

Emploi et interdépendance Nord-Sud à la lumière des développements théoriques et empiriques récents

Abdelkader SID AHMED¹

Trois ans se sont écoulés depuis la tenue de la Table Ronde : emploi et interdépendance Nord-Sud. Il nous a paru nécessaire en introduction aux nombreux textes rédigés par de nombreuses personnalités scientifiques éminentes et aux débats qui ont suivi de faire rapidement le point sur quelques développements théoriques et pratiques cruciaux, susceptibles d'éclairer un peu plus la réflexion sur l'interdépendance Nord-sud en liaison notamment avec l'emploi. Compte tenu de l'ampleur de la tâche, ce travail paraîtra sûrement schématique, voire caricatural et partiel, mais il ne nous semble pas malgré ces limites inutile.

Quelle relation existe entre le progrès technique et l'emploi ? Quels sont aujourd'hui les déterminants de l'innovation technologique ? Comment évoluent les structures de marché et les formes d'organisations ? Quel rôle jouent les Etats notamment en rapport avec l'innovation et les politiques commerciales ? Ces paramètres affectent-ils la productivité et la compétitivité internationales des économies ? Que dire des services ? Sont-ils liés à l'industrialisation ou constituent-ils un stade supérieur d'évolution des économies déjà industrialisées ? Enfin quelles sont les implications pour l'emploi, la division internationale du travail et l'interdépendance Nord-Sud des résultats précédents ?

1 Chercheur ORSTOM.

Emploi et Progrès technique

D'importants débats ont eu lieu ces dernières années sur le fait de savoir si le progrès technique était source de chômage. Autrement dit comment le progrès technique affecte-t-il la demande de main-d'œuvre ? Dans quelles conditions tend-il à accroître le chômage. Déjà Ricardo avait associé le chômage technologique au progrès technique supposé être selon le cas « Capital using » ou « labor using » mais en aucun cas supérieur à la technologie déplacée, le déplacement n'intervenant qu'en raison du coût du travail relativement à celui du coût des machines. Dans ces conditions, le progrès technique qu'il soit de type capital using ou de type capital saving ne s'apparente qu'à un degré différent de mécanisation ; il n'est pas supérieur à la technologie incorporée dans les machines qui se trouve remplacée. Dès lors, ses effets sur l'emploi (chômage) se manifestent au fur à mesure que les nouvelles machines sont utilisées dans le secteur de consommation. A tout niveau donné d'investissement, la propension à consommer étant inchangée, le niveau d'emploi sera plus faible que celui correspondant à la technologie déplacée (P. Sylos-Labini 1987).

Cette possibilité de chômage technologique est en principe exclue dans l'approche néoclassique. Si le marché du travail est en équilibre, il ne peut y avoir de chômage technologique : les taux de salaire, les prix, et les quantités s'ajustent aux progrès technologiques en préservant le « plein emploi » continu. Si par ailleurs la demande globale détermine le produit - approche keynésienne - le progrès technique qui ne fait qu'augmenter la productivité d'un facteur variable de production induit un chômage accru de ce facteur (P.J.N. Sinclair 1981). Dans les premiers cas, l'hypothèse est faite d'une parfaite flexibilité des salaires et prix, dans le second cas, salaires et prix sont réputés en déséquilibre. Dans ces conditions comme le note Sinclair, la façon dont se comporte le salaire en présence du progrès technique est capitale. Cruciales également pour le niveau de l'emploi sont l'élasticité-prix de la demande globale, l'élasticité de substitution entre le capital et le travail, la part des profits dans le revenu national, l'élasticité des heures de travail effectuées au taux de salaire réel par heure. (Sinclair. 1981).

Le rôle respectif de ces diverses variables peut être apprécié à partir de l'étude économétrique menée par Sinclair pour l'économie américaine. Les effets proportionnels des divers types de progrès technique sur le nombre d'emplois peuvent être évalués. Ces effets sont repris au tableau 2, les chiffres représentent les élasticités du nombre d'emploi aux trois paramètres technologiques, A, B et T.

Tableau 1 : Estimations numériques des paramètres : Modèle Sinclair

Parameter	Meaning : unless specified otherwise, the elasticity	Numerical estimate	Observation	
α	OF autonomous expenditure	TO real money stock (short term)	0.19	U.S., 1902-52 and 1954-73 ²⁰
β	autonomous demand for	interest rate	0.07	U.S., post-war ²¹
γ	nominal money demand for	price level	1.02	U.S., 1900-65 ²²
δ	nominal money demand for	real nationale income (short term)	0.51	U.S., 1946-59 ²³
ϵ	nominal money supply	interest rate (short term)	0.054	U.S., 1946-59 ²³
ζ	(nominal) aggregate	interest rate	0.195	U.S., 1946-59 ²³
η	real demand	price level	0.275	(above) ²⁴
χ	average hours worked	hourly real wage rate	-0.282	U.S., 1902-52 ²⁵
π	profit share (equals one minus wage share by definition in the model)		0.16	U.S., post-war ²⁶
σ	elasticity of substitution between capital and labour in hypothesized aggregate production function		0.58	U.S.S., 1900-49 ²⁷

¹⁹. Any rigorous demonstration of the arguments that follow would owe much to Beker [3] and Lancaster [13].

²⁰. The estimate of 0.19 is a simple average of the elasticity of consumers' expenditure to real balances calculated by Morishima and Saito [15], which was based on the period 1902-1952 and expressed in long-run form, and same elasticity based on the personal sector consumption expenditure equation computed by Kenen [10, p. 103], for the period 1954-73.

Source : Sinclair, 1981, p. 14 et 16.

Elasticités du nombre d'emplois aux paramètres technologiques

Model :	Technology parameters		
	A (Solow-neutral)	B (Harrod-neutral)	T (Hicks-neutral)
I (real wage rate fixed) (equation (6))	+1	+ 2.625	+ 3.625
II (wage share fixed) (equation (16))	+1	+ 0.718	+ 0.282
III (money wage rate fixed) (equation (17))	- 0.007	+ 0.441	- 0.448
IV (partial flexibility of money wage rate) : (equation (18))			
case a : $\alpha = \frac{1}{4}$	+ 0.020	- 0.359	- 0.339
case b : $\alpha = \frac{1}{2}$	+ 0.070	- 0.207	- 0.137
case c : $\alpha = \frac{3}{4}$	+ 0.193	+ 0.169	+ 0.362

Sinclair est amené sur la base de ces résultats aux conclusions suivantes : Les élasticités positives observées suggèrent que la contrainte offre de main-d'œuvre se renforce face au progrès technique conduisant à la hausse des salaires réels, mais les autres élasticités négatives soulignent que le progrès technique constitue indiscutablement une menace potentielle pour les emplois. Si les taux de salaires monétaires ne sont pas affectés par les changements techniques note par ailleurs Sinclair le renforcement à l'avenir de la tendance observée conduit à un biais anti-main-d'œuvre des innovations.

Ce point constituait déjà rappelons-le l'hypothèse centrale des modèles de Kennedy et de Weizsaecher (1964-1966). Deux conditions du modèle Sinclair affirme que le progrès technique peut affecter l'emploi dans deux directions. Si l'équilibre concurrentiel règne entre producteurs et si l'emploi est gouverné par la demande de main-d'œuvre, les salaires étant donnés, le risque de chômage accru est réduit dès lors que les taux de salaire réels n'augmentent pas trop en conséquence. Si le taux de salaire réel est fixe, l'élasticité de substitution entre le capital et le travail fait que le progrès technique favorisant l'emploi sera probablement favorable à ce dernier.

Sinclair note pourtant à partir du cas américain que les

comportements de la demande globale et de l'offre et de la demande de monnaie révèlent le faible effet simulateur joué sur l'emploi par la baisse des prix. D'où la conclusion que si le progrès technique n'affecte pas les taux de salaire monétaires, il y aura peu d'effet favorable sur l'emploi ; la baisse du prix d'offre nominal du travail peut même s'avérer nécessaire pour prévenir la tendance au chômage.

Si le progrès apparaît comme un des éléments clés dans la détermination du niveau de l'emploi, il apparaît essentiel également par ses effets sur l'efficacité des consommations intermédiaires.

