord aurait donc pu être plus élevé si la productivité du travail avait crû plus rapidement (voir chapitre 1).

Si nous délaissions la productivité du travail, pour nous tourner vers la composition de la demande de main-d'œuvre, il ne fait pas de doute que les changements technologiques ont favorisé les travailleurs spécialisés au

Tableau 8. Croissance de la productivité dans les pays de l'OCDE (pourcentages)

	États-Unis	Japon	Union européenne	OCDE
Productivité totale des facteurs ^a				
1961-1970 ^b	2,5	6,1	3,3	3,3
1971-1980	0,6	1,8	1,7	1,3
1981-1990	0,8	1,8	1,4	1,2
1991-1995 ^c	0,4	-0,3	0,9	0,5
Productivité du travail				
1961-1970 ^b	2,6	9,2	5,4	4,8
1971-1980	0,9	3,7	3,1	2,3
1981-1990	1,1	2,9	2,2	1,8
1991-1995 ^c	0,6	0,7	1,5	1,0
Productivité du capital				
1961-1970 ^b	2,3	-2,8	-0,9	0,0
1971-1980	0,1	-3,9	-1,2	-1,1
1981-1990 ^c	0,1	-1,4	-0,1	-0,3
1991-1995 ^c	-0,1	-3,4	-0,4	-0,8

Source : OCDE (1997).

^a Moyenne pondérée de la croissance de la productivité du travail et de la croissance de la productivité du capital, les moyennes des périodes d'échantillonnage visant la productivité du capital et celle du travail servant de facteurs de pondération.

^b 1962 pour le Japon.

^c 1994 pour le Japon.

détriment des travailleurs non spécialisés. Il est donc naturel qu'on tienne ces changements responsables de la baisse des salaires relatifs (et parfois absolus) des travailleurs moins spécialisés. Les conséquences de la mondialisation sur l'emploi proviennent également en partie des changements organisationnels à l'échelle de l'entreprise, entre entreprises et au palier de l'industrie, qui sont souvent associés aux innovations technologiques. La spécialisation souple et des modèles plus novateurs d'organisation des tâches et des fonctions peuvent entraîner un chômage structurel dans les pays en développement comme dans les pays industrialisés.

Les pays en développement ont jusqu'à maintenant participé à la révolution de l'information dans une moins grande mesure que les pays industrialisés. Quelques NEI seulement, surtout celles d'Asie de l'Est, comptent pour la majeure partie de cette participation. L'expérience de cette région diffère de celle des pays de l'OCDE ou de toute autre région en développement ; l'importation et l'absorption de la haute technologie se sont traduites par une croissance rapide de la productivité du travail. Selon la Banque mondiale (1993a), la croissance rapide qu'ont connue le capital réel et le capital humain a compté pour les deux tiers de la croissance de la région, le reste s'expliquant par les augmentations de l'efficacité ou de la productivité totale des facteurs (PTF). On estime que la croissance de la PTF dans les pays d'Asie de l'Est s'établit comme suit de 1960 à 1989 : Taïwan, 3,7 ; Hong-Kong, 3,6 ; Japon, 3,4 ; Corée, 3,1. La croissance de la PTF semble également se situer au-dessus de la moyenne dans les pays d'Asie du Sud-Est (Thaïlande, 2,5 ; Indonésie, 1,2 ; Malaisie, 1,1 et Singapour, 1,2), qui ont tous dépassé de beaucoup les estimations touchant l'Amérique latine (0,1) et l'Afrique subsaharienne (- 0,99) (Banque mondiale, 1993a, p. 64).

L'expérience de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est indique également que l'adoption de la haute technologie peut dans certains cas provoquer une croissance rapide de l'emploi, ou aller de pair avec une telle croissance, tout en contribuant à la compétitivité internationale. Freeman *et al.* (1995) montrent que même lorsque l'investissement et l'emploi sont passés à des pays comme la Chine, la baisse de l'emploi dans le secteur manufacturier à Hong-Kong et à Taïwan (Chine) a souvent été plus que compensée par une hausse de l'emploi dans les services⁷. Contrairement à ce qui s'est produit en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est, l'emploi n'a pas progressé rapidement en

⁷ Il semble y avoir une corrélation positive dans les pays d'Asie et du Pacifique entre l'investissement dans la technologie de l'information et la croissance du PIB et du PIB par travailleur (voir Kraemer et Dedrick, 1994), mais la méthodologie de cette étude est douteuse et ne devrait pas être interprétée comme réfutant le « paradoxe de la productivité » dans la région de l'Asie et du Pacifique.

Amérique latine et dans les Caraïbes ni en Asie du Sud (voir chapitre 4). La série chronologique de la CEPALC (1995b) sur l'emploi en milieu urbain révèle que l'emploi a crû en Argentine, au Brésil, en Colombie, au Panama et au Pérou entre 1980 et 1994. Il a fléchi légèrement dans les pays suivants : Bolivie, Chili, Costa Rica, Honduras, Mexique et Paraguay. L'élargissement des écarts dans les salaires et les revenus et la croissance modeste de l'emploi dans cette région peuvent être attribuables au fait qu'à un faible niveau de développement technologique, les changements techniques peuvent se révéler importants et contribuer ainsi au déplacement de la main-d'œuvre. Cependant, dans le cas des pays de l'OCDE, qui comptent déjà une intensité assez élevée de capital, les futurs changements techniques pourraient ne donner lieu qu'à des transformations technologiques supplémentaires sans déplacement important de la main-d'œuvre.

La mondialisation a été facilitée par les progrès réalisés dans la technologie de l'information et par l'ouverture des marchés aux biens et aux capitaux. Cependant, les marchés du travail ne se caractérisent pas par le même degré d'ouverture que les marchés des produits, des capitaux et les marchés financiers. Dans plusieurs secteurs, l'emploi a baissé dans les pays du Nord alors qu'il connaissait une hausse dans le Sud, en particulier dans les économies en croissance rapide de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est et, dans une moindre mesure, dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Il s'agit maintenant de savoir si les gains et les pertes résultant de la mondialisation ont été répartis équitablement entre les pays et les régions.

L'effet net de la mondialisation sur l'emploi dépendra donc de nombreux facteurs, parmi lesquels la capacité des économies d'absorber la technologie de l'information, les innovations organisationnelles, le rythme et la direction des changements technologiques et la restructuration industrielle des industries nationales et mondiales. L'incidence de la mondialisation sur l'emploi, comme nous l'avons déjà vu, varie sensiblement selon le niveau de spécialisation. Quel que soit le niveau, l'emploi est toutefois susceptible de croître rapidement dans des conditions de croissance économique rapide, comme en témoigne l'expérience de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est. En pratique, cependant, la croissance économique de la dernière décennie a été lente dans la plupart des régions, sauf en Asie et particulièrement en Asie de l'Est.

Il est possible que les taux de chômage élevés soient surtout attribuables à la lenteur de la croissance économique et à la réduction de la demande dans les pays de l'OCDE, plutôt qu'à la mondialisation ou aux changements technologiques (voir Eatwell, 1995). Quoi qu'il en soit, la dualité des marchés du travail et le manque de mobilité de la main-d'œuvre, en

particulier de la main-d'œuvre non spécialisée, donnent à penser que la politique sociale n'évolue pas au même rythme que la mondialisation. Il en résulte un manque de concordance entre les emplois et les compétences disponibles d'une part, et les attentes des gens en matière d'emplois d'autre part.

Le développement et l'utilisation des technologies de l'information varient beaucoup selon la région, comme en témoignent les dépenses en R-D en proportion du PIB (tableau 9) et les données sur l'utilisation de la technologie de l'information (tableau 10). C'est en Afrique que la proportion des dépenses en R-D par rapport au PIB est la plus faible et en Asie qu'elle est la plus élevée. Pour la région de l'Asie et du Pacifique, la croissance moyenne de l'investissement en technologie de l'information se situait entre 10 p. 100 et 25 p. 100 par année de 1984 à 1990 (Kraemer et Dedrick, 1994). La croissance rapide de l'investissement n'est pas propre aux NEI d'Asie de l'Est ; en Inde, la croissance de l'investissement serait supérieure à 22 p. 100 par année, malgré une base plus petite. Des données semblables pour l'Afrique sont difficiles à trouver ; Moussa et Schwere (1992) y signalent d'importants écarts dans les dépenses dans le secteur informatique (y compris les investissements complémentaires dans les logiciels, la formation, les pièces, le service et l'entretien) en pourcentage du PIB en 1988. Les dépenses dans le secteur informatique sont beaucoup plus élevées en Afrique francophone qu'en Afrique de l'Ouest ou en Afrique du Sud.

L'Asie de l'Est, à l'exclusion de la Chine, et l'Amérique latine utilisent davantage la technologie de l'information que l'Asie du Sud et l'Afrique subsaharienne (tableau 10). Certains imputent à la technologie de l'information (combinée à une hausse des importations de biens de main-d'œuvre, particulièrement en provenance d'Asie) l'accroissement des inégalités économiques dans de nombreux pays industrialisés. Cependant, il est certainement possible d'éviter cette tendance. Prenons le cas de la Corée au

Tableau 9. Dépenses en recherche-développement en proportion du PIB, par région (%)

Région	1970	1980	1990
Monde	2,04	1,85	2,55
Pays développés	2,36	2,22	2,93
Europe	1,70	1,81	2,21
Amérique du Nord	2,59	2,23	3,16
Pays en développement	0,32	0,52	0,64
Afrique	0,33	0,30	0,29
Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est	1,02	1,41	2,08
Asie occidentale	0,31	0,97	0,76
Amérique latine et Caraïbes	0,30	0,44	0,40

Source : UNESCO, *Annuaire statistique*, différentes années, et CNUCED (1994).

Tableau 10. Utilisation de la technologie des communications par région

Région	Radios (par 1 000 habitants)	Téléviseurs (par 1 000 habitants)	Lignes téléphoniques (par 100 habitants)	Télécopieurs (par 100 habitants)
Afrique subsaharienne	144	23	1	—
Asie du Sud	87	33	0,8	—
Asie de l'Est	212	38	2,1	—
Asie de l'Est sauf la Chine	680	156	24,2	—
Amérique latine et Caraïbes	345	162	6,5	0,1
Pays industrialisés	1 048	533	37,2	1,7
Monde	349	151	9,9	—

Source : PNUD (1996, p. 211).

Note : — = non disponible.

cours des 20 dernières années, qui ont été marquées par l'avènement de nouvelles technologies de l'information, soutenu par une solide base scientifique et technologique. Cette période a coïncidé avec l'augmentation rapide de l'importance des petites et moyennes entreprises (PME) dans l'économie, principalement attribuable à l'augmentation de la sous-traitance par les grandes entreprises (voir Berry, 1997). Pendant toute cette période, les inégalités se sont amenuisées en Corée, plutôt que de s'accroître.

Conclusion

Dans l'ensemble, l'expérience des pays d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est (particulièrement d'économies telles que Hong-Kong, la Corée, le Japon et Taïwan) montre que la croissance et l'équité peuvent aller de pair dans un contexte où le niveau des échanges commerciaux est élevé (mondialisation), où la technologie évolue rapidement et où la création d'emplois dans le secteur public est limitée. Dans tous ces pays, les PME jouent un rôle important dans le secteur manufacturier, les activités d'exportation et l'économie en général. En outre, la répartition des revenus y est relativement équitable ; tous ces pays se révèlent très aptes à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux et maintiennent une croissance rapide.

Les données théoriques et empiriques suggèrent que les changements technologiques rapides et la hausse des rapports de commerce peuvent, en soi, accroître les inégalités. Il est possible d'éviter ce résultat en réduisant les écarts entre les salaires et la productivité du travail. La participation directe ou indirecte des PME aux activités d'exportation, par l'entremise de la sous-traitance ou d'autres liens avec les exportateurs, contribue à éviter de tels

écarts lorsque les échanges commerciaux se multiplient ou s'intensifient. Pour susciter la participation d'un large éventail d'industries, les grandes entreprises doivent faire confiance aux PME et être disposées à travailler avec elles, comme c'est le cas dans les économies d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est. Ce réseau de grande envergure est moins bien développé en Amérique latine, comme le soulignent si bien les entreprises, les conseillers et les observateurs japonais. Dans ces conditions, pour que les PME puissent contribuer à part entière, il faut que les écarts dans le capital technologique et le capital humain qui les séparent des grandes entreprises soient faibles. Lorsque c'est le cas, les nouvelles technologies de l'information devrait se diffuser rapidement et ni les écarts dans la productivité ni les inégalités dans les revenus ne devraient trop s'aggraver.

Même lorsque ces conditions sont remplies, il peut subsister un risque de répartition inégale car, en raison des changements technologiques rapides, de nombreuses entreprises, petites et grandes, augmenteront la productivité du travail à un point tel qu'il faudra peut-être beaucoup d'investissements et un taux de croissance élevé pour que la demande de main-d'œuvre demeure forte.

L'incidence de la mondialisation sur l'emploi, comme nous l'avons déjà vu, peut être à la fois positive et négative. L'emploi spécialisé et non spécialisé est susceptible de croître rapidement dans des conditions de croissance économique rapide, comme en témoigne l'expérience de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est. Cependant, dans les faits, la croissance a été lente dans la plupart des régions, sauf en Asie de l'Est, au cours de la dernière décennie. Les taux élevés de chômage sont davantage attribuables à la lenteur de la croissance et à la réduction de la demande dans les pays de l'OCDE qu'aux changements technologiques.

À l'instar de la plupart des études sur la mondialisation, le présent ouvrage s'est intéressé davantage à la croissance du commerce de biens et de services, qu'à celles des flux financiers et des interconnexions. La récente crise financière en Asie du Sud-Est nous a rappelé que cet aspect de la mondialisation ne devait pas être sous-estimé. Au moment de la rédaction de ces lignes, on s'inquiétait du fait que la région pouvait connaître une période de décroissance jusqu'à ce que le problème soit résolu. Cela remet en cause toute idée simpliste selon laquelle les pièges que tend la mondialisation ne menacent que certaines régions du monde ; cela donne à penser que les avantages nets de la libre circulation des capitaux sera modeste, sinon négative, pour la plupart des pays du Tiers-Monde. Les flux à court terme ne pourront jamais constituer l'assise d'une croissance et d'un investissement à long terme. Chaque nouvelle expérience de ce type vient renforcer les arguments

en faveur d'un certain contrôle des flux à court terme. Il demeure évident que les pays en développement n'ont pour ainsi dire pas voix au chapitre, qu'il s'agisse des débats ou des règles régissant le commerce. Il est souhaitable qu'on l'on songe à remédier à la situation, au moins en prenant au sérieux les principaux dangers qui guettent ces pays.