Progrès technique et consommation intermédiaire

Les études pionnières menées dans ce domaine par Béatrice Vaccara (1970) et (Carter) dans leurs analyses du changement structurel de l'économie des Etats-Unis reposent au plan méthodologique soit sur la mesure des variations intervenues dans les éléments de la matrice d'input-output de Leontief, soit sur la matrice inverse. Dans le premier cas, on mesure la quantité d'intrant directement utilisée dans la production d'un bien, tandis que dans le second cas, est mesurée la quantité d'intrant utilisée directement et indirectement (via d'autres produits) dans la production. Partant ensuite des variations dans les besoins en biens intermédiaires en tant qu'indices des variations des coefficients d'intrant, Carter tire un certain nombre de conclusions concernant les besoins en intrants de diverses industries. Ainsi les demandes d'industries utilisatrices d'intrants d'industrie en général (services, énergie et transport) augmentent en permanence. Dans le domaine des matières premières, Carter constate un changement important par rapport à la situation antérieure à la Seconde Guerre mondiale, elle note ainsi :

« Thus, there now seems to be a technological basis for greater substitutability as relative price conditions change. We are talking in term of long-run substitutability, shifts in materials use require outlays for design and retraining ; hence, change are geared to long-run price trends rather than short-term fluctuations. In some areas notably aerospace and instrumentation-technology has even reached the stage where materials are designed « to order » through research and development. There is also research directed specifically towards the use of low - priced materials, which tend to blur even more the operational distinction between technological development and price substitution » (Carter 1970, p. 85 cité par Soto et Ramachandran. 1980, p. 1 005).

Pour Carter, il est difficile de distinguer entre les deux effets : du

progrès technologique et de substitution. Les résultats de l'étude sur les variations intervenues dans les consommations intermédiaires de matières de base essentielles sur la période 1947-1958, soulignent que les achats directs de fonte et d'acier par unité de produit ont tendance à baisser dans toutes les industries. Carter montre également que ces résultats ne résultent pas de structures technologiques différentes, mais de structures technologiques qui auraient pu être « alternatives, les structures de 1958 auraient pu être adoptées en 1947. Les variations dans les consommations d'intrants sont donc dues pour l'essentiel au seul changement technologique et ne traduisent donc pas un effet de substitution. Enfin, Carter montrait que ce changement technologique était à rechercher du côté de l'investissement nouveau (hypothèse du progrès technique incorporé).

Des études ultérieures dont certaines à partir de fonctions de production confirment ce type de conclusions dont l'une des conséquences les plus évidentes est de réduire l'interdépendance entre le Nord industrialisé et le Sud fournisseur de matière première¹.

L'effet épargne d'emploi du progrès technique affecte également les pays du Sud importateurs de technologies du Nord. Ceci est particulièrement net dans un secteur censé receler le plus d'emplois potentiels : le secteur agricole. Ainsi en Asie où le secteur agricole dans la majeure partie des cas se caractérise par une offre limitée de terre, l'abondance de main-d'œuvre, une rareté de capital, on pouvait s'attendre à ce que soit qu'adoptées des technologies à facteur travail intensif, économisant le facteur terre de pair avec le progrès technique. Cet espoir se fondait sur l'expérience historique des pays d'Extrême-Orient dont celle du Japon. Dans ces pays, à une production à forte intensité travail succède une production économisant la main-d'œuvre, à la hausse des salaires réels et au déclin de la force de travail rurale : la Révolution verte dans ce contexte allait accroître l'emploi rural. Ruttan et Binswanger parmi les plus ardents défenseurs de cette thèse affirmaient ainsi en 1978 : « Indeed, the Green Revolution technology that has become available to farmers in south and South-east Asia since the mid 1960s is essentially the same technology that contributed to the growth of productivity in Japan and Taiwan earlier in this Century. It is also clear that the innovations in biological technology that led to the rapid diffusion of the green revolution or seed fertiliser technology, in South and Southeast Asia after the mid 1960 were induced to by changes in relative resource endowments and factors prices that has occurred earlier in Japan and Taiwan » (1978, p. 360 cité par Jaya Suriya et R. Shand, 1986, p. 415).

1 pour plus de détails voir le Survey de Sato et Ramachandran (1980)

Les données disponibles aujourd'hui conduisent à nuancer sinon à infirmer cet optimisme. En effet, il apparaît que (S.K. Jaya Suriya et R.T. Shand 1986, p. 425)

– Dans les régions irriguées, où la main-d'œuvre employée a crû lors de la première phase, la tendance actuelle est au déclin du recours au facteur travail.

– Le passage de régimes de cultures extensives aux régimes intensifs, les gains nets en faveur du travail, ont également tendance à décroître.

– Devant le déclin continu du recours au travail par saison spéculative, même le maintien des niveaux courants d'emplois se heurte à la poursuite des investissements dans les systèmes et technologies d'irrigation, condition par ailleurs du renforcement de l'intensité des cultures. Rappelons à cet égard que le coût d'adduction d'eau via les nouveaux systèmes d'irrigation avaient plus que tripler en termes réels entre les années 60 et 80 (Herdt, Te et Barker, 1977-1978).

– Autre conséquence majeure de l'émergence dans le Nord de technologies avancées, épargnant la main-d'œuvre est la réduction de l'avantage comparatif des productions fondées sur de faibles coûts salariaux dans les pays du Sud, et donc de l'emploi dans ces pays. Un exemple de type de technologie est fourni par l'émergence dans les années 70 des technologies de l'automatisation à base électronique dont la diffusion paraît devoir affecter profondément la division internationale du travail et les rapports Nord-Sud.

Il a été souligné que ces nouvelles technologies radicales ne représentent pas simplement une avance significative par rapport aux « vintages » précédents du changement technologique donc un accroissement des gains de productivité, mais implique également des changements importants dans le système d'organisation même de la production (R. Kaplinsky, 1984, p. 79). Les essais initiaux de modernisation portèrent historiquement sur la transformation physique des matériaux. Avec les formes tayloristes d'organisation à l'usine apparut la manutention automatique et si les moyens de contrôle moderne (le tiers des composants essentiels des technologies de l'automatisation) remonte aux années 30, il fallut attendre la maturation des technologies électroniques pour qu'intervienne la diffusion des technologies de l'automatisation (R. Kaplinsky, 1984, p. 79). L'intérêt de ces contrôles outre leur faible coût, leur faible dimension et la rapidité, réside dans l'utilisation commune de la logique binaire. Ce qui permet l'inconnection des moyens électroniques et amène à privilégier le système d'organisation pour la réalisation des gains de productivité. Parmi les gros avantages - nous concernant ici, citons la productivité accrue du travail résultant de leur utilisation. Ainsi dans l'industrie automobile japo-

naise, le recours à ces technologies a permis de réduire le nombre d'heures nécessaires à la fabrication d'une voiture de 250 à 130 heures entre 1970 et 1981, réduisant par la même l'avantage coût main-d'œuvre de pays comme le Brésil, le Mexique et la Corée (Jones and Womack, 1985). Plus la production est automatisée dans les économies centrales, moins les bas salaires ailleurs deviennent attractifs. Ce phénomène remet cause toutes les stratégies antérieures de délocalisation des productions dans le Sud. Si dans les économies centrales, plus de 700 000 personnes avaient quitté l'industrie automobile aux USA, en Italie, en Grande-Bretagne et en France selon les données OCDE publiées en 1989, il n'y a pas encore de signes marquants de chômage technologiques, au plan globale dans les PenD producteurs de voitures, en raison notamment du temps nécessaire à l'apparition des gains de productivité dûs à l'automatisation. C'est en tous cas ce que révèle l'étude récente menée par Schmitz et Carvalho pour le Brésil (1989). Il est encore trop tôt par ailleurs pour évaluer les pertes de qualification impliquée par le processus et les opportunités d'emplois nouvelles (il apparaît déjà que la maintenance devient un élément clé de fonctionnement du nouveau système d'organisation, il est cependant clair que les pays du Sud devront déterminer les conditions et le rythme d'absorption de ces technologies nouvelles. La création ou le renforcement des capacités technologiques locales en liaison notamment avec le secteur électronique, peut s'avérer comme un des éléments conditionnant la détermination des profils d'emplois et de qualifications rendus nécessaires.

— L'impact négatif sur la périphérie de ces technologies nouvelles globalement via l'érosion des avantages comparatifs et sectoriellement par le déplacement du travail provoqué par l'automatisation est encore renforcé par leurs effets sur les économies d'échelle et l'émergence de ce qui a été qualifié de « systemo-facture ». (Kaplinsky, 1984, p. 83).

Pour ce qui a trait aux économies d'échelle, l'introduction des technologies de l'automatisation affecte profondément les principes techniques régissant les économies d'échelle de production, notamment dans les industries de production discontinue¹. En effet leur flexibilité inhérente, réduit le temps nécessaire à la mise en place des équipements, tandis que leur programmabilité permet la substitution des machines au travail qualifié. Deux effets opposés en résultent, les économies sont érodées pour ce qui est de la production de masse en bout de spectre, alors qu'elles émergent dans la production de type discontinu. La réduction

1 Pour plus de détails sur ce point et sur la distinction qui en résulte pour les industries de masse bénéficiant d'économies d'échelle par nature et les industries fonctionnant par séries, discontinuelles, voir Bela Gold, 1981)

des économies d'échelle dans l'industrie de masse tend à rapprocher la production de la demande finale et réduit ainsi l'intérêt des délocalisations notamment dans les pays du Sud. A l'opposé, l'émergence d'économies d'échelle dans la production de type discontinu (biens capitaux essentiellement par opposition aux biens de consommation et aux biens intermédiaires) érode la compétitivité traditionnelle des petites industries recourant à la technologie conventionnelle. Selon Kaplinsky, certaines firmes Sud Européennes rencontrent des difficultés croissantes sur leurs marchés domestiques et étrangers face aux machines produites à l'aide de systèmes flexibles et automatisés (Kaplinsky, 1984, p. 82.). Ce phénomène compromet la viabilité de certaines productions sur les sites périphériques du Sud.

— Un aspect significatif des développements intervenus dans la technologie de l'automatisation est qu'elle met l'accent sur la production « On system's economies » (économies de système). Ceci résultant de l'agrégation au sein de l'entreprise de systèmes de contrôle type CAD/CAM (computer-aided design computer-aided manufacture). La conséquence est capitale ; à moins que la firme n'investisse dans la mise en place des technologies nouvelles de l'automatisation à base électronique dans l'ensemble des activités de l'entreprise, elle sera dans l'incapacité de récolter la totalité des fruits des nouveaux systèmes. Ce qui peut être le cas des pays du Sud notamment dans le domaine du traitement de l'information. Ceci devrait handicaper les firmes du Sud dans leurs efforts pour tirer avantage des économies de système intra-firmes. Enfin sur le plan des économies de système extra-firmes, la généralisation dans le Nord du système des « stocks nuls » ou système Kanban modifie les conditions de production et partant les coûts. Ce phénomène requiert des liens bien plus étroits entre fournisseurs et assembleurs que dans le cadre du système de production décentralisée (Schonberg, 1982).

La technologie dans « un monde de frontières nationales »

L'accumulation des connaissances scientifiques et son application à la production s'accroissent. L'industrialisation de la recherche dans les universités et les entreprises en fut à l'origine. Plus récemment, le nationalisme et l'intensification de la concurrence internationale ont pris le relais. Le nationalisme pousse la recherche-développement dans le cadre de rivalités diverses : rivalité commerciale, rivalité militaire et rivalité de prestige. Si cette hausse du pourcentage de RD dans le produit des pays du Nord est en soi une bonne chose, elle accroît les problèmes des pays du Sud et rend plus ardu que jamais le transfert de technologie.

Ce constat effectué par le Professeur R. Dore sous l'intitulé suivant : « La technologie dans un monde de frontières nationales » repose sur trois propositions; (R. Dore, 1989, p. 1666).

— La concurrence entre firmes commerciales en tant que stimulant à la recherche-développement fait de plus en plus place à une concurrence entre nations. Contrairement à l'idée répandue le rôle des gouvernements s'est fortement renforcé au cours des dernières décennies. Si en effet grand nombre de pays industrialisés ont réduit, quand ils n'ont pas abandonné leur rôle de fournisseur de biens de consommation et de services, ils ont parallèlement considérablement renforcé leur présence dans le domaine de la R.D et ce y compris dans le secteur des biens d'investissement lié à ce dernier. De nombreux programmes Alvey Program en Grande-Bretagne, Silicon Valley aux USA, pour ne citer que ceux-là témoignent de ce phénomène. La raison de cette implication croissante des Etats dans la R.D commerciale et de défense s'expliquent selon Dore par l'un des effets majeurs de développement technologique : l'expansion du commerce international stimulée par la baisse régulière des coûts des transports et des télécommunications (1989, p. 1668). Une des conséquences de cette internationalisation est une exposition accrue affectant quasi-immédiatement le bien-être de la nation et donc l'implication des Etats dont les pouvoirs ont paradoxalement été diminués par l'internationalisation (notamment dans le domaine des régulations macro-économiques. La recette keynésienne classique hors jeu ! stimulation de l'économie entraînant la hausse de l'investissement, favorisant l'innovation et renforçant la compétitivité en raison de l'interpénétration des économies (jeu des fuites), les politiques micro-économiques destinées à renforcer la compétitivité deviennent plus alléchantes. Les secteurs leaders où la R.D joue un grand rôle deviennent ainsi la cible privilégiée bénéficiant de subventions diverses destinées à stimuler la R.D.

— En second lieu, au moins dans les conditions de quasi libre-échange, ce processus est aussi inévitable que le caractère cumulatif du développement technologique lui-même.

— La substitution de la motivation « nationaliste » à la maximisation du profit commercial dans le processus de R.D, fait que les chances de décisions naturelles d'investissement eu égard aux considérations de bien-être humain risquent d'être moindres que dans la situation où prédominent les forces du marché. La véritable question est alors : quelles sont les conséquences prévisibles de l'implication croissante des Etats industrialisés dans le processus de R.D sur les choix d'investissements. Dans quelle mesure les Etats sont-ils en mesure

d'affecter négativement le volume et le rythme ? Comme le note Dore, la quête de statuts internationaux plus en rapport avec la perception qu'ont les Japonais ou les Américains de la place dans le monde de leur pays est au cœur de ce type de débat : la publication de best-sellers comme « Japan as number one » ou « Come back america », illustre ce type de débat (Dore, 1989, p. 1670).

Les implications pour les pays du Sud du nationalisme comme force motrice du développement technologique dans les pays riches sont évidentes à un moment où le discours sur la suppression de l'Etat a le vent en poupe. Une telle situation risque de rendre plus difficile l'adoption par le Sud de stratégies d'exportation en même temps qu'elle conforte les avocats de l'autonomie collective maximale au moins en termes d'apprentissage. Dore note ainsi en conclusion :

« The Switch to a more open strategies come in two kinds : there is the openness of say [...] Ivoiriy coast - a weak state minimal sense of nationalism, few controls on the activities of foreigners or the import of technologies [...].The other kind of strategy is that of a strong state like those of Japan or South Korea, or China, or Taiwan, states animated by a very strong sense of nationalisme which does find very irksome indeed any dependence on foreign governments, on foreign corporation, on foreign teachers, but which tempers that nationalisme with the réalisme to accept the need for teeth-gritting humility. It accepts the status of pupil when it is necessary, invites the foreign firms which have something to teach into joint venture and it knows how to be satisfied with the best bargain possible. Behind that strategy must lie a certain confidence - a confidence - in the first place that one's officials will actualy exercise surveillance over foreign interest and not get into bed with than, and a confidence, second that one's intellectual resources are capable of doing the job and that one's state of backwardness is only a temporary condition, product of the accident of history ». (Dore, 1989, p. 1674).