Annexe — Tableau A1. Taux de croissance des exportations de biens et de services non facteurs, du PIB et du rapport exportations-PIB, par région (1970-1994)

	1970-1980			1980-1990			1990-1994		
	PIB	Exp.	Exp./PIB	PIB	Exp.	Exp./PIB	PIB	Exp.	Exp./PIB
Économies à faible revenu et à revenu moyen, par région	5,2	3,9	-1,2	3,1	7,3	4,1	1,9	—	
Afrique subsaharienne	3,8	2,8	-1,0	1,7	1,8	0,1	0,9	2,1	1,2
Asie de l'Est	6,9	9,5	2,4	7,9	9,7	1,7	9,4	12,7	3,0
Asie du Sud	3,5	3,6	0,1	5,7	6,1	0,4	3,9	13,1	8,9
Moyen-Orient et Afrique du Nord	—	3,9	—						
Amérique latine et Caraïbes	5,4	-0,1	-5,3	1,7	5,4	3,6	3,6	6,3	2,6
Économies à faible revenu	4,3	3,3	-1,0	5,8	5,7	-0,1	6,2	10,4	4,0
Inde	3,4	4,3	0,9	5,8	5,9	0,1	3,8	13,6	9,4
Chine	5,5	8,7	3,0	10,2	11,5	1,2	12,9	16,0	2,7
Autre	4,4	1,9	-2,4	2,9	2,5	-0,4	1,4	3,0	1,6
Économies à revenu moyen	5,5	4,0	-1,4	2,2	—	—	0,2		
Revenu moyen inférieur	5,1	—	—	2,2	—	—	-2,3		
Revenu moyen supérieur	5,9	2,2	-3,5	2,2	7,1	4,8	3,4	7,8	4,3
Économies à revenu élevé	3,2	5,4	2,1	3,2	5,1	1,8	1,7	3,4 ^a	1,7
Monde	3,6	4,0	0,4	3,1	5,3	2,1	1,8	3,9 ^b	2,1

Sources : Pour 1970-1980, chiffres sur le PIB, Banque mondiale (1995c, p. 164-165) et chiffres sur les exportations, Banque mondiale (1994, p. 186-187). Pour 1980-1990 et 1990-1994, Banque mondiale (1996e, p.208-209).

Note : — = non disponible.

^a Estimation fondée sur les données concernant les principaux pays à revenu élevé présentées dans Banque mondiale (1996e, p. 209), pondérées selon les exportations en dollars de 1992.

^b Estimation fondée sur les données concernant les pays à revenu élevé décrites en a) et estimation sur les pays à faible revenu et à revenu moyen fondée sur les chiffres disponibles dans Banque mondiale (1996e, p. 209) et les estimations pour les deux catégories manquantes « Europe et Asie centrale » et « Moyen-Orient et Afrique du Nord ». Compte tenu des limites inférieure et supérieure des estimations que nous utilisons, ce chiffre devrait se situer entre 1,8 et 2,3.

Chapitre 8

Orientation de la recherche

A.S. Bhalla

Nous avons examiné dans le présent ouvrage les avantages et les coûts de la mondialisation, du libre-échange et de l'IED, tant pour les pays de l'hémisphère nord que pour ceux de l'hémisphère sud. Nous nous sommes surtout intéressés aux pays en développement qui ont dû faire face à des coûts d'adaptation beaucoup plus élevés en vue de s'intégrer dans l'économie mondiale, particulièrement pendant la période de transition.

Le libre-échange ne se traduit pas systématiquement par un taux de croissance supérieur et une égalisation des revenus. Au chapitre 1, Streeten faisait remarquer que les adaptations nécessaires pour réagir aux nouveaux avantages comparatifs signifient que la politique commerciale devient une « politique d'errance » et qu'elle impose un déplacement constant des travailleurs et des contraintes à la population. Les coûts du déplacement de la main-d'œuvre doivent être évalués en tenant compte des revenus supplémentaires que génère le commerce international. Si le libre-échange comporte effectivement des coûts et des avantages, il doit alors être *géré* de manière à minimiser les coûts. Une entente internationale sur la gestion de l'économie mondiale pourrait également réduire les pressions exercées par la mondialisation. Il reste à voir si l'Organisation mondiale du travail (OMC) sera en mesure de s'en charger.

Le processus de mondialisation continue de susciter la controverse. Les tenants de la mondialisation soutiennent que ce phénomène favorise la croissance ; les opposants sont d'avis que les coûts d'adaptation à payer pour s'intégrer dans l'économie mondiale sont trop élevés et que la pauvreté et les inégalités se sont accrues pendant la période de mondialisation accélérée des années 80 et 90 (voir chapitres 3 et 6). Nous concluons que les tenants exagèrent peut-être la *rapidité* de la mondialisation et l'incidence *positive* qu'elle a sur chaque pays.

L'absence de consensus quant aux conséquences de la mondialisation sur la croissance et la marginalisation provient de la difficulté habituelle de cerner les causes lorsqu'un certain nombre de forces interviennent simultanément. La technologie de l'information progresse rapidement et vient renforcer la mondialisation (voir notamment les chapitres 1 à 3). Les politiques nationales influent dans une grande mesure sur la croissance, la pauvreté et la marginalisation, indépendamment de la mondialisation. Comme nous l'avons fait remarquer dans l'introduction, on ne peut dire avec certitude si la mondialisation est la cause ou la conséquence de la libéralisation ou des changements dans les politiques nationales. De même, on ne peut, du moins à partir des données empiriques disponibles, départager avec assurance le rôle du processus de mondialisation et celui des politiques nationales dans l'augmentation de la pauvreté (mesurée par des indices de dénombrement), par exemple en Asie du Sud, en Amérique latine et en Afrique. Un certain nombre de facteurs interagissent et se renforcent mutuellement de sorte qu'il est souvent difficile de cerner les effets de chacun, particulièrement lorsqu'il n'existe pas de données empiriques désagrégées.

La polémique que soulève la mondialisation relève en partie de ce problème. Elle reflète également le fait que la mondialisation est un processus de changement en évolution constante. Dans les circonstances, on ne peut se tourner vers une approche *contre-factuelle* pour isoler les effets antérieurs et postérieurs à la mondialisation. Les auteurs du présent document ont montré qu'il existe depuis longtemps des vagues de mondialisation sous forme de libéralisation du commerce et d'investissement direct (voir notamment le chapitre 1). Il est trompeur de présenter les années 60 et 70 comme une période préalable à la mondialisation, comme certains le font. Les années 80 et 90 n'ont été que l'aboutissement d'un processus amorcé au début de l'après-guerre et qui avait lui-même été précédé d'une autre vague importante au XIX^e siècle et au début du XX^e siècle.

L'absence de consensus sur l'incidence de la mondialisation est également attribuable au manque de recherches microéconomiques

circonstanciées fondées sur des données fragmentées et détaillées. Le présent ouvrage représente un point de départ et dresse un aperçu quantitatif de la pauvreté, de la croissance et du chômage pendant les années 80 et 90. Cependant, il faudra encore beaucoup de recherches pour tirer des conclusions définitives sur les effets positifs et négatifs de la mondialisation.

Nous abordons ci-dessous quelques secteurs de recherche prometteurs, axés sur la microéconomie et sur les politiques, qui pourraient contribuer à rétrécir l'écart entre la théorie et la réalité.

Mondialisation, croissance et productivité

Les tenants de la mondialisation soutiennent que la mondialisation favorise la croissance. Les données révèlent plutôt que les taux de croissance, dans la plupart des pays et des régions, sauf en Asie (particulièrement en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est), ont été beaucoup plus bas dans les années 80 et 90 que dans les années 60 et 70. Une recherche empirique rigoureuse, par pays et comparative, est nécessaire pour en expliquer les raisons. Si la croissance ne s'accélère pas avec la mondialisation, les difficultés inhérentes à une plus grande incidence de la pauvreté s'aggraveront, comme l'illustrent les chapitres 4 et 5.

Les facteurs déterminants de l'investissement sont encore mal compris. Khan (chapitre 4) indique que les taux d'investissement ont été très élevés pendant l'époque de l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations en Asie du Sud. Dans cette sous-région, la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations représentait, malgré ses lacunes, un important incitatif à l'investissement. D'aucuns soutiennent que le faible taux de croissance générée par la mondialisation dans cette région est dû à l'incapacité de créer un autre système d'incitatifs pour atteindre ou maintenir un taux d'investissement élevé. L'infrastructure en Asie du Sud est totalement inadéquate par rapport à celle d'Asie de l'Est et d'Asie du Sud-Est, ce qui explique en partie l'incapacité des pays sud-asiatiques d'attirer de nombreux investissements étrangers directs (IED). Faute d'IED, la compétitivité internationale est difficile à atteindre dans certaines industries. La région de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est a réussi à échapper à ce cercle vicieux en attirant l'IED et en l'utilisant à bon escient grâce à des incitatifs appropriés et à des politiques industrielles stratégiques visant la modernisation technologique. Le dossier de l'Amérique latine est semblable à celui de l'Asie du Sud en ce que l'investissement en vertu de la nouvelle

politique commerciale n'est pas parvenu au niveau atteint dans le cadre de la stratégie d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations.

Aux fins de la recherche, il faudra donc se demander quels incitatifs sont nécessaires en période de mondialisation pour stimuler une hausse de l'investissement et accélérer ainsi la croissance. L'absence d'IED constitue-t-elle une contrainte majeure à la croissance ? Dans quelle mesure la productivité totale des facteurs (PTF) contribue-t-elle aux taux de croissance élevés en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est ? La baisse des taux de PTF dans les pays de l'OCDE (chapitre 7) donne à penser que ce facteur revêt autant d'importance que les structures politiques inadéquates et l'absence de saine gestion dont il est question au chapitre 4.

Il conviendra également de comparer les liens entre les exportations et l'IED qui se créent dans le contexte de politiques orientées vers les exportations et la mondialisation avec ceux issus de la politique de remplacement des produits importés. Les entrées d'IED sont-elles essentielles pour permettre aux pays en développement d'accroître leurs exportations ? Certains soutiennent que les exportations et l'IED représentaient des substituts en vertu de l'industrialisation fondée sur le remplacement des importations mais qu'ils sont complémentaires dans un contexte de mondialisation. Le contournement des tarifs, favorisé lorsque les obstacles tarifaires sont élevés, pourrait se révéler moins utile maintenant que les tarifs nationaux moyens sont en baisse. Cette hypothèse devrait faire l'objet d'études empiriques.

Bien que l'IED puisse favoriser la croissance, il peut également comporter des effets négatifs pour les pays hôtes, comme la manipulation ou la distorsion des préférences des consommateurs, l'absence de retombées technologiques à cause des restrictions imposées par les sièges sociaux des sociétés transnationales aux exportations ou aux activités de R-D de leurs filiales (voir Chang, 1996), l'introduction de technologies à très forte densité de capital et les salaires élevés, qui ensemble limitent les effets positifs sur la création d'emplois (voir chapitre 7). Bien que d'un point de vue juridique et technique, l'IED ne constitue pas une dette (et ne figure pas dans les données statistiques sur les dettes), elle représente une dette dans les faits. Les bénéfices tirés des opérations d'IED dans les pays en développement sont généralement transférés au siège social de la transnationale et aux actionnaires¹. Les résultats des recherches menées sur les effets des entrées de capitaux (IED, flux financiers, prêts, etc.) dans les pays en développement sont beaucoup moins abondants que ceux portant sur les effets du

¹ C'est le point de vue du professeur Sir Hans Singer de l'Institute of Development Studies (University of Sussex).

commerce. Dans les années 60, la plupart des pays en développement accordaient peu d'importance à l'IED et aux sociétés transnationales. Aujourd'hui, le pendule a basculé et l'IED apparaît comme une panacée.

Il faut mener des enquêtes empiriques pour déterminer les avantages et les inconvénients de l'IED, des flux financiers et des sociétés transnationales dans les conditions actuelles. Dans quelle mesure les mouvements de capitaux à court terme causent-ils une instabilité macroéconomique, une appréciation des taux de change et une baisse des exportations et du taux global de croissance ? Quels sont l'efficacité et les effets distributifs de la libéralisation des marchés financiers ? Quelles sont les répercussions pour les pays en développement du pouvoir monopolistique et oligopolistique des marchés financiers mondiaux ? (Voir Berry *et al.*, 1996).

Mondialisation et inégalités

Très peu de recherches s'intéressent aux liens de causalité entre les inégalités croissantes dans les revenus, d'une part, et certaines réformes économiques et les changements technologiques, d'autre part. On sait peu de choses à l'heure actuelle sur les effets précis du commerce, de l'IED et des flux financiers ainsi que de la concurrence internationale accrue sur la répartition des ressources entre les pays et à l'intérieur de ceux-ci, sur l'efficacité et la croissance, et sur les inégalités et le chômage.

Inégalités entre les pays

Examinons d'abord les inégalités entre le Nord et le Sud. Les recherches récentes se sont concentrées sur l'incidence du commerce sur les inégalités dans les revenus entre le Nord et le Sud et sur la répartition des revenus (voir Freeman R., 1993, 1995 ; Slaughter, 1993 ; Krugman et Lawrence, 1994 ; Lawrence et Wood, 1994, 1997). Les chapitres 1 et 7 mettent en évidence la controverse qui entoure l'incidence des exportations des pays en développement sur le marché du travail dans le Nord. Le rôle des changements technologiques dans l'élargissement des écarts dans les revenus entre les pays, et l'étendue de ces changements, demeurent également imprécis. Les disparités dans la diffusion et l'utilisation de la technologie de l'information tendent à influencer sur la répartition des salaires entre travailleurs spécialisés et non spécialisés. Si les avantages de la nouvelle technologie de l'information sont exploités par les plus avancés des pays en développement et les grandes

entreprises, faut-il en conclure qu'il y a élargissement de ces écarts dans le Sud et entre le Nord et le Sud ?

À elles seules, d'autres recherches empiriques désagrégées peuvent expliquer de façon adéquate l'importance relative de différents facteurs qui interviennent dans les inégalités croissantes entre le Nord et certaines régions du Sud. Il conviendrait également d'examiner si la dichotomie entre le Nord et le Sud est encore valable compte tenu de l'intégration rapide de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est dans l'économie mondiale.

Les opposants à la mondialisation soutiennent que l'intégration dans l'économie mondiale divise le monde en deux clans : pays riches et pays pauvres, les premiers sortant gagnants au détriment des seconds. Cette hypothèse demande une évaluation empirique. Krugman et Venables (1995) présentent un modèle simple en vertu duquel la différenciation régionale dépend de l'interaction entre les économies d'échelle et les coûts de transport. Au moyen d'une analyse par étapes, ils démontrent qu'une baisse des coûts du transport dans la première étape de l'intégration dans l'économie mondiale peut profiter aux pays riches au détriment des pays pauvres. Cependant, dans la seconde étape, marquée par une accélération de la mondialisation et une baisse supplémentaire des coûts de transport, les avantages pour les pays riches, sous forme de revenus plus élevés, peuvent s'éroder et les revenus des pays pauvres peuvent commencer à augmenter au détriment des pays riches. Ainsi, la première étape se caractérise par la divergence et la seconde, par la convergence des revenus et des structures économiques. Ce modèle n'a encore fait l'objet d'aucune validation empirique ; des recherches sont donc nécessaires. La plupart des théories supposent une mondialisation complète impliquant la mobilité totale de tous les facteurs de production, de travail et de capital. Or, dans les faits, une telle mondialisation est impossible. La libre circulation du capital ne s'accompagne pas de la libre circulation de la main-d'œuvre ni de l'intégration des marchés du travail. La simple théorie ne parvient donc pas à prédire de façon fiable les effets de la mondialisation. Il est possible que le caractère *incomplet* de la mondialisation exacerbe les inégalités internationales existantes.

Inégalités à l'intérieur des pays

On a peu exploré les effets de la libéralisation du commerce et de la mondialisation sur les inégalités à l'intérieur des pays. Au chapitre 2, James aborde la question en supposant que ceux qui tireront parti de la mondialisation sont les grandes entreprises étrangères en milieu urbain plutôt que les petites

entreprises en milieu rural. Cette hypothèse doit être vérifiée au moyen de recherches empiriques pour différents pays et régions. De toute évidence, il est moins probable qu'elle s'avère dans les pays où les liens entre grandes et petites entreprises sont étroits.

Les recherches devraient donc être orientées vers les causes qui sous-tendent les inégalités à l'intérieur des pays. De quelle façon et dans quelle mesure la libéralisation du commerce et la propagation de la technologie contribuent-elles aux inégalités salariales et aux écarts dans les revenus dans les pays en développement ? Quelle influence la mondialisation a-t-elle sur les entreprises, les travailleurs, les consommateurs et les producteurs ? Se traduit-elle par une réduction des prix des produits pour favoriser les consommateurs et améliorer leur bien-être ? Quels groupes sociaux, ruraux ou urbains, à revenu élevé ou à faible revenu, sont susceptibles d'en profiter ?