Les structures monopolistiques et les rapports Nord-Sud

Un des apports majeurs récents à la théorie du commerce international a été la prise en compte des éléments monopolistiques des marchés internationaux. Jusqu'au début des années 70, les modèles dans ce domaine postulaient la concurrence parfaite, excluaient la différenciation des produits, les économies d'échelle et les barrières à l'entrée conçus en statique. Ces modèles rendaient compte des flux commerciaux sur la

seule base des dotations fixes en facteurs, les goûts, les produits et la technologie étant donnés, or les avantages comparatifs sont susceptibles de changement du fait de l'action des opérateurs économiques ou mieux des politiques publiques.

L'observation évidente qu'une proportion majeure des échanges mondiaux s'effectuait entre pays industrialisés à niveau similaire rendaient de plus en plus illusoires les prédictions des modèles traditionnels. Il est clair en effet, que l'on aurait dû assister à une prédominance des flux nord-sud relativement aux échanges nord-nord, si les différences de dotations de facteurs et les technologies étaient les seules causes du commerce. Helpman et Krugman formulaient comme suit le problème en 1985 « Conventional trade theory explains trade entirely by differences among countries, especially differences in their relative endowments of factors of production. This suggests an inverse relationship between them. In practice, however nearly half of the world's trade consists of trade between industrialised countries that are relatively similar in their factor endowments » (1985 p.2). — les théories suggérant que les Etats doivent « nourrir » l'avantage comparatif de certaines industries au moyen de protection temporaire étaient reléguées dans l'économie du développement, réputée moins rigoureuse. (A. O. Hirschman, 1981).

Les nouveaux débats concernant la politique commerciale au début des années 80 devaient changer de fond en comble cette situation débouchant sur une problématique nouvelle. La « strategic trade policy » concernée par les implications de politique des nouveaux modèles du commerce international. (Klaus Stegemann, 1989, p. 74). L'attribut « stratégique » indique que ces modèles incorporent l'interdépendance internationale des politiques dans un environnement oligopolistique. Ainsi chaque gouvernement tente d'appréhender les réponses des firmes ou pays étrangers dans la formulation de ses actions.

Les implications de cette nouvelle façon de voir les choses ont été parfaitement résumées par Avinash Dixit :

« Recent research contains support for almost all the vocal and popular views on trade policy that only a few years ago struggled against the economists' conventional division of free trade. Now the mercantilist arguments for restricting imports and promoting exports are being justified on grounds of « profit shifting ». The fears that other governments could capture permanent advantage in industry after industry by giving each a small initial impetus down the learning curve now emerge as results of impeccable formal models. The claim that one's own government should be aggressive in the pursuit of such policies because other governments do the same is no longer dismissed as a non sequitur » (A. Dixit, 1986, p. 283).

– Le problème concret posé est le suivant : longtemps enfermé dans un choix dichotomique ; protection ou libre échange, les firmes et notamment les transnationales ne se reconnaissent plus dans le modèle suivant de l'après-guerre. Les firmes affrontant la concurrence demandaient la protection, les transnationales et les firmes dépendantes de l'exportation militaient pour l'abaissement des barrières tarifaires. Les firmes longtemps avocates de l'ouverture se font aujourd'hui celles de la politique commerciale stratégique, exigeant des barrières commerciales au plan national si les marchés d'exportation sont protégés. (T. Mc. Keown, 1984).

Un exemple célèbre de cette nouvelle attitude est fournie par les pressions exercées par l'industrie américaine des semi-conducteurs sur le gouvernement américain, en vue de la fermeture du marché américain si les Japonais n'acquiesçaient pas plus de microchips américain. (Helen. Milner et D.B. Yoffie, 1989, p. 240). La même stratégie a été on le sait utilisée vis-à-vis de l'appareil européen Airbus. Les normes dites de « fairness » qui en viennent ainsi à régir le commerce international sont en train de révolutionner les ordres de ce dernier car leur impact sur les politiques est bien grand que les maux dénoncés de la protection.

Le concept de strategic trade policy

L'émergence de ces « strategic trade demands » qui font dépendre le libre échange à l'intérieur du libre échange à l'extérieur a donné lieu à un certain nombre de théories qui éclairent les changements intervenant dans les « trade-demands », le gros des hypothèses néo-classiques étant abandonné. Ces nouvelles théories de « strategic trade policy » mettent l'accent sur le commerce dans les conditions de concurrence imparfaites. L'une des conclusions centrales de ces théories est que le libre échange n'est pas toujours optimal et que les politiques protectionnistes - qu'elles restreignent les importations ou promeuvent l'exportation peuvent accroître le revenu national en augmentant la profitabilité des firmes sur certains marchés imparfaits. (Brander et Spencer, 1981 et 1983, Eaton et Grossman, 1986. De Meza, 1989 et Paul Krugman, 1986). Les situations de concurrence imparfaites rendent possibles des surprofits par rapport aux situations de pleine concurrence, la politique commerciale apparaissant dès lors comme le note Brander comme « la tentative nationale d'obtenir la part la plus importante possible de ces profits internationaux. (1986, p. 25). D'où l'importance des programmes de recherches en cours sur les raisons qui font que la protection peut aider certaines industries et donc améliorer le bien-être national.

Ces théories fournissent le point de départ permettant de comprendre pourquoi les demandes des firmes peuvent devenir stratégiques, car elles identifient trois imperfections majeures du marché pouvant être potentiellement exploitées par les Etats (M. Milner, et Yoffie, 1989, p. 244). Les économies d'échelle importantes, les courbes d'apprentissage prononcées, les besoins considérables en recherche - développement. Les deux premiers points intéressent tout particulièrement les firmes car ils conditionnent l'obtention d'importantes quasi-rentes. Si la production de biens et services d'une industrie présente d'importantes économies d'échelle ou d'importants effets d'apprentissage, alors l'accès aux marchés étrangers et le comportement des firmes et des Etats étrangers affectent directement la profitabilité de l'industrie domestique (Milner et Yoffie, 1989, p. 244). De ce fait, la profitabilité des firmes au plan domestique est interdépendante des actions menées par les autres pays.

Cruciale est la logique de cette interdépendance des économies d'échelle importantes impliquant des coûts fixes élevés et des risques importants pour les firmes. La rentabilité des importants investissements initiaux nécessite des volumes de ventes croissants. Si le marché domestique n'est pas suffisamment large pour permettre à toutes les firmes locales d'atteindre l'échelle minimale, l'accès aux marchés extérieurs devient vital. De même, si les effets d'apprentissage (réduction des coûts de production dans le temps notamment en raison de l'expérience accumulée et de la connaissance du processus de production) sont importants, la première firme ou la première industrie nationale à se lancer dans la vente auront des coûts plus faibles que ne pourront pas obtenir les concurrents. Tous ces changements pouvant être source d'importantes barrières à l'entrée croissantes dans le temps, le protectionnisme extérieur ou les subventions confèrent alors aux concurrents étrangers les avantages du premier arrivé, avantage que les concurrents ultérieurs ne pourront pas contrer (Ghemawat, 1986).

On comprend dès lors l'émergence de la forte vague de sentiments protectionnistes des années 80 aux Etats-Unis, nourrie par l'idée que si les industries américaines se retrouvent en queue de peloton pour ce qui est de la compétition, elles le doivent non pas à leur absence d'effort ou à leur incompétence mais aux pratiques « unfair » auxquelles ont recours les autres pays. L'harmonie postulée entre la maximisation de bien-être naturel et du mondial disparaît dès lors qu'existent - ce que montrent les modèles de « strategic trade policy » - une quelconque possibilité de manipulation stratégique des industries oligopolistiques internationales ; la politique commerciale devenant

l'instrument de la politique industrielle (Brander in Lipsey et Dobson, 1987, p. 29). La possibilité - théorique ouverte à un pays - sous certaines hypothèses - d'améliorer le bien-être national en transférant les profits de producteurs étrangers ou profits des producteurs nationaux, ne pouvait que rendre caduque tout le discours tenu par le Nord au Sud sur le mérite du seul marché comme instrument de développement dans le cadre des négociations dites Nord-Sud sur le nouvel ordre économique international¹.