Les liens entre la pauvreté et la répartition des revenus dans le contexte de la mondialisation méritent une analyse supplémentaire. Aux chapitres 4 et 5, Khan fait remarquer que l'incidence de la pauvreté (mesurée par dénombrement), qui avait baissé constamment dans les années 70 et 80, a augmenté dans des pays comme l'Inde et la Chine pendant les années 90, période de mondialisation accélérée. L'incidence de la pauvreté en Inde s'est accrue après la mise en place des réformes économiques. Le fait que l'augmentation de la pauvreté coïncide avec la libéralisation du commerce s'explique par l'augmentation du prix relatif des aliments et la réduction de l'écart entre les prix intérieurs et mondiaux des aliments en raison de la libéralisation. Existe-t-il d'autres raisons ? La libéralisation du commerce, les entrées d'IED et les réformes économiques peuvent-elles expliquer l'augmentation de la pauvreté ? Les politiques visant l'agriculture, par exemple, jouent-elles également un rôle ?

Mondialisation et emploi

Il existe de nombreuses études sur l'incidence de la libéralisation du commerce sur l'emploi dans le Nord, mais peu d'études sur les effets directs et indirects de la libéralisation du commerce, de l'IED et des flux financiers mondiaux sur la création d'emplois dans les pays en développement. Il est probable que la mondialisation influera de façon significative non seulement sur la répartition des emplois à l'échelle mondiale, mais sur leur nature et leur qualité (voir chapitre 7). Les pays en développement pourraient, en principe, rehausser leur avantage comparatif en améliorant leur compétitivité grâce au faible coût de leur main-d'œuvre et à leurs compétences

relativement fortes. Cependant, beaucoup soutiennent que l'avènement de la nouvelle technologie de l'information et son utilisation dans les pays industrialisés dans des industries à fort coefficient de main-d'œuvre, telles que celle du textile et du vêtement, pourraient bien faire disparaître l'avantage comparatif des pays en développement et leur compétitivité sur le plan des exportations. À l'heure actuelle, rien ne permet de supposer un retour généralisé de ces industries dans le Nord. Cependant, si tel devait être le cas, les pays en développement pourraient perdre chaque année des milliards de dollars de revenus d'exportation et, partant, des emplois.

La concurrence mondiale peut avoir un effet négatif net sur les emplois traditionnels, d'autant plus que ce sont surtout les secteurs manufacturiers modernes et à grande échelle ainsi que, dans une moindre mesure, le secteur des services qui sont mondialisés (voir plus bas). Une telle concurrence favoriserait la baisse des salaires et de la sécurité sociale des travailleurs dans les secteurs structurés ou formels des pays industrialisés et des pays en développement. La question est donc de savoir si l'on peut réaliser le plein emploi à un niveau salarial qui engendre des revenus suffisants pour stimuler et maintenir la demande de façon significative.

Les recherches sur l'incidence de la mondialisation sur l'emploi devront porter sur :

- i*) les prix relatifs des facteurs ainsi que les coûts du capital et de la main-d'œuvre ;
- ii*) le coefficient d'emploi des produits d'exportation (la création d'emplois supplémentaires par les exportations nécessite non seulement une croissance à fort coefficient de main-d'œuvre, mais également des exportations à fort coefficient de main-d'œuvre) ;
- iii*) le rôle de l'IED dans les niveaux et la composition des échanges commerciaux ainsi que leurs effets directs et indirects sur l'emploi ;
- iv*) les facteurs déterminants de l'avantage comparatif des pays, par exemple, la base de ressources humaines, l'avantage coût-prix et la capacité d'absorber la nouvelle technologie de l'information.

Mondialisation et petites entreprises

En principe, la libéralisation du commerce et des importations de produits finis et de matières premières peut avoir des effets à la fois favorables et négatifs sur les petites et moyennes entreprises. Les effets seront bénéfiques

si la libéralisation du commerce améliore l'accès de ces entreprises aux intrants rares, aux biens d'équipement et à la technologie. En revanche, ils peuvent être négatifs si les produits finis importés sont vendus à des prix inférieurs à leur coût (dumping), que les PME ne sont pas toujours en mesure de concurrencer. Au chapitre 3, Berry fait remarquer qu'à court terme les PME peuvent être particulièrement vulnérables à la concurrence accélérée des importations résultant de la libéralisation du commerce et de la mondialisation. Comme ces entreprises génèrent beaucoup d'emplois, une source importante d'emplois serait perdue, si elles disparaissaient devant la concurrence étrangère. Une baisse de la demande des produits fabriqués par les PME peut également découler d'un changement dans les préférences des consommateurs, qui se tourneront davantage vers les produits importés au détriment des produits locaux. À Sri Lanka, la libéralisation du commerce semble avoir produit un tel changement ; ainsi, les PME ont été incapables de concurrencer les prix à cause du dumping et les grandes entreprises ont profité de la libéralisation des importations de matières premières et acculé à la faillite un certain nombre de petites entreprises (voir OIT-ARTEP, 1987 ; Osmani, 1987).

Des recherches sont donc nécessaires pour évaluer l'incidence de la libéralisation du commerce sur les structures industrielles des pays en développement. La mondialisation profite-t-elle uniquement à la grande industrie qui déjà tire partie des économies d'échelle et est orientée vers les exportations ? Quel a été le taux de disparition des PME pendant la vague de libéralisation des années 80 et 90 ? Ces disparitions peuvent-elles s'expliquer par la concurrence mondiale accrue et le retrait des mécanismes de protection conçus pour ces entreprises ? S'il est vrai que la mondialisation favorise la grande industrie, contribuera-t-elle à élargir le fossé entre le secteur moderne et le secteur non moderne ou informel (généralement de petite taille) ? Quelles répercussions tout cela aura-t-il sur les inégalités salariales et les écarts entre les revenus dans les pays en développement ?

Mondialisation et technologie

Le présent ouvrage souligne la relation bidirectionnelle entre la mondialisation et la technologie. Premièrement, la technologie est l'un des principaux moteurs de la mondialisation. En retour, la mondialisation transforme la façon dont la technologie est produite et diffusée. Au chapitre 2, James souligne deux tendances contradictoires : la dispersion de la technologie et sa concentration par les sociétés transnationales dans leur pays d'origine. La

mondialisation de la technologie peut se définir de plusieurs façons ; notamment, elle désigne *i*) l'exploitation des innovations nationales dans les marchés mondiaux ; *ii*) le partage des risques et des coûts de la recherche industrielle transfrontalière par les institutions publiques et commerciales ; *iii*) la création d'innovations dans les pays (voir Archibugi et Michie, 1997). Les deux premiers éléments font consensus, mais le troisième prête à controverse.

Mondialisation de la technologie ?

On croit généralement que les sociétés transnationales mondialisent la R-D pour profiter des économies d'échelle puisque la technologie de l'information permet un contrôle mondial de la R-D et le sourcing des connaissances scientifiques et technologiques (voir Cantwell, 1995). D'autres soutiennent également que la diffusion de la technologie de l'information et la mondialisation permettent aux sociétés transnationales de disperser leurs activités à l'échelle planétaire pour répondre aux besoins du marché mondial, plutôt qu'à ceux des marchés régionaux ou nationaux du pays hôte. Par ailleurs, de nombreux auteurs (Patel et Pavitt, 1991 ; Freeman C., 1995 ; Patel, 1995) soutiennent que la mondialisation de la R-D ne se fait pas à une échelle appréciable. Patel (1995) montre que la majorité des inventions brevetées provenant des 500 plus grandes entreprises du monde s'effectuent dans le pays d'origine des entreprises. Des estimations préliminaires indiquent que les sociétés américaines transfèrent leurs activités de R-D à l'étranger dans une proportion inférieure à 10 p. 100 et que ce taux se situe à moins de 2 p. 100 dans le cas des sociétés japonaises (Freeman C., 1995, p. 17). Comme une partie de la R-D qui se pratique à l'extérieur des États-Unis et du Japon se fait dans d'autres pays industrialisés, les pays en développement pourraient ne pas profiter de l'*emplacement* de cette recherche.

Cette controverse réside également dans l'absence d'études empiriques par secteur d'activité et produit, en particulier en ce qui a trait aux répercussions de la mondialisation de la technologie pour les pays en développement hôtes (voir chapitre 2). À l'heure actuelle, on ne sait pas exactement comment ce phénomène changera la nature des innovations par les sociétés transnationales dans les pays en développement. Les sociétés transnationales se concentrent-elles davantage sur des produits mondiaux destinés aux marchés mondiaux plutôt que sur les produits nationaux ? Dans l'affirmative, quelles répercussions cette stratégie a-t-elle sur la R-D et le développement des produits dans les pays en développement ? Ces pays sont-ils susceptibles d'être privés des avantages des innovations technologiques et du

processus de création d'emplois qui en découle ? Nous comprenons encore mal la façon dont la mondialisation influe sur la *nature* et *l'emplacement* des innovations.

Rôle des politiques technologiques nationales

Quel est le rôle exact des politiques technologiques dans une économie en mondialisation ? Beaucoup d'auteurs soutiennent qu'en dépit de la mondialisation, la technologie demeure spécifique aux pays et repose sur les compétences, capacités et caractéristiques culturelles du pays. Par ailleurs, le rôle accru des sociétés transnationales dans la R-D visant les produits mondiaux, dont nous venons de parler, peut laisser présager que les politiques technologiques nationales deviendront de moins en moins pertinentes. On affirme que les avantages des innovations soutenues par les gouvernements dans l'industrie sont susceptibles de passer à d'autres pays en vertu de la mondialisation. Une politique technologique visant à favoriser les innovations nationales risque donc de perdre sa raison d'être. C'est peut-être pourquoi de nombreux pays industrialisés mettent moins l'accent sur la création de technologies et plus sur la réglementation des droits de propriété intellectuelle et industrielle afin de s'assurer qu'ils retirent des bénéfices suffisants de la technologie existante dans les marchés internationaux (voir Archibugi et Michie, 1997, p. 17).

Étant donné la mondialisation accrue et la domination des sociétés transnationales, les capacités technologiques *nationales* peuvent revêtir moins d'importance que celles *de l'entreprise* pour les besoins de la concurrence internationale. La concurrence accrue sur les marchés internationaux semble inciter les entreprises à mettre davantage l'accent sur la qualité que sur la rentabilité, facteurs liés aux prix et aux coûts. Dans l'avenir, les politiques industrielles et technologiques devront davantage prendre la forme de mécanismes gouvernementaux visant à inciter les entreprises à adopter des innovations qui améliorent la qualité. Malgré le techno-globalisme, l'intervention gouvernementale demeurera essentielle dans différents secteurs, notamment l'infrastructure, l'éducation, les communications et les partenariats entre l'industrie et les universités.

Marchés mondiaux et innovations

On ignore encore si le cadre des structures intégrées et des marchés mondiaux résultant de la mondialisation favorisera ou non les innovations technologiques . Selon le point de vue néolibéral, la concurrence dans les marchés nationaux et internationaux stimulera l'innovation. On suppose

que les interventions gouvernementales donnent lieu à des inefficacités plus grandes que celles qui résultent des imperfections du marché. Cependant, l'expérience historique de nombreux pays en développement, par exemple la Corée et Taiwan, démontre également que l'environnement protecteur de la période d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations a permis d'appréciables innovations. La façon dont les forces du marché susciteront l'innovation et la mesure dans laquelle elles y parviendront, dépendront entre autres choses de la nature de l'industrie et de la structure du marché. Certaines industries sont plus mondialisées que d'autres et peuvent donc souffrir d'une plus grande concurrence mondiale. Augmenter le coefficient de savoir de la production équivaut à accroître les coûts de production pour les entreprises, et l'incertitude (Mytelka, 1994).

Mondialisation et politiques gouvernementales

Dans plusieurs chapitres du présent volume (notamment les chapitres 1 et 3), on affirme que la mondialisation associée au laisser-faire peut être néfaste surtout dans les pays en développement. Dans certaines circonstances, la mondialisation peut s'accompagner d'une expansion des services gouvernementaux et publics. Au chapitre 1, Streeten soutient que, contre toute attente, il peut exister des liens positifs entre la taille du gouvernement et la mondialisation (dans les rapports des termes de l'échange à l'IED) en raison des pressions exercées pour indemniser les groupes sociaux touchés par la mondialisation. De plus, les gouvernements peuvent être appelés à dépenser davantage au titre de biens publics tels que l'éducation et l'infrastructure lorsque la concurrence mondiale s'intensifie.

En raison de la mondialisation, les pays en développement et les pays industrialisés perdent le contrôle de leurs politiques macroéconomiques. Par exemple, la libéralisation des flux financiers et de la circulation des capitaux et l'ouverture des marchés de capitaux supposent que les opérations financières des gouvernements deviennent de plus en plus interdépendantes, ce qui se répercute sur les taux d'intérêt dans de nombreux pays. En outre, le pouvoir croissant des sociétés mondiales et leur liberté de déplacer des capitaux et la production d'un pays à un autre limitent le contrôle qu'exerce l'État-nation sur sa politique industrielle. Il devient donc urgent d'harmoniser les politiques gouvernementales avec les stratégies d'investissement étranger des grandes sociétés et les nouvelles conditions externes de l'aide et

du commerce. Pour ce faire, des innovations institutionnelles comparables aux innovations économiques et technologiques sont nécessaires.

La question du rôle du gouvernement dans la création de nouvelles technologies de l'information et de l'accès à celles-ci, particulièrement dans les pays peu intégrés dans l'économie mondiale, offre beaucoup de possibilités de recherche. Malgré la mondialisation, une certaine intervention gouvernementale stratégique et des politiques publiques peuvent être nécessaires pour l'adaptation, le développement et la diffusion des nouvelles technologies. Il est probable que les politiques publiques joueront un rôle crucial dans la création d'un environnement approprié. En outre, il faut d'abord évaluer les capacités technologiques actuelles de chaque pays à différents paliers pour déterminer la possibilité de bond technologique. Peu d'entreprises du secteur privé peuvent entreprendre cette tâche. Bien que ces entreprises prennent des décisions microéconomiques en fonction d'une quelconque notion de choix et de faisabilité, c'est à un organe central qu'il revient d'examiner comment ces systèmes microéconomiques correspondent à un cadre macroéconomique qui fournirait la base de la planification de l'investissement et de la consommation (Enos, 1991).

Opposés aux approches néolibérales et néo-schumpétériennes de la politique de haute technologie pour le développement industriel, Schmitz et Cassiolato (1992) font remarquer qu'on a porté moins d'attention aux échecs du marché qu'aux échecs gouvernementaux. L'expérience récente des pays industrialisés montre que les marchés demeurent incapables de compenser le chômage engendré par la technologie.

Dans le processus de mondialisation, les stratégies des sociétés transnationales et des entreprises mondiales concernant la R-D, le développement et le transfert de la technologie contribueront manifestement de plus en plus à déterminer la nature et la diffusion des innovations technologiques. Dans les pays en développement, les dépenses du secteur privé au titre de la R-D demeurent très faibles et la majeure partie de la R-D est soutenue par des fonds publics. Cependant, compte tenu de la baisse des fonds publics dans les pays en développement en vertu de la mondialisation et des programmes d'ajustement structurel, le processus d'innovation dans ces pays pourrait bien ralentir. L'expérience de nombreux pays, particulièrement d'Afrique et d'Amérique latine, montre comment un grave endettement limite les possibilités d'investissement dans les nouvelles technologies. Pourtant, ces nouveaux investissements sont essentiels pour relever le défi de la mondialisation.

This page intentionally left blank

Notes sur les collaborateurs

Albert BERRY est professeur d'économie et directeur du Latin American Programme au Centre for International Studies (University of Toronto) ; il a été professeur d'économie à la Yale University et directeur adjoint de l'Economic Growth Center de Yale. M. Berry a été consultant auprès de la Fondation Ford, de l'Organisation internationale du Travail, de la Banque mondiale et de la commission de planification de la Colombie. Parmi ses publications, citons : *Agrarian Structure and Productivity in Developing Countries* (en collaboration avec William Cline), *Success in Small and Medium Enterprises: Evidence from Colombia* (en collaboration avec Mariluz Cortes et Ashfaq Ishaq) et *Poverty, Economic Reforms and Income Distribution in Latin America*.

A.S. BHALLA est agrégé supérieur de recherche (David Thomson Senior Research Fellow) au College Sidney Sussex (University of Cambridge). Au moment de la rédaction, il était conseiller spécial du président du Centre de recherches pour le développement international (CRDI), à Ottawa. Avant de se joindre au CRDI, M. Bhalla a occupé différents postes de gestion au Bureau international du Travail à Genève en Suisse. Il a reçu la bourse Pearson du CRDI et la bourse Hallsworth Professorial Fellow en économie de la University of Manchester ; il a été agrégé de recherche invité à l'Economic Growth Centre (Yale University), agent de recherche à l'Institute of Economics and Statistics (University of Oxford) et boursier de la

University Tutorial Fellow de la University of Delhi. M. Bhalla a signé plusieurs ouvrages, notamment *Regional Blocs: Building Blocks or Stumbling Blocks?* (en collaboration avec P. Bhalla), *Facing the Technological Challenge* et *Uneven Development in the Third World*, qui en est maintenant à sa deuxième édition.

Jeffrey JAMES est professeur en économie du développement et directeur du centre des études supérieures en économie et gestion de l'université de Tilburg aux Pays-Bas ; il a été professeur adjoint d'économie à la Boston University, membre du personnel de la Division de la technologie et de l'emploi de l'OIT à Genève, chercheur universitaire à la Queen Elizabeth House (Oxford). M. James a signé plusieurs ouvrages importants, notamment : *Consumption and Development*, *The State, Technology and Industrialization in Africa*, *Transition to Egalitarian Development* et *Technological Behaviour of Public Enterprises in Developing Countries*.

Azizur Rahman KHAN est professeur d'économie à la University of California à Riverside. Avant de se joindre au corps professoral de cette université, il avait été économiste principal à la Banque mondiale et directeur du programme d'emploi en Asie de l'OIT ; il a également assumé les fonctions suivantes : chef, division de l'économie générale, commission de planification du Bangladesh ; directeur de recherche, Pakistan Institute of Development Economics et Bangladesh Institute of Development Studies ; chargé de cours, London School of Economics. Les publications de M. Khan comprennent : *Overcoming Unemployment ; Structural Adjustment and Income Distribution ; Globalisation and the Developing World* (en collaboration avec Keith Griffin) ; *Economy of Bangladesh*.

Flora MUSONDA est chercheuse universitaire à l'Economic and Social Research Foundation de Dar es Salaam en Tanzanie. Elle est titulaire d'un doctorat en économie de l'université de Lund (Suède) et d'un baccalauréat en économie de la University of Dar es Salaam. Ses domaines de spécialisation sont l'intégration régionale, la politique du commerce international, l'aide et la dette, et les réformes économiques.

Professeur émérite d'économie à la Boston University, Paul STREETEN est consultant auprès du PNUD relativement au rapport sur le développement humain et de l'UNESCO relativement au rapport sur la culture et le développement. Il est éditeur et président du conseil de World Development. Il est membre titulaire honoraire du Balliol College, Oxford (où il a été chargé de cours de 1948 à 1978) et de l'Institute of Development Studies, Sussex (où il a été chargé de cours de 1966 jusqu'en 1968). Il est titulaire de grades honorifiques des universités d'Aberdeen et de Malte. Parmi les ouvrages récents de M. Streeten, citons : *Development Perspectives ;*

First Things First, What Price Food? ; Beyond Adjustment ; Mobilizing Human Potential ; Strategies for Human Development ; The UN and the Bretton Woods Institutions ; Thinking about Development.

Samuel WANGWE est directeur général de l'Economic and Social Research Foundation de Dar Es Salaam en Tanzanie. Il a été chercheur universitaire principal à l'Institut pour les technologies nouvelles (INTECH) de l'UNU à Maastricht aux Pays-Bas et professeur d'économie à la University of Dar Es Salaam. Il compte plus de vingt années d'expérience à titre d'universitaire, de chercheur et de consultant au sein d'établissements locaux et internationaux dans les domaines de l'éducation, de l'industrialisation, du commerce, de la technologie et de l'adaptation structurelle. Ses publications comprennent : *Alternative Development Strategies in African Development* (codirecteur) et *Exporting Africa : Technology, Trade and Industrialization in Sub-Saharan Africa* (directeur).

This page intentionally left blank

Sigles et acronymes

ACIS	Système logistique d'information rapide sur les marchandises
ADN	acide désoxyribonucléique
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
APC	Association for Progressive Communications
APEC	Organisation de coopération économique Asie-Pacifique
ASYCUDA	Système automatique de traitement des données douanières
BAD	Banque africaine de développement
BBS	Bangladesh Bureau of Statistics
BCCI	Bank of Commerce and Credit International
BID	Banque interaméricaine de développement
BIT	Bureau international du Travail
CAO	conception assistée par ordinateur
CEA	Commission économique pour l'Afrique (ONU)
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (ONU)
CIFEG	Centre international pour la formation et les échanges géologiques (France)
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Common Market of Eastern and Southern Africa
CRDI	Centre de recherches pour le développement international
CTC	Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales
FMI	Fonds monétaire international

GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IDH	Indice du développement humain
IED	investissement étranger direct
IFI	Institutions financières internationales
INTECH	Institut pour les technologies nouvelles (ONU)
KP&T	Kenya Posts & Telecommunications
MERCOSUR	marché commun du Cône sud
NCC	National Computer Center (Éthiopie)
NEI	nouvelle économie industrielle
NPI	nouveau pays industrialisé
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
PANGIS	Réseau panafricain pour un système d'information géologique
PAS	Programme d'ajustement structurel
PECTA	Programme des emplois et des compétences techniques pour l'Afrique (OIT)
PED	pays en développement
PIB	produit intérieur brut
PME	petites et moyennes entreprises
PNB	produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PREALC	Programme régional de l'emploi pour l'Amérique latine et les Caraïbes (OIT)
PTF	productivité totale des facteurs
R-D	recherche-développement
RNIS	réseau numérique à intégration de services
RSD	rapport du service de la dette
SADC	Communauté pour le développement de l'Afrique australe
SFI	société financière internationale
SSB	bureau d'État de la statistique (Chine)
TINET	Trade Information Network
UNU	Université des Nations Unies
ZEP	Zone d'échanges préférentiels (Afrique de l'Est et Afrique australe)

Bibliographie

- Agosin, M.R. et Tussie, D. (dir.), 1993, *Trade and Growth — New Dilemmas in Trade Policy*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Ahmed, I. (dir.), 1992, *Biotechnology: A Hope or a Threat ?*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Akyüz, Y., 1995, « Taming International Finance », dans Michie, J. et Smith J. Grieve, *Managing the Global Economy*, Oxford (R.-U.), Oxford University Press.
- Alarcon, D., 1993, *Changes in the Distribution of Income in Mexico During the Period of Trade Liberalization*, thèse de doctorat inédite, University of California - Riverside (Californie, É.-U.).
- Alcorta, L., 1992, « The Impact of New Technologies on Scale in Manufacturing Industry: Issues and Evidence », *United Nations University (UNU) Institute for New Technologies (INTECH) Working Paper 5*, Maastricht.
- Altimir, Oscar, 1982, « The Extent of Poverty in Latin America », *World Bank Staff Working Paper*, Washington D.C. (É.-U.), Banque mondiale.
- 1994, « Income Distribution and Poverty Through Crisis and Adjustment », *CEPAL Review*, n° 52.
- Amjad, Rashid et Kemal, A.R., 1996, *Macroeconomic Policies and Their Impact on Poverty Alleviation in Pakistan*, ILO Southeast Asia and the Pacific Multidisciplinary Advisory Team, Manille (Philippines). Manuscrit à paraître.
- Amsden, Alice, 1979, *Asia's Next Giant*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1989, *Asia's New Giant: South Korea and Late industrialization*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1993, « Structural Macroeconomic Underpinnings of Effective Industrial Policy: Fast Growth in the 1980s in Five East Asian Countries », *UNCTAD Discussion Papers Series n° 57*.

- Antonelli, C., 1991, *The International Diffusion of Advanced Telecommunications: Opportunities for Developing Countries*, Paris (France), OCDE.
- Antonelli, C., Petit, P. et Tahar, G., 1992, *The Economics of Industrial Modernization*, Londres (R.-U.), Academic Press.
- Archibugi, D. et Michie, J. (dir.), 1997, *Technology, Globalization and Economic Performance*, Cambridge (Mass., É.-U.), Cambridge University Press.
- Asia Times, 13 décembre 1996, « IT pact just around the corner, say US and EU ».
- Axelrod, R., 1984, *The Evolution of Cooperation*, New York (New York, É.-U.), Basic Books.
- BAD (Banque asiatique de développement), 1994, *Asian Development Outlook 1994*, Manille (Philippines), Oxford University Press pour la BAD.
- 1996, *Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 1993*, Manille (Philippines), Oxford University Press pour la BAD.
- Bagachwa, M.S.D., Adeboye, T.O. et Bamiro, O.A., 1995, « Effects of Reforms on Technology Capability in Sub-Saharan Africa: A Conceptual Framework », *African Technology Policy Studies Network (ATPS) Working Paper n°1*, Nairobi (Kenya).
- Baily, Mary Ann, 1977, *Technology Choice in the Brick and Men's Leather Shoe Industries in Colombia*, New Haven (Conn., É.-U.), Yale University, Economic Growth Center.
- Bairoch, P., 1993, *Economics and World History - Myths and Paradoxes*, Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.
- Bairoch, P. et Kozul-Wright, R., 1996, « Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy », *UNCTAD Discussion Papers n°113*, Dhaka (Bangladesh).
- Balasubramanyam, V.N., Salisu, M. et Sapsford, D., janvier 1996, « Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries », *Economic Journal*.
- Balisacan, Arsenio, 1996, *Philippines: Policy Reforms and Poverty Alleviation*, ILO Southeast Asia and the Pacific Multidisciplinary Advisory Team, tableau 13. Manuscrit.
- Banque africaine de développement, 1995, *African Development Report*, Abidjan (Côte d'Ivoire).
- Banque mondiale, 1984, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1987, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1988, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1989, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1990, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1991, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1992, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1993a, *The East Asian Miracle*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1993b, *Global Economic Prospects and Developing Countries/Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*, Washington, D.C. (É.-U.).
- mai 1993c, *Socioeconomic Time-series Access and Retrieval System (Stars)*, version 3.0, Washington D.C. (É.-U.).
- 1993d, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.

- 1995a, *Annual Report/Rapport annuel*, Washington D.C. (É.-U.).
- 1995b, *Bangladesh: Recent Economic Developments and Priority Reform Agenda for Rapid Growth*, Washington, D.C. (É.-U.).
- 1995c, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (É.-U.), Oxford University Press.
- 1995d, *World Tables*, Baltimore (Maryland, É.-U.) et Londres (R.-U.), Johns Hopkins University Press.
- 1996a, *African Development Indicators*, Washington D.C. (É.-U.).
- 1996b, *Global Economic Prospects and Developing Countries/Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*, Washington, D.C. (É.-U.).
- 1996c, *Managing Capital Flows in East Asia*, Washington, D.C. (É.-U.).
- 1996d, *Social Indicators of Development*, Washington D.C. (É.-U.).
- 1996e, *World Development Report/Rapport sur le développement dans le monde*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- Barber, Benjamin, 1995, *Jihad vs. McWorld*, New York (New York, É.-U.), Random House.
- BBS (Bangladesh Bureau of Statistics), mars 1996, *Monthly Statistical Bulletin*.
- Berger, Suzanne et Dore, Ronald (dir.), 1996, *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca (New York, É.-U.), Cornell University Press.
- Berry, A., 1992, « Firm (or Plant) Size in the Analysis of Trade and Development », dans Helleiner, Gerald, *Trade Policy, Industrialization and Development: New Perspectives*, Oxford (R.-U.), Clarendon Press.
- 1996, « Best Practice in the Cooperation of SMEs Among Themselves and With Large Firms », *Interamerican Development Bank, Working Paper*, Washington, D.C. (É.-U.).
- 1997a , « The Inequality Threat in Latin America », *Latin American Research Review*, vol. 32, n° 2.
- (dir.), 1997b, *Poverty, Economic Reforms and Income Distribution in Latin America*, Boulder (Colorado, É.-U.), Lynne Rienner Publishers.
- Berry, A., Horton, S. et Mazumdar, D., 1996, « Globalization, Adjustment, Inequality and Poverty », *Background Paper for UNDP Human Development Report 1997*, Toronto (Ontario, Canada), Department of Economics, University of Toronto.
- Berry, Albert et Mazumdar, Dipak, septembre 1991, « Small-Scale Industry in East and Southeast Asia: A Review of the Literature and Issues », *Asian-Pacific Economic Literature*.
- Berry, Albert et Tenjo, Jaime, 1997, « Trade Liberalization, Labour Reform and Income Distribution in Colombia », dans Berry, Albert, *Poverty, Economic Reforms, and Income Distribution in Latin America*, Boulder (Colorado, É.-U.), Lynne Rienner Publishers.
- Berry, Albert, Mendez, Maria Teresa et Tenjo, Jaime, 1997, « Growth, Macroeconomic Stability and the Generation of Productive Employment in Latin America », dans Khan, A.R. et Muqtada, M. , *Employment Expansion and Macroeconomic Stability under Increasing Globalization*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Best, M., 1990, *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*, Oxford (R.-U.), Basil Blackwell.
- Bhaduri, A. et Nayyar, D., 1996, *The Intelligent Person's Guide to Liberalization*, New Delhi (Inde), Penguin Books.
- Bhagwati, J., 1978, « Anatomy of Consequences of Exchange Control Regimes », dans NBER (National Bureau of Economic Research), *Studies in International Economic Relations*, vol. 1, n° 10.
- 1993, *India in Transition: Freeing the Economy*, Oxford (R.-U.), Clarendon Press.
- mars 1994, « Free Trade: Old and New Challenges », *Economic Journal*.