Renouveau de l'argument de l'industrie naissante

Les modèles précédents - et notamment celui de P. Krugman, ajoutent une dimension stratégique à l'argument des industries naissantes et donc de l'intervention de l'Etat. Plus concrètement sur la base d'hypothèses non orthodoxes, ces modèles suggèrent qu'il est possible pour un pays de bénéficier d'un type différent de bien-être sur la base d'un déploiement stratégique de restrictions d'importation. Ainsi chez Krugman l'analyse repose sur deux éléments de base : l'oligopole international et les économies d'échelle. Pour ce qui est de l'oligopole deux firmes sont postulées : une domestique et une étrangère, chaque firme élabore un produit unique vendu sur plusieurs marchés segmentés (domestique et étranger par exemple). Les produits des deux firmes sont d'étroits substituts. Le comportement des firmes répond à celui prévu, le duopole de Cournot. Trois types d'économies d'apprentissage et c'est sous cet angle que le modèle renouvelle l'argument de l'industrie naissante (K. Stegmann, 1989, p. 86.). En conférant à ses producteurs locaux une position privilégiée sur le marché domestique, le pays leur confère un avantage d'économie d'échelle sur le concurrent étranger. Cet avantage se traduit par des coûts marginaux plus faibles et une part de marché plus élevée même sur les marchés non protégés. Lorsqu'un Etat exclut le producteur étranger d'un marché auquel il avait jusque-là accès. Cette action provoque des effets opposés sur les coûts marginaux des deux rivaux. Le producteur local vendra alors plus sur son marché où son concurrent a été éliminé, le coût marginal de la firme domestique baissera ; le coût marginal de la firme étrangère augmentera du fait d'une production moindre. La firme domestique pourra dès lors accroître sa production tandis que la firme étrangère abandonnera des positions. Là encore se produisent les ajustements opposés sur les coûts marginaux de chaque firme et ce

1 Pour plus de détails sur ces débats voir notre ouvrage : Nord-Sud les enjeux.

jusqu'à ce que un nouvel équilibre de Cournot multimarché se produise. Un point essentiel du modèle est la causation circulaire qui fait de la protection, l'instrument de l'exportation.

L'approche traditionnelle des gains de l'échange se trouve donc remise en cause avec l'observation capitale du fait que la promotion de secteurs domestiques stratégiques peuvent donc faire bénéficier le pays interventionniste de profits substantiels. Il est donc clair que les structures d'échange et les gains potentiels qui peuvent découler du commerce sont plus sensibles à l'intervention des Etats si les hypothèses conventionnelles d'économie d'échelle constants et de concurrence parfaite sont abandonnées.

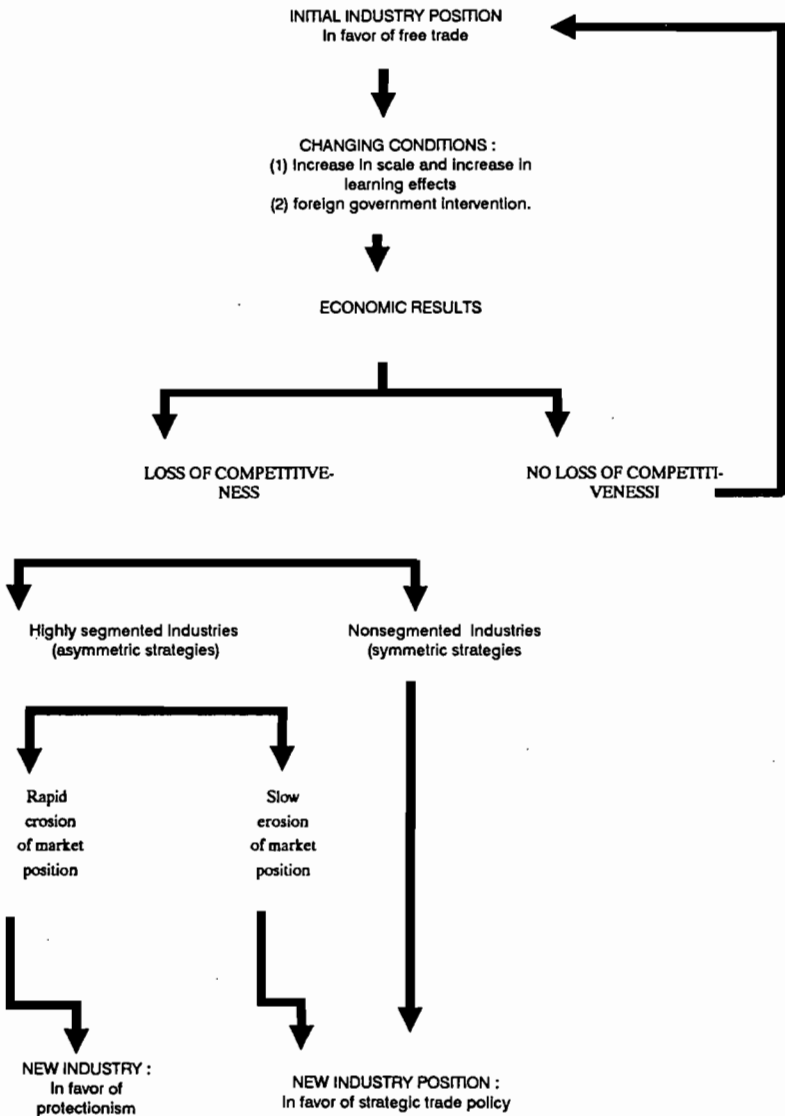
Il est clair dès lors que les avantages comparatifs de long terme peuvent être plus facilement construits notamment - et ceci intéresse tout particulièrement les économies du Sud - sur la base des effets d'apprentissage. Brander note par exemple :

« Particularly with Dynamic increasing returns, current policy can have important permanent effects on trade because temporary learning advantage can lead to long-term comparative advantage »; (Brander, 1987, p. 12).

Cette stratégie de construction des avantages comparatifs à long-terme s'impose et s'imposera d'autant plus que cette décennie sera plus encore que la précédente marquée par le renforcement de l'interdépendance économique mondiale, le renouveau du protectionnisme et la généralisation des actions de politiques commerciales stratégiques. L'élaboration des codes de conduite des « unfair trade practices » qui tendent de plus en plus à régir les rapports entre pays industrialisés est très significatif du dernier point (Goldstein et Krasner, 1984).

De nombreux tests sont venus confirmer le rôle croissant de la « strategic trade policy », ainsi par exemple sur les quatre grandes industries étudiées par Millner et Yoffie : semi conducteur, aviation commerciale, équipements télécommunications et machines-outils, trois d'entre elles : les trois premiers répondent au modèle. Inconditionnelles du libre échange au départ, cette position changée ensuite avec les changements de l'économie de ces industries.

Diagramme 1 : effets des changements dans les conditions de marché et des politiques publiques sur les demandes commerciales des firmes.



Source : Millner et Yoffie, 1989, p. 249.3

Entre le milieu des années 70 et celui des années 80, ces industries bénéficiaient d'économies d'échelle croissantes et tiraient d'importants avantages de leur apprentissage. L'intervention de l'étranger débouchait en outre sur la création d'avantages comparatifs pour les firmes étrangères. La conjugaison des interventions étrangères et de la pénétration des importations conduisit les firmes américaines à la conclusion que leur compétition serait gravement compromise si les gouvernements étrangers ne cessaient pas de protéger leurs marchés et de subventionner leurs firmes. D'où la conclusion que le moindre mal résidait dans le libre échange à l'intérieur et la protection à l'extérieur (Milner et Yoffie, 1989, p. 270).

Quelles sont les implications de cette nouvelle situation pour l'économie mondiale et plus concrètement pour les rapports Nord-Sud ?

Tout d'abord le progrès technique et la globalisation de la compétition conduira dans un nombre croissant d'industries à des changements économiques profonds, analogues à ceux repérés dans les industries évoquées plus haut. L'étude récente de Porter est particulièrement convaincante sur ce point (M. Porter, 1986). Un certain nombre de faits montre déjà que les Etats multiplient leurs interventions en Europe, au Japon et dans les pays du Sud dans ce type d'industries. Ce qui signifie que la demande de « strategic trade policy » devrait s'accroître à l'avenir et concerner une gamme de plus en plus vaste d'industries américaines.