- Bhagwati, J. et Dehejia, V., 1994, « Trade and Wages of the Unskilled: Is Marx Striking Again ? », dans Bhagwati, J. et Klosters, M., *Trade and Wages*, Washington D.C. (É.-U.), American Enterprise Institute.
- Bhagwati, J. et Srinivasan, T.N., 1993, *Indian Economic Reforms*, New Delhi (Inde), Ministry of Finance.
- Bhalla, A. S., 1996, *Facing the Technological Challenge*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Bhalla, A.S. et Bhalla, P., 1997, *Regional Blocs: Building Blocks or Stumbling Blocks?*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Bhalla, A.S. et James, Dilmus (dir.), 1988, *New Technologies and Development: Experiences in "Technology Blending"*, Boulder (Colorado, É.-U.), Lynne Rienner Publishers.
- Bhalla, A.S. et Jéquier, N., 1988, « Telecommunications for Rural Development », dans Bhalla, A.S. et James, Dilmus (dir.), 1988, *New Technologies and Development: Experiences in "Technology Blending"*, Boulder (Colorado, É.-U.), Lynne Rienner Publishers.
- BID (Banque interaméricaine de développement), novembre 1996, *Economic and Social Progress in Latin America — 1996 Report*, Washington D.C. (É.-U.).
- Binswanger, Hans et Ruttan, Vernon W., 1978, *Induced Innovation*, Baltimore (Maryland, É.-U.), Johns Hopkins University Press.
- Bourginon, François et Morrisson, Christian, 1989, *External Trade and Income Distribution*, Paris (France), OCDE.
- Braga, Carlos A. Primo, mars 1996, « The Impact of the Internationalization of Services on Developing Countries », *Finance and Development*.
- Brundenius, C. et Goransson, B. (dir.), 1993, *New Technologies and Global Restructuring*, Los Angeles, (Californie, É.-U.), Taylor Graham.
- Bruton, Henry, 1985, « On the Production of a National Technology », dans James, J. et Watanabe, S., *Technology, Institutions and Government Policies*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Bulmer-Thomas, V., 1996, *The New Economic Model in Latin America and Its Impact on Income Distribution and Poverty*, New York (É.-U.), St. Martin's Press.
- Cantwell, J., février 1995, « The Globalization of Technology: What Remains of the Product Cycle Model ? », *Cambridge Journal of Economics*.
- Card, David E. et Krueger, Alan B., 1995, *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton (New Jersey, É.-U.), Princeton University Press.
- Carter, M.R., Barham, B.L. et Marsbah, D., 1996, « Agricultural Export Booms and the Rural Poor in Chile, Guatemala and Peru », *Latin American Research Review*, vol. 31, n° 1.
- Castells, M. et Tyson, L., 1988, « High-Technology Choices Ahead: Restructuring Interdependence », dans Sewell, J. et al., *Growth, Exports and Jobs in a Changing World Economy*, New Brunswick, Transaction Books.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique), 1994-1995, *Economic and Social Survey of Africa*, Addis-Abeba (Éthiopie).
- Centre des Nations Unies, 1996, *Framework to Build Africa's Information and Communication Infrastructure*, Addis-Abeba (Éthiopie).
- Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales, 1992, *World Investment Report*, New York (New York, É.-U.).
- Centre for Policy Dialogue, 1995, *Experiences with Economic Reform: A Review of Bangladesh's Development*, Dhaka (Bangladesh), University Press Limited.
- CEPALC (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes), 1995a, *Economic Survey of Latin America and the Caribbean 1994-95/Étude sur la situation économique de l'Amérique latine et des Caraïbes*, Santiago (Chili).

- 1995b, *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean/Annuaire statistique de l'Amérique latine et des Caraïbes*, Santiago (Chili).
- 1996a, *Economic Panorama of Latin America 1996*, Santiago (Chili).
- 1996b, *Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean*, Santiago (Chili).
- Chang, Ha-Joon, 1996, *Globalization, Transnational Corporations, and Economic Development — Can the Developing Countries Pursue Strategic Industrial Policy in a Globalising World Economy?*, document présenté à la conférence de l'Economic Policy Institute intitulée « Globalization and Progressive Economic Policy », 21-23 juin 1996, Washington D.C. (É.-U.).
- Chesnais, F., 1988, « Multinational Enterprise and the International Diffusion of Technology », dans Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. et Soete, L., *Technical Change and Economic Theory*, Londres (R.-U.), Pinter Publishers.
- 1995, « Some Relationships Between Foreign Direct Investment, Technology, Trade and Competitiveness », dans Hagedoorn, J., *Technical Change in the World Economy*, Aldershot (R.-U.), Edward Elgar.
- Chine, State Statistical Bureau (SSB), 1996, *China Statistical Yearbook*, Beijing (Chine).
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement), 1984, 1991, *Handbook of International Trade and Development Statistics/Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, Genève (Suisse).
- 1993, *Handbook of International Trade and Development Statistics/Manuel de statistiques du commerce international et du développement*, Genève (Suisse).
- 1994, *World Investment Report*, Genève (Suisse).
- 1995a, *Trade and Development Report/Rapport sur le commerce et le développement*, Genève (Suisse).
- 1995b, *World Investment Report*, Genève (Suisse).
- 1996, *World Investment Report*, Genève (Suisse).
- Collected Writings of John Maynard Keynes*, 1982, vol. XXI (1933), *Activities, 1931-39*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Collier, P., septembre 1992, « European Monetary Union and "1992": Opportunities for Africa », *World Economy*.
- 1995, « The Marginalization of Africa », *International Labour Review*, vol. 134, n° 4-5.
- Corbo, Vittorio, 1988, « Problems, Development Theory, and Strategies of Latin America », dans Ranis, Gustav et Schultz, T. Paul, *The State of Development Economics: Progress and Perspectives*, Oxford (R.-U.), Basil Blackwell.
- Cornia, G. A., Van der Hoeven, R. et Mkandawire, T. (dir.), 1992, *Africa's Recovery in the 1990s*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Correa, C., 1996, *Implications of Property Rights for the Access to and Use of Information Technologies in Developing Countries*, Genève (Suisse), CNUCED.
- Cortes, Mariluz, Berry, Albert et Ishaq, Ashfaq, 1987, *Success in Small and Medium-Scale Enterprises: The Evidence from Colombia*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- Culpeper, Roy, 1993, *Resurgence of Private Capital Flows to Latin America: The Role of American Investors*, Ottawa (Ontario, Canada), L'Institut Nord-Sud.
- Davis, S. et Haltiwanger, J., 1991, « Wage Dispersion Between and Within U.S. Manufacturing Plants, 1963-86 », *Brookings Economic Papers*.
- Demery, Lionel, Sen, Binayak et Viswanath, Tara, mars 1995, *Poverty, Inequality and Growth*, Washington D.C. (É.-U.), Département des politiques économiques et sociales, Banque mondiale. Ébauche.

- Diaz-Alejandro, Carlos F., sept. — oct. 1985, « Goodbye Financial Repression, Hello Financial Crash », *Journal of Development Economics*.
- Dicken, P., 1992, *Global Shift: The Internationalisation of Economic Activity*, 2^e éd., Londres (R.-U.), Guilford Press.
- Dore, Ronald, 1996, *Ralf Dahrendorf, Quadrare il Cerchio, Comment.* Copie dactylographiée.
- Ducatel, Ken et Miles, Ian, décembre 1992, « Internationalization of IT Services and Public Policy Implications », *World Development*.
- Easterly, W., Kramer, M., Pritchett, L. et Summers, L., 1993, « Good Policy or Good Luck: Country Growth Performance and Temporary Income Shocks », *Journal of Policy Modelling*, vol. 32.
- Eatwell, J., 1995, « The International Origins of Unemployment », dans Michie, J. et Smith, J. Grieve, *Managing the Global Economy*, Oxford (R.-U.), Oxford University Press.
- avril 1996, *International Capital Liberalisation: An Evaluation: A Report to UNDP*. SSA n° 96-049.
- Enos, J.L., 1991, *The Creation of Technological Capability in Developing Countries*, Londres (R.-U.), Pinter Publishers.
- Escandon, José F., 1981, « Analisis de los Factores que han Determinado el Desarrollo de la Pequeña Empresa en Colombia: Una Interpretacion Historica », *Coyuntura Economica*, vol. 11, n° 3.
- États-Unis, 1991, *Statistical Abstract of the United States*, Washington D.C. (É.-U.), US Government Printing Office.
- Evans, P. et Tigre, P., nov. 1989, « Going Beyond Clones in Brazil and Korea: A Comparative Analysis of NIC Strategies in the Computer Industry », *World Development*.
- Faini, Riccardo, Clavijo, Fernando et Senhadji-Semlali, Abdel, 1992, « The Fallacy of Composition Argument: Is it Relevant for LDCs' Manufactured Exports ? », *European Economic Review*, vol. 36.
- Fairchild, Loretta G., 1979, « Performance and Technology of U.S. and National Firms in Mexico », dans Street, James H. et James, Dilmus D., *Technological Progress in Latin America: The Prospects for Overcoming Dependency*, Boulder (Colorado, É.-U.), Westview Press.
- Farrell, M.J., automne 1987, « Information and the Coase Theorem », *Journal of Economic Perspectives*.
- Feenstra, R.C. et Hanson, G.H., 1995, « Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages », dans Feenstra, R., Grossman, G. et Irwin, D., *Political Economy of Trade Policy: Essays in Honour of Jagdish Bhagwati*, Cambridge (Mass., É.-U.), MIT Press.
- Felix, David, novembre 1995, « Financial Globalization vs. Free Trade: The Case for the Tobin Tax », *UNCTAD Discussion Papers* n° 108.
- Fishlow, Albert, déc. 1994, « Economic Development in the 1990s », *World Development*.
- FMI (Fonds monétaire international), mai 1996, *World Economic Outlook*, Washington, D.C. (É.-U.).
- Forsyth, David J. C., 1985, « Government Policy, Market Structure and Choice of Technology in Egypt », dans James, J. et Watanabe, S. (dir.), *Technology, Institutions and Government Policies*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Frank, André Gunder (dir.), 1969, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, New York (New York, É.-U.), Monthly Review Press.
- Fransman, M., 1991, « Biotechnology-Generation, Diffusion, and Policy: An International Survey », Maastricht (Pays-Bas), *United Nations University Institute for New Technologies (UNU/INTECH) Working Paper*.

- Freeman, C., 1973, « A Study of Success and Failure in Industrial Innovation » dans Williams, B.R. (dir.), *Science and Technology in Economic Growth*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- fév. 1995, « The "National System of Innovation" in Historical Perspective », *Cambridge Journal of Economics*.
- Freeman, C. et Hagedoorn, J., 1995, « Convergence and Divergence in the Internationalization of Technology », dans Hagedoorn, J. , *Technical Change and the World Economy*, Aldershot (R.-U.), Edward Elgar.
- Freeman, Christopher et Lundvall, Bengt-Ake (dir.), 1992, *Small Countries Facing the Technological Revolution*, Londres (R.-U.), Pinter Publishers.
- Freeman, C. et Soete, L., 1994, *Work for All or Mass Unemployment: Computerised Technical Change into the 21st Century*, Londres (R.-U.), Pinter Publishers.
- Freeman, C., Soete, L. et Efendioglu, U., 1995, « Diffusion and the Employment Effects of Information and Communication Technology », *International Labour Review*, vol. 134, n° 4-5.
- Freeman, R., 1993, *Is Globalization Impoverishing Low Skill American Workers?*, Cambridge (Mass., É.-U.), Harvard University Press.
- été 1995, « Are Your Wages Set In Beijing ? », *Journal of Economic Perspectives*.
- Freeman, R. et Katz, L., 1993, « Rising wage inequality: the United States vs. other advanced countries », dans Freeman, R. , *Working Under Different Rules*, New York (New York, É.-U.), Russell Sage pour le National Bureau of Economic Research (NBER).
- Fröbel, F., Heinrichs, J. et Kreye, O., 1980, *The New International Division of Labour*, Cambridge (Mass., É.-U.), Cambridge University Press.
- Garrett, Geoffrey, automne 1995, « Capital Mobility, Trade and the Domestic Politics of Economic Policy », *International Organization*, vol. 49, n° 4.
- Garrett, Geoffrey et Lange, Peter, automne 1995, « Internationalization, Institutions, and Political Change », *International Organization*, vol. 49.
- Gassman, H.P., 1991, « Information technology developments and implications for national Policies », *Futures*, vol. 23, n° 10.
- Grunwald, J. et Flamm, K., 1985, *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*, Washington D.C. (É.-U.), The Brookings Institution.
- Guru-Gharana, K.K., août 1996, *Macroeconomic Policies and Poverty in Nepal*, Katmandu (Népal), Foundation for Advanced Studies. À paraître. Préparé pour la South Asia Multidisciplinary Advisory Team de l'OIT.
- Hagedoorn, J. et Schakenraad, J., 1990, « Inter-firm Partnerships and Co-operative Strategies in Core Technologies », dans Freeman, C. et Soete, L., *New Explorations in the Economics of Technical Change*, Londres (R.-U.), Pinter.
- Hamermesh, D., 1993, *Labour Demand*, Princeton (New Jersey, É.-U.), Princeton University Press.
- Hanna, N. et Dugonjic, V., automne 1995, « Why a National Strategy for Exploiting Information Technologies? », *Information Technology for Development, Advanced Technology Assessment System*, CNUCED, Genève (Suisse), n° 10.
- Hanna, N., Guy, K. et Arnold, E., 1995, « The Diffusion of Information Technology », *World Bank Discussion Papers n° 281*.
- Hanna, N., Boyson, S. et Gunaratne, S., 1996, « The East Asian Miracle and Information Technology, Strategic Management of Technological Learning », *World Bank Discussion Papers n° 326*, Washington, D.C. (É.-U.).

- Harris, R.G., novembre 1993, « Globalization, Trade and Income », *Canadian Journal of Economics*, p. 19.
- Harris, Richard D., 1992, « New Theories of International Trade and the Pattern of Global Specialisation », dans Van Liemt, Gijsbert (dir.), *Industry on the Move*, Genève (Suisse), OIT.
- Harrison, Glen, Rutherford, Thomas et Tarr, David, déc. 1995, « Quantifying the Outcome of the Uruguay Round », *Finance and Development*.
- Hayami, Yujiro et Ruttan, Vernon, W., 1971, *Agricultural Development: An International Perspective*, Baltimore (Maryland, É.-U.), Johns Hopkins University Press.
- Helleiner, G.K. (dir.), 1994, *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, Londres (R.-U.), Routledge.
- octobre 1995, « Trade, Trade Policy and Industrialisation Reconsidered », *UNU/Wider World Development Studies 6*, Helsinki (Finlande).
- janvier 1996, *Linking Africa with the World: A Survey of Options*, Nairobi (Kenya), Consortium international pour la recherche économique en Afrique subsaharienne.
- Henderson, G., 1989, *The Globalization of High Technology Production*, Londres (R.-U.), Routledge.
- Hirschman, Albert O., 1958, *The Strategy of Economic Development*, New Haven (Conn., É.-U.), Yale University Press.
- Hirst, P. et Thompson, P., 1996, *Globalization in Question*, Cambridge (Mass., É.-U.), Polity Press.
- Howland, M., automne 1995, « Information Technology and the Location of Data Entry and Processing Services », *Information Technology for Development, Advanced Technology Assessment System*, CNUCED, Genève (Suisse), n° 10.
- Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social, 1995, *States of Disarray: The Social Effects of Globalization/État de désarroi: Les répercussions sociales de la mondialisation*, Genève (Suisse).
- James, J., 1985, « The Employment and Income Distributional Impact of Microelectronics: A Prospective Analysis for the Third World », *ILO World Employment Programme, Working Paper n° 153*.
- juillet 1993, « New Technologies, Employment and Labour Markets in Developing Countries », *Development and Change*.
- 1994, « Microelectronics and the Third World », dans Cooper, C., *Technology and Innovation in the Global Economy*, Aldershot (R.-U.), Edward Elgar.
- James, J. et Bhalla, A.S., juillet-août 1993, « Flexible Specialisation, New Technologies and Future Industrialization in Developing Countries », *Futures*.
- James, J. et Watanabe, S., 1985, *Technology, Institutions and Government Policies*, Londres (R.-U.), Macmillan.
- Jensen, Mike, 31 août 1996, *Bridging the Gaps in Internet Development in Africa*, Ottawa (Ontario, Canada), Étude sur la technologie de l'information et le développement en Afrique.
- Jespersion, Eva, 1992, « External Shocks, Adjustment Policies and Economic and Social Performance », dans Cornia, G.A., Van der Hoeven, R. et Mkandawire, T., *Africa's Recovery in the 1990s*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Kaplinsky, R., 1990, *The Economies of Small: Appropriate Technology in a Changing World*, Londres (R.-U.), Intermediate Technology (IT) Publications.