Les Etats seront plus enclins à céder à ce type de pressions qu'à celles en faveur du protectionnisme d'autant que ces appels proviendront d'industries à technologies sophistiquées traditionnellement plus faciles à soutenir. La demande du « level playing field », correction des « unfairs practices » bénéficie d'échos très favorables comme en témoignent certaines négociations commerciales récentes entre les Etats-Unis d'une part le Japon et l'Europe d'autre part.

— Si les Etats-Unis et après eux les grands pays industrialisés devaient faire de la « strategic trade policy » la base de leurs politiques commerciales, le système commercial international s'en trouverait totalement bouleversé, la libéralisation et la réciprocité spécifique se substitueraient au statut de la nation la plus favorisée.

Strategic trade policy et « assertive industrialization » dans le Sud

Pour ce qui concerne les pays du Sud et tout particulièrement les plus industrialisés d'entre eux, la menace et les conséquences sont sérieuses. Un exemple en est fourni par la déclaration faite par le président

Reagan le 7 septembre 1985 - jour de l'indépendance au Brésil, à l'adresse du Brésil « I am directing the US trade representative to start proceedings [...] against à Brazilian law that restricted US exports of computer and related products and squeezed out some american computer firms operating here » (P. Evan, 1989, p. 207).

La querelle continue depuis, la loi brésilienne incriminée s'apparentait plus à une « préemption d'importation » (C.A O. Hirshman, 1987) qu'à un processus de substitution d'importation : importation en premier lieu de petits ordinateurs dans l'espoir - que les producteurs étrangers les fabriqueront ultérieurement sur place et si possible en association avec les firmes locales. L'objectif devint vite la production par les firmes brési-liennes locales protégées des importations étrangères et de la production de produits similaires par les firmes étrangères établies au Brésil, les gros ordinateurs restant libres à l'importation.

Ainsi le Brésil utilisait à sa façon le concept de « strategic trade policy » pour faire progresser encore plus rapidement le pays dans la hiérarchie de la division internationale du travail. D'autres exemples peuvent être cités comme celui de l'Inde dans le même domaine et pour qui Joseph Grieco a parlé d'« assertive » upper tier developing country ». Ce sont ces nouvelles formes d'industrialisation dans les pays industrialisés du Sud qui sont qualifiées par P. Evan « d'assertive » ou provoquées. Elles constituent l'exacte réplique des politiques commerciales stratégiques menées dorénavant au grand jour par nombre de pays du Nord.

Il est significatif que ce soit autour de la façon de promouvoir le développement informatique qu'aient éclaté les conflits entre les Etats-Unis et certains pays du Sud - les plus industrialisés : Brésil, Inde, Argentine et Chine, 1987 Tigre, 1983, Adler, 1986-87. De fait, la résistance Brésilienne aux demandes américaines est devenue un symbole dans la mesure où pour les pays du Sud la victoire américaine signifierait l'abandon de toute politique visant à renforcer le rôle de l'entreprise locale dans les secteurs technologiquement avancés.

Les péripéties de l'industrie informatique, l'industrie la plus importante en termes de haute technologie - sont en quelque sorte le révélateur du conflit Nord-Sud concernant la nouvelle division internationale du travail industrielle en pleine émergence. En fait, l'ultimatum américain au Brésil signifiait que les Brésiliens devaient s'en tenir aux industries à facteur travail intensif : chaussures par exemple - et laisser aux Etats-Unis les industries à fort contenu de connaissance, perpétuant ainsi le schéma traditionnel de division du travail Nord-Sud (A. Sid Ahmed, 1981).

Stabilité hégémonique, sociétés transnationales et Etat dans les pays du Sud.

Les controverses sur l'informatique dans les pays du Sud ont ravivé les discussions concernant le rôle des Etats-Unis dans le système économique mondial. Le débat tourne autour du concept de « stabilité hégémonique et plus concrètement du glissement de l'économie américaine ces dernières années d'une situation de stabilité-hégémonique à une situation de déclin hégémonique (Chase Dunn, 1982, P. Evans, 1989). Sous-jacent également au débat, les relations entre les Etats-Centre et les transnationales. Existe-t-il un intérêt spécifique de l'Etat-intérêt national distinct des intérêts privés et de ceux des sociétés transnationales notamment ? On sait qu'à cette dernière question, la réponse apportée a été affirmative comme le souligne les deux extraits suivants de l'ouvrage classique de Krasner « The State has purpose of its own [...] The national interest does have an empirical reality ». Par conséquent toujours selon Krasner « Even the largest and most powerful private corporations were not able to turn instruments of state power to private purposes this would violate the national interest, the aims sought by central decision makers ». (Krasner, 1978, p. 330-31).

Le débat entre stabilité hégémonique et déclin hégémonique n'est pas secondaire car selon la réponse fournie, les perspectives Nord-Sud changent de façon radicale et partant le profil de la division internationale du travail dans le futur. En effet, toute nation en situation de déclin hégémonique patit de désavantages structurels dans l'élaboration de la politique économique extérieure. Ainsi la compétitivité réduite génère des pressions politiques domestiques rendant difficile le maintien du degré d'ouverture idéale nécessaire au régime international.

Qu'entend-on d'abord par stabilité hégémonique ?

Initialement énoncée par C. Kindleberger et ses diverses variantes (C.R Keohane, 1984, Stein, 1984), la théorie de la stabilité hégémonique reste un des principaux modèles permettant de rendre compte de la dynamique du changement dans l'économie politique internationale contemporaine. Son hypothèse centrale est que seuls les pays hégémoniques sont prêts à assurer le coût du soutien d'un ordre international, économiquement ouvert et politiquement stable. Avec le déclin économique et politique relativement aux autres Etats, l'Etat hégémonique devient de moins en moins disposé à supporter le coût de fourniture de ces biens collectifs. En l'absence d'innovations institutionnelles au niveau international, l'ouverture et la stabilité se

réduisent parallèlement à la perte d'hégémonie (Evans, 1989, p. 211).

Le maintien de systèmes économiques internationaux ouverts et stables ne peut être que dans l'intérêt des pays du Sud, souvent faibles et qui devraient être redevables à l'Etat hégémonique de ses efforts pour maintenir cette ouverture.

Très rapidement, il est apparu que le coût d'extension de cette ouverture au Tiers-Monde était prohibitif (J. Gerard Ruggie, 1982 - Conybear. J. 1987) qu'en réalité, l'ouverture était restée confinée aux pays centres (J. Ruggie, 1982, chap. 9) et que les grands bénéficiaires de la perte d'hégémonie étaient les autres pays centres.

Tirant les enseignements de ces faits, Krasner conclut que le conflit entre le Nord et le Sud est « endémique » car les pays développés préfèrent les régimes ouverts basés sur le marché alors que les pays du Sud pencheraient vers des régimes autoritaires moins ouverts (Krasner, 1985). Pour Krasner, les Etats-Centres sont homogènes dans leurs intérêts au-delà de l'hégémonie, les principaux protagonistes sont le centre et la périphérie, les acteurs en étant les Etats défendant un intérêt national unifié. Les péripéties de l'industrie informatique brésilienne confirmeraient selon certains la thèse que les Etats-Unis seraient une puissance hégémonique en déclin - l'affaiblissement de l'URSS ne changerait rien à cette situation et que les pays du Sud n'ont pas pour interlocuteur un Etat disposé à assumer le coût d'un régime commercial international libéral ou à défendre les principes du marché. Ils ont en fait pour interface un Etat hégémonique sur le déclin menacé par les performances industrielles et condamnées à attaquer toute politique susceptible de les stimuler (P. Evans, 1989, p. 236). Les conditions inhérentes mêmes à l'héritage hégémonique¹ rendent impossible l'adoption de stratégies visant à relancer la compétitivité devant le mécontentement intérieur, seule alternative viable au déclin. Plus grave, se trouvent confortés les intérêts du capital transnational directement impliqué dans les activités productives hors Etats-Unis. La défense des intérêts des investisseurs devient le - let motif d'un Etat sur la défensive en raison d'une compétitivité sur le déclin alors que les intérêts des producteurs domestiques résident dans l'exportation. Un certain nombre d'études récentes soulignent bien le paradoxe qu'il y a à fonder des politiques économiques extérieures sur la base des desideratas du capital transnational alors que l'intérêt national réclamerait l'adoption de politiques destinées à inverser la tendance au déclin de la compétitivité des producteurs domestiques (Gilpin, 1975 et Evans, 1985).