- Katz, Jorge, M. (dir.), 1987, *Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Keynes, M., été 1933, « National Self-Sufficiency », *Yale Review*.
- Khan, A.R., sept. 1990, « Poverty in Bangladesh: A Consequence of and a Constraint on Growth », *The Bangladesh Development Studies*.
- Khan, A.R., 1994, *Overcoming Unemployment*, Genève (Suisse), OIT et PNUD.
- Khan, A.R., 1996a, *Employment, Growth and Liberalization: China's Growth in a Globalizing World Economy*, Bangkok (Thaïlande), ILO/EASMAT. Manuscrit.
- 1996b, *Globalization and Urban Employment: Some Issues in Asian Perspective*, document présenté à la table ronde PNUD/Habitat, Marmaris (Turquie), 19-21 avril 1996.
- 1996c, *The Impact of Recent Macroeconomic and Sectoral Changes on the Poor and Women in China*, Bangkok (Thaïlande), ILO East Asia Multidisciplinary Advisory Team. Manuscrit.
- déc. 1996d, *A Quarter Century of Economic Development in Bangladesh: Successes and Failures*, New York (New York, É.-U.). Document présenté lors de la conférence « Bangladesh at 25 » au South Asian Centre de la University of Columbia.
- 1997, *Philippines: Employment in a Globalizing and Liberalizing World*, Manille (Philippines), ILO Southeast Asia and the Pacific Multidisciplinary Advisory Team.
- Khan, A.R. et Hossain, M., 1989, *The Strategy of Development in Bangladesh*, Londres (R.-U.), Macmillan.
- Kitson, M. et Mitchie, J., 1995, « Trade and growth: A historical perspective », dans Mitchie, J. et Greive Smith, J. (dir.), *Managing the global economy*, Oxford (R.-U.), Oxford University Press.
- Kolata, Gina, 10 déc. 1996, « With Major Math Proof, Brute Computers Show Flash of reasoning Power », *The New York Times*, Section C1.
- Korea Labor Institute, 1992, *Foreign Labor Statistics*, Séoul (Corée).
- Kraemer, K.L. et Dedrick, Jason, déc. 1994, « Payoffs From Investment in Information Technology: Lessons from the Asia-Pacific Region », *World Development*.
- Krugman, P. et Lawrence, R., avril 1994, « Trade, Jobs and Wages », *Scientific American*.
- Krugman, P. et Venables, A.J., nov. 1995, « Globalization and the Inequality of Nations », *Quarterly Journal of Economics*.
- Krugman, P., Alm, J., Collins, S. et Remolona, E., 1992, *Transforming the Philippines Economy*, Manille (Philippines), National Economic Development Authority (NEDA)/PNUD.
- Lal, K, sept. 1996, « Information Technology, International Orientation and Performance: A Case Study of Electrical and Electronic Goods Manufacturing Firms in India », *Information Economics and Policy*, Hollande-septentrionale.
- Lall, Sanjaya, 1987, *Learning to Industrialize: The Acquisition of Technological Capability in India*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- 1992, « The Role of Technology in Economic Development », dans Teitel, Simon, *Towards a New Development Strategy for Latin America*, Washington D.C. (É.-U.), Banque interaméricaine de développement.
- oct. 1993, « Understanding Technology Development », *Development and Change*.
- 1995a, « Employment and Foreign Investment: Policy Options for Developing Countries », *International Labour Review*, vol. 134, n° 4-5.
- déc. 1995b, « Industrial Strategy and Policies on Foreign Direct Investment in East Asia », *Transnational Corporations*.

- Lall, Sanjaya *et al.*, 1994, *Technology and Enterprise Development in Ghana under Structural Adjustment*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Lawrence, R., 1996, *Single World, Divided Nations ? International Trade and OECD Labour Markets*, Paris (France), The Brookings Institution et Centre de développement de l'OCDE.
- Lawrence, R. et Slaughter, M., 1993, « Trade and US Wages: Great Sucking Sound or Small Hiccup », *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, vol. 2, Washington D.C. (É.-U.), Brookings Institution.
- Lee, J.S., 1994, « The Role of the State in Economic Restructuring and Development: The Case of Taiwan », *Occasional Paper Series n° 9403*, Taipei (Chine), Chung-Hua Institution for Economic Research.
- Levy, Brian *et al.*, déc. 1994, « Technical and Marketing Support Systems for Successful Small and Medium-Size Enterprises in Four Countries », *World Bank, Policy Research Department Working Paper 1400*, Washington D.C. (É.-U.).
- Lipton, M., 1985, « The Prisoner's Dilemma and Coase's Theorem: A Case for Democracy in Less Developed Countries », dans Matthews, R.C.O., *Economy and Democracy*, New York (New York, É.-U.), St. Martin's Press.
- Maddison, Angus, 1989, *The World Economy in the Twentieth Century*, Paris (France), Centre de développement de l'OCDE.
- 1995, *Monitoring the World Economy*, Paris (France), OCDE.
- Maizels, A., 1963, *Industrial Growth and World Trade*, Cambridge (Mass., É.-U.), Cambridge University Press.
- nov. 1994, « The Continuing Commodity Crisis of Developing Countries », *World Development*.
- Marcelle, G., 1996, *Creating an African Women's Cyberspace*. Document présenté lors de l'International Workshop on the Information Revolution and Economic and Social Exclusion in Developing Countries, 23-25 oct. 1996, Maastricht (Pays-Bas), UNU-INTECH.
- Martin, W. et Winters, L. Alan (dir.), 1995, « The Uruguay Round and the Developing Countries », *World Bank Discussion Papers n° 307*, Washington D.C. (É.-U.).
- Mazumdar, D., sept. 1993, « Labour Markets and Adjustment in Open Asian Economies: Korea and Malaysia », *World Bank Economic Review*.
- Medhi, Krongkaew, 1996, *Macroeconomic Policies and Poverty: the Thai Experience*, Bangkok (Thaïlande), ILO East Asia Multidisciplinary Advisory Team. Manuscrit.
- Medhi, Krongkaew *et al.*, 1992, « Rural Poverty in Thailand: Policy Issues and Responses », *Asian Development Review*, vol. 10.
- Meller, Patricio, 1992, *Adjustment and Equity in Chile*, Paris (France), Centre de développement de l'OCDE.
- Ministerio de Agricultura y Departamento Nacional de Planeacion, 1990, *El Desarrollo Agropecuario en Colombia, Informe Final: Mision de Estudios del Sector Agropecuario*, Bogota (Colombie), Editorial Presencia.
- Mody, A. et Dahlman, C., déc. 1992, « Performance and Potential of Information Technology: An International Perspective », *World Development*.
- Mody, A. et Wheeler, D., 1990, *Automation and World Competition*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Mody, Ashok, Suri, Rajan et Sanders, Jerry, 1992, « Keeping Pace with Change: Organizational and Technological Imperatives », *World Development*, vol. 20, n° 12.
- Morley, Samuel A., 1995, *Poverty and Inequality in Latin America: The Impact of Adjustment and Recovery in the 1980s*, Baltimore (Maryland, É.-U.), Johns Hopkins University Press.

- Morley, Samuel A. et Smith, Gordon W., 1979, « Adaptation by Foreign Firms to Labour Abundance in Brazil », dans Street, James H. et James, Dilmus D., *Technological Progress in Latin America: The Prospects for Overcoming Dependency*, Boulder (Colorado, É.-U.), Westview Press.
- Mosley, P., 1996, « Globalization and Liberalization in Sub-Saharan Africa: Implications for Growth and Poverty », dans CNUCED, *Globalization and Liberalization: Effects of International Economic Relations on Poverty*, Genève (Suisse).
- Moussa, A. et Schwabe, R., déc. 1992, « Informatics in Africa: Lessons from World Bank Experience », *World Development*.
- Moyo, L., 1996, « Information Technology Strategies for Africa's Survival in the Twenty-First Century: IT All Pervasive », *Information Technology for Development*, vol. 7.
- Mytelka, L. (dir.), 1994, *South-South Cooperation in Global Perspective*, Paris (France), Centre de développement communautaire de l'OCDE.
- Nayyar, D., 28-30 déc. 1995, *Globalization: The Past in Our Present*, allocution présidentielle à la 78^e conférence annuelle de l'Indian Economics Association, Chandigarh (Inde).
- Nelson, Richard R., 1968, « A Diffusion Model of International Productivity Differences », *American Economic Review*, vol. 59, n° 3.
- Nun, José, 1969, « Superpoblación Relativa, Ejército Industrial de Reserva y Masa Marginal », *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. 5, n° 2.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques), 1992, *Technology and the Economy-The Key Relationships*, Paris (France).
- déc. 1993, *Science, Technology and Industry (STI) Review*, n° 13.
- 1994, *The Jobs Study - Evidence and Explanations*, parties I et II, Paris (France).
- 3 mars 1997, *Globalization and Linkages to 2020: Challenges and Opportunities for OECD Countries/Mondialisation et interdépendance à l'horizon 2020 : Défis et opportunités pour les pays de l'OCDE*, Paris (France), étude préliminaire sur l'interdépendance préparée par le Centre de développement de l'OCDE.
- OIT (Organisation internationale du travail), 1995a, *Promoting Employment - Report of the Director-General*, Conférence internationale du travail, 82^e session, Genève (Suisse).
- 1995b, *World Employment 1995: ILO Report/L'emploi dans le monde 1995*, Genève (Suisse).
- OIT-ARTEP. (Organisation internationale du travail — Asian Regional Team for Employment Promotion), mars 1987, *Structural Adjustment: By Whom, For Whom*, New Delhi (Inde).
- OIT-PECTA, 1989, *African Employment Report 1988*, Addis-Abeba (Éthiopie).
- 1995, *Africa Employment Report 1994*, Addis-Abeba (Éthiopie).
- OIT-PREALC, 1980, *Elasticidad de sustitucion: Evaluacion critica e implicaciones para politicas de empleo en America Latina. Series Documentos de trabajo/192*, Santiago (Chili).
- Oman, C., 1994, *Globalisation and Regionalisation: the Challenge for Developing Countries*, Paris (France), OCDE.
- 1996, « The Policy Challenges of Globalization and Regionalization », *OECD Development Centre Policy Brief*, n° 11, Paris (France).
- ONU (Organisation des Nations Unies), 1993, *International Trade Statistics Yearbook/Annuaire statistique du commerce international*, New York (New York, É.-U.).

- 1994, *International Trade Statistics Yearbook/Annuaire statistique du commerce international*, vol. 11, commerce par produit, New York (New York, É.-U.).
- 1995, *International Trade Statistics Yearbook/Annuaire statistique du commerce international*, New York (New York, É.-U.).
- 1996, *World Economic and Social Survey/La situation économique et sociale dans le monde*, New York (New York, É.-U.).
- ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le développement industriel), 1993, *African Industry in Figures*, Vienne (Autriche).
- déc. 1996, *The Globalization of Industry: Implications for Developing Countries Beyond 2000*, Vienne (Autriche).
- O'Rourke, K., Taylor, A. et Williamson, J., août 1996, « Factor Price Convergence in the Late Nineteenth Century », *International Economic Review*.
- O'Siochru, S., 1993, *Global Sustainability, Telecommunications and Science and Technology Policy*, Bruxelles (Belgique), rapport présenté aux fins du programme FAST.
- Osmani, S.R., 1987, « The Impact of Economic Liberalisation on the Small-scale and Rural Industries of Sri Lanka », dans Islam, R., *Rural Industrialisation and Employment in Asia*, New Delhi (Inde), OIT-ARTEP.
- Pack, H. et Westphal, L., 1986, « Industrial Strategy and Technological Change: Theory vs. Reality », *Journal of Development Economics*, vol. 22, n° 1.
- Parisotto, A., 1993, « Direct Employment in Multinational Enterprises in Industrialized and Developing Countries in the 1980s: Main Characteristics and Recent Trends », dans Bailey, P., Parisotto, A. et Renshaw, G., *Multinationals and Employment*, Genève (Suisse), OIT.
- Patel, P., fév. 1995, « Localised Production of Technology for Global Markets », *Cambridge Journal of Economics*.
- Patel, P. et Pavitt, K., 1991, « Large Firms in the Production of the World's Technology: An Important Case of "Non-globalisation" », *Journal of International Business Studies*, vol. 22.
- Perez, C., 1985, « Micro-electronics, Long Waves and World Structural Change: New Perspectives in Developing Countries », *World Development*, vol. 13, n° 3.
- 1992, « New Technologies and Development », dans Freeman et Lundvall, *Small Countries Facing the Technological Revolution*, Londres (R.-U.), Pinter Publishers.
- 1994, « Technical Change and the New Context of Development », dans Mytelka, *South-South Cooperation in Global Perspective*, Paris (France), Centre de développement communautaire de l'OCDE.
- Perlman, Janice E., 1976, *The Myth of Marginality: Urban Poverty and Politics in Rio de Janeiro*, Berkeley (Californie, É.-U.), California University Press.
- Pinto, Anibal, janvier-mars 1965, « Concentracion del progreso tecnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano », *El Trimestre Economico*, Mexico (Mexique), Fondo de Cultura Economica.
- PNUD (Programme des Nations Unies pour le développement), 1990, *Human Development Report/Rapport mondial sur le développement humain*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1993, *Human Development Report/Rapport mondial sur le développement humain*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1995, *Human Development Report/Rapport mondial sur le développement humain*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- 1996, *Human Development Report/Rapport mondial sur le développement humain*, New York (New York, É.-U.), Oxford University Press.
- Polanyi, Karl, 1944, *The Great Transformation*, Boston (Mass., É.-U.), Beacon Press.

- Prebisch, Raul, 1950, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York (New York, É.-U.), Organisation des Nations Unies.
- Ramani, S., 1996, *National Infrastructure Required to Promote Information Technology (IT) Applications*, document présenté lors de l'International Workshop on the Information Revolution and Economic and Social Exclusion in Developing Countries, 23-25 octobre 1996, Maastricht (Pays-Bas), UNU-INTECH.
- Rao, Mohan, déc. 1995, *Globalization: A View from the South*, Amherst (Mass., É.-U.), University of Massachusetts, document mimeographié.
- Rasiah, Rajah, 1996, « Globalization and Liberalization in East and South East Asia: Implications for Growth, Inequality and Poverty », dans CNUCED, *Globalization and Liberalization: Effects of International Economic Relations on Poverty*, Genève (Suisse).
- Ravallion, M. et Sen, B., 1994, *When Methods Matter: Towards a Resolution of the Debate Over Bangladesh's Poverty Measures*, Washington, D.C. (É.-U.), Banque mondiale.
- Reddy, P. et Sigurdson, J., 1994, « Emerging Patterns of Globalisation of Corporate R&D and Scope for Innovative Capability Building in Developing Countries », *Science and Public Policy*, vol. 21 n° 5.
- Robbins, D., 1995a, *Earnings Dispersion in Chile After Trade Liberalization*, Cambridge (Mass., É.-U.), Harvard University, document mimeographié.
- 1995b, *Schematic Summary of Findings for Country Wage and Employment Structure Studies*, Cambridge (Mass., É.-U.), Harvard University, document mimeographié.
- déc. 1996, « Evidence on Trade and Wages in the Developing World », *OECD Development Centre Technical Paper n° 119*.
- Rodrik, Dani, février (rév. mars) 1996, « Why Do More Open Economies Have Bigger Governments? », *NBER Working Paper n° 5537*, Cambridge (Mass., É.-U.), inédit.
- avril 1997, *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington D.C. (É.-U.), Institute for International Economics.
- Ruggie, John G., 1995, *At Home Abroad, Abroad at Home: International Liberalization and Domestic Stability in the New World Economy*, Florence (Italie), Jean Monnet Chair Papers, Centre Robert Schuman de l'Institut universitaire européen.
- Samudram, Muthi, 1996, *Macroeconomic Policies and Poverty: The Malaysian Experience*, Bangkok (Thaïlande), ILO East Asia Multidisciplinary Advisory Team, manuscrit.
- Schmitz, H. et Cassiolato, J., 1992, *Hi-Tech Industrial Development - Lessons From The Brazilian Experience in Electronics and Automation*, Londres (R.-U.), Routledge.
- Schware, R. et Hume, S., automne 1995, « The Global Information Industry and the Eastern Caribbean », *Information Technology for Development, Advanced Technology Assessment System*, Genève (Suisse), CNUCED, n° 10.
- SEADE (State Data Analysis System Foundation), 1995, *Yearbook*, Sao Paulo (Brésil).
- SFI (Société financière internationale), 1995, « Trends in Private Investment in Developing Countries 1990-94 », *Discussion Paper*, n° 28, Washington D.C. (É.-U.).
- Sharma, S. et Dhakal, D., 1995, « Causal Analyses Between Exports and Economic Growth in Developing Countries », *Applied Economics*, vol. 26.
- Silber, Simao Davi, 1987, « Aggregation and the Theory of International Trade », *Anais, XV Encontro Nacional da ANPEC*, Salvador (Brésil), vol. 1.
- Singh, Ajit, 1995, « Institutional Requirements for Full Employment in Advanced Economies », *International Labour Review*, vol. 134, n° 4-5.
- Soderston, B., 1980, *International Economics*, 2^e éd., Londres (R.-U.), Macmillan.

- Solow, Robert M., 1990, *The Labour Market as a Social Institution*, Cambridge (Mass., É.-U.), Basil Blackwell.
- South Centre, 1996, *Liberalization and Globalization: Drawing Conclusions for Development*, Genève (Suisse).
- Spinanger, D., 1992, « The Impact on Employment and Income of Structural and Technological Changes in the Clothing Industry », dans Van Liemt, G., *Industry on the Move*, Genève (Suisse), OIT.
- Stewart, Frances, 1995, « Biases in Global Markets: Can the Forces of Inequity and Marginalisation be Modified? », dans Haq, Mahbub ul, Jolly, Richard, Streeten, Paul et Haq, Khadija, *The UN and Bretton Woods Institutions: New Challenges for the Twenty-First Century*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Stiglitz, Joseph E., 1987, « On the Microeconomics of Technical Progress », dans Katz, *Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Stokey, N., 1994, *Free Trade, Factor Returns, and Factor Accumulation*, Chicago (Illinois, É.-U.), University of Chicago, document miméographié.
- Street, James H. et James, Dilmus D. (dir.), 1979, *Technological Progress in Latin America: The Prospects for Overcoming Dependency*, Boulder (Colorado, É.-U.), Westview Press.
- Streeten, Paul, 1989, « International Cooperation », dans Chenerey, Hollis et Srinivasan, T.N., *Handbook of Development Economics*, vol.2, Amsterdam (Pays-Bas), Hollande-septentrionale.
- août 1993, « Markets and States: Against Minimalism », *World Development*.
- Suganya, Hutaserani et Jitsuchon, Somchai, déc. 1988, *Thailand Income Distribution and Poverty Profile and their Current Situations*, conférence de fin d'année de la Thailand Development Research Institute, Pattaya.
- Sunkel, Osvaldo, 1973, « The Pattern of Latin American Dependence », dans Urquidi, Victor et Thorp, Rosemary, *Latin America in the International Economy*, Londres (R.-U.), Macmillan Press.
- Sussman, G., 1991, « The Transnationalization of Philippine Telecommunications: Postcolonial Continuities », dans Sussman, G. et Lent, J.A., *Transnational Communications: Wiring the Third World*, Newbury Park, Sage Publications.
- Teitel, Simon, 1992, *Towards a New Development Strategy for Latin America*, Washington, D.C. (É.-U.), Banque interaméricaine de développement.
- Tendulkar, S.D., Sundaram, K. et Jain, L.R., 1996, *Macroeconomic Policies and Poverty in India 1966-67 to 1993-94*, New Delhi (Inde), ILO South Asia Multidisciplinary Advisory Team, manuscrit, à paraître.
- The Economist*, 26 août 1995, « Asia's Labour Pain ».
- The Economist*, 7 décembre 1996, « Trade and Wages ».
- The Economist*, 15 novembre 1997, « Asia's Economic Crisis ».
- Thurow, L., 1992, *Head to Head — The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*, New York (New York, É.-U.), William Morrow and Co. Inc.
- Tokman, Victor E., 1989, « Urban employment Problems: Research and Policy in Latin America », dans Salome, Bernard, *Fighting Urban Unemployment in Developing Countries*, Paris (France), Centre de développement de l'OCDE.
- Uchitelle, Louis, 4 déc. 1996, « What Has the Computer Done for Us Lately ? », *The New York Times Week in Review*, section 4.
- UIT (Union internationale des télécommunications), 1993, *African Telecommunication Indicators*, Genève (Suisse).

- 1996, *African Telecommunications Indicators*, Genève (Suisse).
- UNESCO. *Statistical Yearbook: Expenditure and Experimental Development/Annuaire statistique*, Paris (France), différentes années.
- Vaitsos, Constantino V., 1974, *Intercountry Distribution of Income and Transnational Enterprises*, Oxford (R.-U.), Clarendon Press.
- Van Liemt, Gijsbert (dir.), 1992, *Industry on the Move*, Genève (Suisse), OIT.
- Vidal, Gore, 1992, *Screening History*, Cambridge (Mass., É.-U.), Harvard University Press.
- Vonnegut, K. 1975. *Le pianiste déchainé*. Éditions Casterman, Paris, France.
- Wade, Robert, 1990, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton (New Jersey, É.-U.), Princeton University Press.
- 1996a, « Globalization and its Limits: Reports of the Death of the National Economy are Greatly Exaggerated », dans Berger, Susanne et Dore, Ronald, *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca (New York, É.-U.), Cornell University Press.
- 1996b, « Japan, the World Bank, and the Art of Paradigm Maintenance: *The East Asian Miracle* in Political Perspective », *New Left Review*, n° 217.
- Watanabe, S., automne 1995, « Microelectronics and the Third World Industries: An Overview », *Information Technology for Development, Advanced Technology Assessment System*, CNUCED, Genève (Suisse), n° 10.
- Weisskoff, R., 1992, « The Paraguayan Agro-Export Model of Development », *World Development*, vol. 20, n° 10.
- Wheeler, D. et Mody, A., 1988, « Risks and Rewards in International Location Tournaments: the Case of US Firms », Washington, D.C. (É.-U.), inédit, Banque mondiale.
- Williamson, Jeffrey, avril 1995, « The Evolution of Global Labour Markets since 1830: Background Evidence and Hypotheses », *Explorations in Economic History*.
- 1996a, « Globalization and Inequality Then and Now: The Late 19th and Late 20th Centuries Compared », *NBER Working Paper*, n° 5491.
- juin 1996b, « Globalization, Convergence and History », *Journal of Economic History*.
- Winsbury, R., automne 1995, « Who Will Pay for the Global Village? Funding the Buenos Aires Declaration », CNUCED, *Information Technology for Development, Advanced Technology Assessment System*, Genève (Suisse), n° 10.
- Wood, A., 1994, *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill Driven World*, Oxford (R.-U.), Clarendon Press.
- été 1995, « How Trade Hurt Unskilled Workers », *Journal of Economic Perspectives*.
- janv. 1997, « Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom », *World Bank Economic Review*.
- Woodall, Pam, 28 sept. 1996, « A Survey of the World Economy », *The Economist*.
- Young, J., 1993, « Computers in a Sustainable Society », *Worldwatch Paper 115*, Washington, D.C. (É.-U.), Worldwatch Institute.
- Yu, T.S., 1994, « Does Taiwan's Industrialization Have Its Own Paradigm? », *Occasional Paper Series*, n° 9404, Taipei (Chine), Chung-Hua Institution for Economic Research.

This page intentionally left blank

Index par sujet

- accords internationaux *voir* ententes internationales
- African Enterprise Facility 190
- African Project Development Facility 190
- Afrique 181-201
 - croissance économique 197-198
 - investissements insuffisants 22, 72, 188-190, 196, 209
 - marginalisée au sein de l'économie mondiale 63, 70, 72, 184-195
 - marginalisée par rapport à l'adoption et à la production de nouvelles technologies 66-67, 72, 190-193
 - pauvreté et inégalité des revenus 31, 197-200, 214
 - programmes d'ajustements structurels (PAS) 182-184, 197, 199, 201
 - réseautage électronique 193-194
 - technologie de l'information et télécommunications 84-85, 190-194, 201, 223-225
- Afrique du Nord 158n6, 190-191, 197-198, 206
- Afrique du Sud 190-191, 193, 194
- Afrique subsaharienne
 - croissance économique et productivité 33, 222
 - exportations 205-206, 208
 - faible indice de développement humain 213
 - faible taux d'adoption de la technologie de l'information 66-67, 190-191
 - insuffisance d'IED 63, 72-73, 188-190, 209
 - marginalisation dans l'économie mondiale 22, 63-64, 79-81, 209, 213-214
 - stratégies relatives à la technologie de l'information 84
- agriculture
 - avantages non démontrés de la mondialisation 29-30, 98, 114-115
 - répartition des revenus 45, 145-146, 148-149

- aide au développement 7-8, 22, 209
- ALENA (Accord de libre-échange nord-américain) 7
- Algérie 184-186, 197
- aliments, prix des 30, 143-146, 147, 159, 179, 233-234
- Allemagne 8, 53, 196, 219
- alliances technologiques stratégiques 76
- Amérique latine
- chômage 109-111, 119, 222
 - crise de l'endettement 97-98, 115, 204
 - croissance économique et productivité 33, 96-97, 109-112, 222-223
 - dépendance envers les pays industrialisés 95-97
 - diffusion et incidence de la technologie de l'information 66-67, 93-95, 117-118, 224-225
 - éducation et développement humain 30, 158n6
 - exportations 62, 89-91, 122-123, 207
 - inégalité des revenus 81, 97-98, 101, 112-116, 215-216
 - intégration mondiale 62, 205-206
 - investissement 62, 89-91, 101, 209, 231-232
 - pauvreté 94-95, 96
 - politiques possibles 117-123
- anciens pays socialistes 23, 31, 128, 211
- chômage dans 37-39, 42-43
- Angola 190
- APEC (Organisation de coopération économique Asie-Pacifique) 7
- Argentine
- crises financières 113n12, 115
 - croissance économique et investissement 100, 110
 - inégalités salariales et emploi 44, 113n12, 223
 - technologie de l'information 93
- Asie
- accroissement du commerce continental 164-165
 - augmentation des investissements 209-210, 223
 - crise financière 204-205
 - voir aussi* nouvelles économies industrielles d'Asie/nouveaux pays industrialisés d'Asie; Asie de l'Est; Asie du Sud; Asie du Sud-Est; *voir également la rubrique des pays pertinents*
- Asie de l'Est 153-180
- croissance économique 33, 156-159, 167-168, 211, 224-225
 - développement humain 213-214
 - emploi 222-223
 - exportations 62, 70n4, 70-72, 161-164, 169-170, 170-171, 206-208
 - IED 11, 22, 161, 165-166, 209-210
 - inégalité des revenus et pauvreté 121-122, 159, 172-179, 215-217
 - intégration à l'économie mondiale 7, 62, 161-167, 205-206
 - pressions inflationnistes 101
 - réforme du commerce et des politiques industrielles 141, 161, 170-171
 - stratégies de développement ayant précédé la mondialisation 3, 99, 154, 156-161
 - technologie de l'information 168-171, 223-225
- Asie du Sud 127-152
- croissance des exportations 132-134, 206-208
 - croissance économique 138-143, 205, 207
 - développement de la technologie de l'information 135-137

- Asie du Sud (*suite*)
 emploi 149-151, 221-222
 IED 62, 135, 151, 209, 231-232
 industrialisation fondée sur le remplacement des importations 130, 154, 231
 investissements insuffisants 231-232
- Asie du Sud-Est 153-180
 croissance de l'emploi 222-223
 croissance économique et productivité 33, 156-159, 167-168, 211, 222
 développement humain 215-216
 IED 161-162, 209
 intégration à l'économie mondiale 7-8, 161-167, 205-208
 réduction de la pauvreté 159, 172-179
 stratégie de développement ayant précédé la mondialisation 154, 156-164
 technologie de l'information 168-171
- Association sud-asiatique de coopération régionale (ASACR) 134
- Autriche 53
- Bangladesh
 chute du taux d'investissement 141
 croissance économique 130, 138-139
 exportations 207
 industrie et emploi 149, 207
 réforme des politiques et promotion de l'exportation 131-132, 134, 138-139
 tendances concernant la pauvreté 143-146
- Banque mondiale 23, 61-63, 67n1, 99n6, 127n2, 142n12, 149n22, 150n23, 154n3,
 162, 167, 168, 207, 208, 214
- Barbade 74, 107
- Belgique 53, 196
- Bénin 197
- bien public 51
- biens manufacturés, croissance des exportations 163-164, 206-207, 219
- biens primaires 45, 95, 100, 186-187, 214-215
- Bosnie 9
- Botswana 33, 195
- Brésil
 chômage 111, 223
 croissance et inflation 96, 102, 110
 exportations 7, 93
 inégalités salariales 44, 106
 investissement étranger 22, 124-125
 politiques sur la technologie de l'information 83, 108
- Bretton-Woods, système de 24, 26
- Burundi 9
- Cambodge 155
- Cameroun 184, 186, 192n3
- capital humain, développement du 141-142, 165, 213-215
- Caraïbes
 emploi 222-223
 exportations de biens manufacturés 206-207
 IED 63, 74, 78, 107

Caraïbes (suite)

- rapport aide-PIB 209-210

- Centre for Policy Dialogue 132n5

- CEPALC (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) 223

- changements technologiques et intégration mondiale 11, 26-27, 63-85, 237-240

Chili

- croissance économique 33, 110

- inégalité de revenus 44, 81, 115

Chine

- chômage 37, 176-177

- croissance économique et productivité 139, 155-156, 159, 165-166, 167-168

- développement du capital humain 157-158, 166

- exportations 161, 205, 219

- IED 9-10, 22, 160-161, 165

- inégalité de revenus et pauvreté 175-177

- réforme du régime commercial 140, 154, 160

- technologie de l'information 83, 169

- choix des producteurs 38

chômage

- dans les pays industrialisés 217-219, 220-221

- nécessité de mettre en place des politiques gouvernementales pour contrer le – 119-120, 150

- problèmes causés par la mondialisation 35-43, 149-151, 199-200

- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) 214

- Coase, théorème de 49-50, 52

- coentreprises 76-77

Colombie

- croissance économique 110

- inégalité de revenus et chômage 44, 112-113, 114, 223, 113n12

- petites et moyennes entreprises 124n18

- sociétés transnationales 95-96, 123n20

- COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa) 195, 192n3

commerce

- et politiques de libéralisation de l'investissement 6-10

- indicateur de croissance économique 21 -23, 98-99

- intensification du commerce mondial 2-3, 61-62

- portée du gouvernement 53-54

- rôle comme moteur de la mondialisation 10-11, 61-63, 128

- Communauté pour le développement de l'Afrique australe 195

- concurrence mondiale 5-6, 32, 40, 77, 187

- conception assistée par ordinateur 67-69, 73

- Congo, République du 184

- consommation mondiale et standardisation [ou harmonisation] des goûts 5, 9, 28

- Convention de Lomé 187

- Corée du Nord 155

- Corée du Sud, République de

- croissance économique et productivité 155-156, 157-158, 162-164, 167, 219, 222

- réforme du régime commercial 100, 108, 154, 159-161, 165

- répartition des revenus 113n4, 121-122, 172, 216

- technologie de l'information 135-136, 170, 224-225

- Costa Rica 33, 44, 110, 112

- Côte d'Ivoire 184, 192n3, 197, 198

crises financières

- en Amérique latine 96-97, 115, 204

- en Asie de l'Est et du Sud-Est 100, 159

croissance de la productivité 36, 101, 105, 116, 136-137, 166, 222

croissance économique et libéralisation du commerce 33, 138-143, 229, 231

culture, mondialisation de la 9, 28

dangers politiques et marginalisation mondiale 63, 196, 201

déficits de comptes courants *voir* crises financières

déréglementation des services financiers 3, 25-26, 115

développement, aide au 7-8

dilemme du prisonnier 49-50, 52

distribution des terres 88, 119, 159

éducation et formation 41, 88-89, 105-106, 119, 157-158

Égypte 187

emploi

- déclin de la croissance 148, 149-151, 199-200

- forte croissance 159

- incidence de la mondialisation 29, 35-43, 113, 235

- incidence de l'évolution technologique 219-225

- voir aussi* chômage

ententes internationales 49-53

épargne et investissement 25, 157, 159, 188, 231-232

Équateur 110, 111, 112-113, 113n12

espérance de vie 29, 213

étalon-or 20

État-nation et mondialisation 8-9, 26-27, 57-58, 48-53

États-Unis (É.-U.)