1 Pour plus de détails sur ce point important que l'on ne peut malheureusement pas développer ici voir : P. Gourovitch, 1978 et 1986 et R. Putnam, 1988.

Ainsi dans le cas du Brésil, l'intérêt national des Etats-Unis résidait dans l'alternative : emplois générés par le renforcement des producteurs locaux plutôt que dans la lutte pour le respect du droit d'investir.

Services, emploi et développement

La conclusion la plus galvaudée - et qui fonde malheureusement nombre de politiques et de discours dont ceux des grandes institutions internationales - est que l'industrialisation ne crée pas d'emplois ou encore en crée peu et qu'elle ne saurait de ce fait aider à la solution des immenses problèmes du chômage des pays du Sud¹. La partie constructive de l'argument est que par contre le secteur informel contient la potion magique de la solution, pour peu que de bonnes politiques appropriées soient mises en œuvre. La conséquence implicite de l'argument comme de son ancêtre des « besoins de base dans les années 70 est de figer une division internationale du travail dont chacun s'accorde à reconnaître qu'elle conditionne le maintien d'un ordre économique international dont l'une des conséquences est de renforcer chaque jour le caractère périphérique de la périphérie à quelques exceptions près. Ainsi ajustement structurel et secteur informel sont-ils devenus les deux mamelles du renouveau du Sud, reléguant aux oubliettes les nouvelles conditions créées par les révolutions technologiques en cours ; biens et services et les formidables modifications structurelles dont les développements précédents sur les « politiques commerciales agressives dans les pays du centre ne donnent qu'une idée partielle. Or déjà dans les années 70, avant que ne se fassent jour les grandes transformations structurelles ci-dessous évoquées, il était clair que la satisfaction des besoins de base des pays du Sud sur une base *soutenue* nécessitait la pleine transformation de leurs industries productives. Dans cette transformation, l'industrie moderne (y compris dans certains cas la promotion d'industries de biens capitaux) devait jouer un rôle central. L'accélération de l'industrialisation et le changement des politiques fiscales dans le sens d'une meilleure redistribution devaient constituer les deux piliers d'un programme destiné à satisfaire les besoins de base (A. Singh, 1979 et A. Sid Ahmed, 1981).

1 L'étude pionnière en la matière est celle de Baer suivie de D. Morawetz, 1974, dont les conclusions ont été contestées notamment par Berry et Sabot, 1978 et ultérieurement par nombre d'études dont celle de Park et Chan en 1989.

Cette analyse reste non seulement valable mais elle est même transposable des besoins de base à l'emploi en raison des transformations structurelles intervenues depuis et notamment du rôle croissant des services dans l'absorption de l'emploi et spécialement de ceux accompagnant l'intensification de l'industrialisation (Gershuny et J. Miles, 1983 et Shelp R., 1981).

Dans l'accroissement marqué du revenu par tête des économies de marché, le rôle des services a été important. Mais ce fut le rôle croissant joué par les services dans l'emploi qui constitua un révélateur des importants changements structurels qui caractérisent les années 80. Ainsi, au milieu des années 80 on estimait à 2/3 la proportion d'emplois générés par les services contre la moitié en 1960 et ce pour les 10 pays de l'O.C.D.E. où l'emploi dans les services était plus important. (UNCTAD, 1989, p. 137). Ce glissement des opportunités d'emploi des industries de biens aux services est à l'origine du débat actuel concernant les implications de l'ascension des services pour la productivité et la compétitivité des économies nationales.

Au plan théorique, le rôle de ces services de pointe dans la productivité et la compétitivité internationale peut être appréhendé comme pour la technologie. Les effets d'apprentissage et les économies externes peuvent être identifiés à partir des modèles plus haut analysés de type concurrence monopolistique. La plupart des services liés à l'intensification de l'industrialisation sont de type connaissance intensive, requérant un investissement initial élevé en apprentissage pour que la connaissance puisse se traduire en coûts plus faibles pour les utilisateurs. Les services sont de plus souvent hautement différenciés, tandis que l'intensité connaissance débouche sur des puissantes économies d'échelle car si la connaissance doit être acquise à un coût minimum, les services fondés sur la connaissance peuvent être fournis à un très faible coût marginal (Roemer, 1987, Markusen, 1989).

L'importance des services est comme le souligne B. Lanvin sur plan économique est qu'ils induisent « une transformation complète du processus et des rapports de production, comme on l'a vu plus haut avec la micro-électronique (B. Lanvin, 1988, p. 954). Ce sont les prémisses même de la production industrielle qui se trouvent modifiées et partant la formulation de toute politique industrielle. De ce fait, il est erroné d'affirmer que les services sont l'avenir de l'industrie, les économies développées devenant des « économies de services pures » tandis que les pays du Sud

bénéficieraient de l'entière délocalisation de l'industrie du Nord. Or comme le souligne encore B. Lanvin, « services et industries entretiennent des relations symbiotiques rendant une telle dichotomie impossible : les services sont à la fois infrastructure et superstructure des économies industrielles. (B. Lanvin, 1988, p. 953).

– Dans le domaine de l'emploi, les développements intervenus dans le domaine des services, amenèrent à reconsidérer le lien entre industrialisation et emplois dans un sens plus positif. Un certain nombre de travaux dont ceux de Park et Chan montrent même que la poursuite de l'industrialisation *largo sensu*, avec les services a elle liés constitue la seule solution réel du chômage dans les pays du Sud.

Les deux auteurs estiment que la capacité d'absorption d'emploi du secteur manufacturier dans les pays en développement a été très sérieusement sous-estimée par la plupart des études ; seul l'effet direct sur l'emploi étant considéré. Selon eux, il existe des « possibilités considérables » d'accroissement de l'emploi de la part du secteur manufacturier avec la mise en œuvre de politiques industrielles plus rationnelles : suppression par exemple des distorsions dans les prix des facteurs ou recours à des techniques de production exigeant une abondance de main-d'œuvre non qualifiée. Mais le plus important pour Park et Chan, c'est le rôle *catalytique* que l'industrie peut jouer en renforçant les opportunités d'emploi dans le *secteur* des services via la demande inter-industrie d'inputs services (Park et Chan, 1989, p. 211). C'est selon eux sur cet effet indirect d'emploi plutôt que sur l'effet du secteur manufacturier qu'une stratégie d'emploi doit être construite.

L'effet de la liaison inter-sectorielle est à deux voies. Tout d'abord du côté offre manufacturière, les services distributifs sont quantitativement la source la plus importante d'inputs services pour le secteur manufacturier dans le processus de développement, représentant selon eux 13 à 14 % des inputs nécessaires. L'importance relative des services distributifs décline et les services au producteur deviennent relativement plus importants dans les étapes avancées de l'industrialisation. Ce glissement dans l'importance constitue la réponse du secteur des services au changement structurel du secteur manufacturier au cours du développement économique. A mesure que les activités manufacturières deviennent plus exigeantes en qualification et en technologies sophistiquées dans les étapes avancées de l'industrialisation, le besoin de services spécialisés dans le domaine de la production en appui aux activités manufacturières s'accroît fortement. Dans ce processus, notent Park et Chan, les pays industrialisés perdent leur avantage comparatif dans les industries polluantes traditionnelles au profit des nouveaux pays industrialisés. Ceci

altère la structure des inputs services aux activités industrielles dans ces pays au profit des services distributifs (transport et stockage, communication, commerce de gros et de détail)¹

Le tableau suivant montre que la dépendance du secteur manufacturier envers les services distributifs est plus élevée que la dépendance envers les autres types de services.