- attirent la plus grande partie des capitaux 24

- budget à équilibrer 53

- dépenses en R-D 221

- libéralisation des services financiers 6

- main-d'œuvre 28, 39-40, 81, 217-218

- puissance mondiale 20

- rôle dans le commerce international 23, 59

- sociétés transnationales 74, 76, 78, 101, 107, 237

Éthiopie 191, 213

Europe 28, 40, 66, 217

- voir aussi* Union européenne

exportations

- contribution du commerce international au revenu national 21, 205-206

- de biens manufacturés (à l'échelle mondiale) 5, 206-207

- voir aussi* pays en développement; pays industrialisés; *voir également la rubrique des pays pertinents et des régions*

flux financiers mondiaux *voir* marché de capitaux; IED

Fonds monétaire international 23, 155

fort coefficient de main-d'œuvre, production et exportation de biens manufacturés à –
5, 107, 116, 207-208, 217

France 196

- GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) 187
voir aussi Organisation mondiale du commerce et Uruguay Round
- General Motors 78
- Ghana 183, 197-198, 215
- gouvernementales, politiques *voir* politiques gouvernementales
- Hong-Kong 154
 dépenses en R-D 75
 emploi et productivité 222
 exportations 169, 219
 inégalités des revenus 113n14
- IED (investissement étranger direct)
 croissance 3-4, 61, 135, 162, 165-166, 208-211
 et emploi 220
 et flux de capitaux 3-4
 et la nouvelle technologie 72-78, 171
 indicateur de la mondialisation 7-8, 10-11
 nécessité d'en étudier les effets 82, 231-233
 recul en Afrique 190
- Inde
 augmentation des dépenses en R-D 75, 76, 224
 exportation de technologie de l'information 136
 exportations de biens manufacturés 207, 219
 industrialisation fondée sur le remplacement des importations 130
 réforme des politiques et promotion de l'exportation 132, 134, 139, 149, 205
 tendances concernant la pauvreté 146-147, 235
- Indonésie
 croissance et ouverture au commerce extérieur 154, 155-156, 167, 219, 222
 réduction de la pauvreté 159, 173-174
 réformes dans les politiques commerciales 159-160
 scolarisation 157-158
 stratégies de développement ayant précédé la mondialisation 157-158
 technologie de l'information 137
- industrialisation par remplacement des importations
 croissance et répartition des revenus en période d'– 97
 diverses stratégies 158, 182
 et discontinuité technologique 121
 sociétés transnationales et 95-96
 transition graduelle vers le libre-échange 3, 98-99, 128, 129
- industrie de l'automobile 78
- industrie textile 68, 78, 150, 183, 207-208, 219
- inflation 101, 166
- île Maurice 33, 184-186, 193, 197
- innovation technologique 67-69, 237-239, 240
- instances supranationales 20, 51, 57-59
- intégration internationale 18-20, 128-129, 204
- interdépendance internationale 20-21
- Internet, services 193-194
- investissement
 adoption d'un code international 6-7

investissement (suite)

- augmentation des placements temporaires 3
- intérieur 25, 157, 159, 188-190, 231-232, 240-241
- voir aussi* marché de capitaux; IED

investissement étranger direct *voir* IED

Jamaïque 74, 107, 112

Japon 53, 59, 100, 222

Kenya

- baisse des dépenses au titre de la santé 30
- croissance économique 197
- exportations 186
- inégalités dans les revenus 199
- technologie de l'information et de télécommunication 192n3, 194, 195

Laos 155

Lesotho 197

libre-échange, limites du 55-57

Libye 187

Luxembourg 53

machines-outils commandées par ordinateur 67-69, 192

Malaisie

- adoption de la technologie de télécommunication 66
- augmentation de la productivité 222
- crise financière 204
- croissance des exportations 7, 70-72, 162, 169, 219
- croissance économique 156, 157, 167-168
- IED 165-166, 171
- répartition des revenus 174, 215
- réforme de la politique de commerce et des industries 154, 155-156, 158, 159-160

Malawi 197

marché de capitaux 24-26, 128-129, 135

- déréglementation 3, 25, 101

voir aussi IED

Maroc 192n3

Mauritanie 184, 197

MERCOSUR (marché commun du Cône sud) 110-111

Mexique

- accroissement de l'investissement étranger 22, 78, 100
- crise financière 24, 25, 115
- croissance économique 96, 100, 110
- exportations 7, 93, 100
- inégalité des revenus 44, 81, 114-115

migration internationale 19, 20, 28

mondialisation

- avantages de la 98, 137, 211, 229-230
- caractéristiques économiques 2-8, 127-130
- caractéristiques non économiques 8-10, 28
- coïncidant avec une réforme des pratiques commerciales 160, 229

mondialisation (suite)

- coûts 12, 17-18, 29-53, 63, 87, 203-204, 229-230
- et inégalité des revenus 112-116, 234-235
- et l'emploi 222
- facteurs moteurs 10-11, 204, 237
- incidence sur la concurrence 77-78, 129, 150
- indicateur de 2, 61, 205-211
- phases 1, 229-230

Moyen-Orient 62-63, 158n6, 206

Myanmar 127n1

Namibie 195

Népal 130, 132-133, 134, 139, 148-149

nouvelles économies industrielles d'Asie/nouveaux pays industrialisés d'Asie
(NEI / NPI)

- adoption de la nouvelle technologie 66-67, 78-79, 169-170
- croissance économique et productivité 156-157, 167-168, 221-222
- intégration dans l'économie mondiale 161-167
- production et exportation de produits manufacturés 72, 169-170, 219-220
- R-D par des sociétés transnationales 74-75
- réduction de la pauvreté 159, 172-179
- stratégies de développement 63, 122-123, 154, 157

Niger 199

Nigéria

- croissance économique 197, 205
- exportations 184, 205
- IED 190
- incidence de la concurrence mondiale sur le secteur manufacturier 183
- inégalités des revenus 199, 215

obstacles non tarifaires, renforcement des 7, 19, 20

obstacles tarifaires 19, 91-93, 99

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques)

- chômage élevé 35, 36-37, 41, 217-219, 222-223
- et marché financier international 6-7, 24
- et technologie de l'information 83
- IED et croissance 211-212

obstacles tarifaires et non tarifaires 6-7, 20, 23, 142-143

Organisation internationale du travail (OIT) 214

Organisation mondiale du commerce (OMC) 6, 8, 59

Ouganda 184, 195, 199

Pakistan

- croissance économique 130, 138-139
- emploi 149
- exportations 207
- réforme des politiques et promotion de l'exportation 132, 134
- tendances concernant la pauvreté 147-148

Panama 223

Paraguay 114

Pays-Bas 53

pays en développement

- adoption de nouvelles technologies 65-67, 70, 128-129
- chômage 42, 217
- disparité des revenus à l'intérieur des 81, 212-217
- exportations de biens manufacturés 2, 5, 162-164, 184-187
- flux financiers vers les 24, 61-62, 72-78, 100, 214
- intégration inégale des pays en développement au sein de l'économie mondiale 22, 62-63, 129-130, 184-187, 214
- libéralisation du commerce 7, 23, 61, 99, 127-130, 204n1
- moindre part de la richesse mondiale 30-31
- politiques gouvernementales relatives à la technologie de l'information 82-83, 120-123
- production et exportation de nouvelles technologies 70-72, 135-136
- sociétés transnationales dans les 47-48, 73-77, 183, 237-238
- technologie de l'information 84-85, 190-194

pays industrialisés

- accroissement de la part des exportations dans le PIB 21-22
- adoption de nouvelles technologies 65-66, 116
- IED et croissance 211-212
- répartition des emplois et des revenus 12, 38-39, 217-219

pauvreté

- aggravation à cause de la mondialisation 31, 231
- et inégalités des revenus 45, 87-89, 215-217
- réduction en Asie de l'Est et en Asie du Sud-Est 159, 172-179
- technologie ne servant pas à atténuer la - 105
- tendances en Afrique 197-199
- tendances en Asie du Sud 127-128, 143-149

Pérou 66, 110, 112, 223

petites et moyennes entreprises (PME) 236-237

- avantagées par la technologie de l'information 136-137, 225
- protection requise 119, 121-122

Philippines

- adoption de la technologie de télécommunication 66, 67
- coûts du délai imposé à la réforme du régime commercial 159-160, 161-163, 171, 179-180
- croissance économique et productivité 154, 155-156, 159, 166, 167, 168, 178-179
- déficit courant 159-160
- exportations 161-165, 169, 219
- inégalité des revenus et pauvreté 44, 159-160, 178-179
- santé et éducation 30, 158

PIB (produit intérieur brut)

- augmentation du rapport IED et PIB 3, 205, 211
- croissance de la contribution du commerce au 22, 61, 204n1, 205-206
- part des achats du gouvernement au 54

politiques gouvernementales 214n6, 230, 240-241

- commerce et mondialisation 11, 116-119, 239
- et inégalité des revenus 115-116
- et l'intégration mondiale 8-9, 18-21, 48-53
- et marché du travail 40, 41, 42-43, 115-116
- et nouvelle technologie 83-84, 104-105, 117, 120-125, 170-171, 192, 239
- réduction du secteur public 30, 183

Portugal 196

privatisation 115
 production à l'échelle de la planète 4-5
 production de masse mise en place par Ford 1
 produit intérieur brut *voir* PIB

R-D

appropriée dans les pays en développement 82, 103-104
 déconcentration 73-77, 82, 103, 107, 237-238
 dépenses en 32, 224
 effectuée dans le pays d'origine par les sociétés transnationales 27, 237-240
 mondialisation 238
 répartition de la main d'œuvre entre pays 5
 répartition des revenus 43-48
 convergence des salaires réels 28
 élargissement de l'écart au sein des pays 12, 97-98, 112-116, 215, 234-235
 élargissement de l'écart entre pays 30-31, 212-215, 233-234
 et pauvreté 31, 143-146, 197-200, 212-217, 233-234
 incidence des technologies de l'information 79-81, 105-107
 Royaume-Uni (R.-U.) 6, 8, 20, 218
 R.-U. *voir* Royaume-Uni
 Russie 38
 Rwanda 9

salaires

convergence des salaires réels vers le Nord 28
 influence de la technologie de l'information 79-81, 105-106
 productivité dans les pays à faible revenu 43
 réforme du marché du travail 115-116
 travailleurs spécialisés et main-d'œuvre non-qualifiée 12, 43-44, 97-98, 113-114
voir aussi répartition des revenus

secteur public

en Afrique 182
 nécessité d'accroître son rôle 174, 240-241
 rationalisation à cause de la mondialisation 30, 98, 150-151

Sénégal 184, 185, 193

Singapour 154

augmentation de la productivité 222
 exportations 72, 136, 169, 219
 réduction des inégalités de revenus 113n14

Société financière internationale (SFI) 190

sociétés multinationales *voir* sociétés transnationales

sociétés transnationales 27, 183, 239
 concurrence mondiale 6, 236-240
 déconcentration géographique des activités 73-77, 82-83, 107-109
 emphasis sur leur pays d'origine 27, 95, 237, 238
 et IED 4, 72-78, 100, 219-220
 politiques gouvernementales visant les – 20, 27
 répartition inégale des gains 47-48, 102

Sri Lanka 66, 130, 132, 134, 139, 141, 236-237

Stolper-Samuelson, théorème de 45-46

Suède 53

Suisse 53

Taïwan 154, 155-156

croissance économique 155-156, 167, 219

emploi et productivité 219-220, 222

important exportateur de technologie de l'information 135-136, 169

réforme des politiques commerciales 157-158, 160, 162-164, 165

répartition des revenus 113n14, 172, 216

scolarisation 157-158

Tanzanie 4, 195, 197, 215

technologie de l'information

et commerce 3-4, 64-72, 106, 135-137

et déconcentration des activités économiques 73-77, 82, 101-102, 107-109

et dépenses en R-D 190, 224

et disparité des revenus 81, 106, 116, 224

et main d'œuvre 45, 106, 219-225

et marchés mondiaux 5, 55, 77

incidence sur l'intégration mondiale inégale 80-81, 190-191

moteur de la globalisation 9, 10-11, 63, 128-129

politiques possibles 101-107, 120-125

sans lien avec une hausse de la croissance 33-34, 220-221

utilisation dans les pays en développement 84-85, 192-195

technologies industrielles, adoption des innovations des 67-69

tendances concernant la pauvreté 143-149, 151-152

télécommunications et commerce 65-67, 84-85, 93-94, 122-123

Texas Instruments 74-76

Thaïlande

croissance économique et productivité 155-156, 167, 222

diminution de la pauvreté et répartition des revenus 44, 159-160, 174, 180, 215

exportations 7, 164, 219

réforme des politiques commerciales 154, 159-161

stratégie de développement ayant précédé la mondialisation 158

Togo 184, 197

Tunisie 184-186, 197, 199

Turquie 7

Union européenne

libéralisation du commerce et des investissements 6-7, 23, 187

main d'œuvre et commerce 217-218

ouverture au commerce et gouvernement 54, 57

Traité de Maastricht 9

Union soviétique, anciens pays de l'– 9

voir aussi anciens pays socialistes

Uruguay 44, 90, 110, 111

Uruguay Round 6, 93, 142-143, 187

voir aussi GATT

Venezuela 90, 93, 110

Viêtnam 155

Zaïre 199, 204

Zambie 183, 184, 192n3, 193, 195, 198

Zimbabwe 184, 192n2, 192n3, 195

Le CRDI

Le Centre de recherches pour le développement international (CRDI) croit en un monde durable et équitable. Le CRDI finance les chercheurs des pays en développement qui aident les peuples du Sud à trouver des solutions adaptées à leurs problèmes. Il maintient des réseaux d'information et d'échange qui permettent aux Canadiens et à leurs partenaires du monde entier de partager leurs connaissances et d'améliorer ainsi leur destin.

L'éditeur

Les Éditions du CRDI publient les résultats de travaux de recherche et d'études sur des questions mondiales et régionales intéressant le développement durable et équitable. Les Éditions du CRDI enrichissent les connaissances sur l'environnement et favorisent ainsi une plus grande compréhension et une plus grande équité dans le monde. Les publications du CRDI sont vendues au siège de l'organisation à Ottawa (Canada) et par des agents et des distributeurs en divers points du globe.