Les ratios de dépendance du secteur manufacturier envers les services distributifs diminuent avec la hausse du revenu par tête, ceci en raison des économies d'échelle dans l'utilisation de ces services. A l'inverse le ratio de dépendance de l'industrie manufacturière envers les services au producteur est substantiellement plus faible que celle des services distributifs dans toutes les catégories de revenus du Tiers-Monde, mais ces différences entre les deux ratios s'estompent dans les économies développées. Ceci reflète la demande en forte croissance pour divers types de services au producteur spécialisés et sophistiqués en tant qu'inputs de la production manufacturière aux stades avancés de l'industrialisation. Ainsi l'énergie, les produits intermédiaires et les biens capitaux dépendent plus de ces services que les agro-industries - ou les industries légères.

1 Les services de production sont la finance, la banque, le crédit, l'assurance, les services professionnels, l'ingénierie, l'architecture, la maintenance, la sécurité.

Tableau : Ratios de dépendance du secteur manufacturier

	Manufacturing (M)	Agrofood processing & light industry* (AL)	Energy & basic products † (ES)	Capital goods ‡ (CG)
Low income				
M	0.3654			
DS §	0.1362	0.1189	0.1924	0.2263
RS	0.0188	0.0153	0.0310	0.0320
ES †	0.0059	0.0048	0.0089	0.0073
SS --	0.0005	0.0005	0.007	0.0000
Lower middle income				
M	0.3919			
DS	0.1480	0.1253	0.1811	0.1847
RS	0.0191	0.0143	0.0279	0.0297
ES	0.0157	0.0134	0.0182	0.0221
SS	0.0009	0.0008	0.0008	0.0016
Upper middle income				
M	0.5615			
DS	0.1314	0.1147	0.1601	0.1437
RS	0.0291	0.0213	0.0429	0.0392
ES	0.0084	0.0067	0.0115	0.0103
SS	0.0013	0.0012	0.0016	0.0008
Developed market economies				
M	0.5545			
DS	0.0899	0.0901	0.0994	0.0856
RS	0.0899	0.0901	0.0994	0.0670
ES	0.0221	0.0178	0.0247	0.0250
SS	0.0081	0.0040	0.0126	0.088

* ISIC 31, 32, 33

† ISIC 34, 35, 36, 37

‡ ISIC 38

§ DS : Distributive services

| RS : Producer services

† ES : Personal services

-- SS : Social services

Source : UNIDO input-output database.

Source : Input-output database, Park et Chan 1989, p. 200.

Vue maintenant du côté du secteur des services, la relation intersectorielle est caractérisée par une dépendance asymétrique. Tous les sous-secteurs services - à l'exception des services de production, dépendent du secteur manufacturier en tant que source d'inputs bien plus que l'inverse (entre 0.35 et 0.45). Ceci suggère qu'une croissance

durable du secteur des services tant en termes de produit que d'emploi est impossible sans le développement *concomitant* de l'industrie, puisque le secteur des services dépend cruciallement des inputs manufacturiers pour une large part de ses besoins en inputs. Park et Chan montrent enfin que le secteur manufacturier tend à générer deux à trois fois plus de produit et d'emploi que n'importe quel sous-secteur par dollar distribué de demande finale.

Ces importants effets multiplicateurs du secteur manufacturier résultent notamment de la forte densité relative des transactions inter-industrie tant des types de liaison qu'avant au sein et autour du secteur manufacturier (Park et Chan, 1989, p. 208). Les valeurs du multiplicateur du pays du secteur manufacturier sont *positivement corrélées* avec le degré d'industrialisation atteint, sauf dans le cas de la France et du Kenya.

A l'opposé, les valeurs multiplicatrices des sous-secteurs des services sont relativement faibles. Ceci implique que leurs liaisons inter industrie sont faibles. De ce fait, la génération d'emploi dans le secteur des services est de nature passive et résulte seulement des stimulants fournis par les autres secteurs de l'économie, notamment les industries manufacturières. Dans les sous-secteurs de service, les services distributifs présentent les valeurs multiplicatrices les plus élevées. Les services au producteur ne sont substantiels que dans le dernier groupe. La valeur élevée des premiers s'explique par l'importance des besoins en inputs d'infrastructure à tous les niveaux de développement, celle des seconds en fin de parcours s'explique par leur rôle crucial aux étapes ultimes de l'industrialisation lorsque les technologies de pointe et les inputs de services à haut contenu de connaissance commencent à être appliqués aux processus manufacturiers et aux diverses activités de services spécialisés.

Tableau : Multiplicateurs sectoriels

	Manufacturing sector	Distributive services	Producer services	Personal services	Social services
Low income economies					
Ghana	2.6040	1.8816	1.2654	1.1240	1.0000
India	5.31461	1.6265	1.1013	1.1851	1.2886
Kenya	4.5195	1.6265	1.2112	1.2837	1.6048
	2.1510	2.5456	1.1765	1.0524	1.449
Sri Lanka	2.4180	1.3387	1.0238	1.0977	1.5818
Tanzania	<u>2.0807</u>	<u>1.5785</u>	<u>1.1590</u>	<u>1.1487</u>	<u>1.5818</u>
AVERAGE	3.1813	1.8959	1.1562	1.1486	1.3345
Lower middle income economies					
Colombia	4.1178	1.7160	1.4358	1.3065	1.2341
Indonesia	3.0636	1.7412	1.4358	1.3065	1.2431
Ivory Coast	3.4181	3.1918	3.1421	1.2733	2.0105
Morocco	4.2929	1.7581	1.0921	1.5087	1.4311
Nigeria	2.1304	1.7536	1.1256	1.0228	1.0000
Philippines	4.6907	1.7656	1.7631	1.4110	1.0000
Thailand	<u>4.2540</u>	<u>1.5895</u>	<u>1.1518</u>	<u>1.3426</u>	<u>1.0816</u>
AVERAGE	3.7096	1.9308	1.5502	1.3005	1.2825
Upper middle income economies					
Algeria	2.2140	2.1651	1.0637	1.0451	1.0000
Brazil	3.9873	1.4508	1.0420	1.0824	1.0152
Chile	3.7208	1.7546	1.1503	1.3497	1.4100
Greece	4.4195	1.7318	1.1333	1.1795	1.0546
South Korea	5.6701	1.6574	1.6045	1.0710	1.1420
Mexico	4.5201	1.5365	1.1453	1.3051	1.1096
Turkey	<u>5.8531</u>	<u>1.9033</u>	<u>1.0663</u>	<u>1.4064</u>	<u>1.0000</u>
AVERAGE	4.3407	1.7428	1.1722	1.2056	1.1045
Industrial market economies					
Canada	5.8567	2.0578	1.9538	1.6327	1.0466
France	3.7560	1.5833	1.5933	1.3512	1.5029
West Germany	4.9015	1.7553	1.7907	1.2740	1.9598
Italy	4.0949	1.6660	1.5376	1.3281	1.3276
Japan	6.3417	2.0019	1.3056	1.4521	1.3817
United States	<u>5.5414</u>	<u>1.5648</u>	<u>1.5851</u>	<u>1.4666</u>	<u>1.7058</u>
AVERAGE	5.0820	1.7715	1.6277	1.4175	1.4874

Direct and indirect output effects of a dollar change in final demand for the sector's output.
Source : UNIDO input-output database. Source : Park et Chan 1989.

A mesure que l'urbanisation et industrialisation s'accélérent, le secteur des services tend à croître encore plus vite que l'industrie. Les transactions s'accroissent entre industrie et services, l'industrie nécessite plus d'activités commerciales spécialisées (commerce, communications, finance, services publics). La seconde source de croissance des services est liée à la *croissance des revenus* qui induit des demandes pour une gamme de plus en plus large de services au consommateur, loisir et récréation, prévention médicale, qualité de l'environnement et autres services personnalisés et professionnels. Ceux-ci correspondent aux « nouveaux services » repérés par Sabolo, qui sont généralement associés à une élasticité-revenu positive de la demande.

L'élasticité-revenu de la demande de services est un élément clé d'une stratégie de création d'emploi ; si les élasticités-revenu pour la plupart des services sont suffisamment élevées, le développement doit porter d'abord sur la maximisation de la croissance économique à partir d'une industrialisation rapide. Ensuite - outre la demande intermédiaire croissante de services spécialisés au producteur et de services distributifs, le revenu par tête croissant doit générer une demande substantielle de services personnels et sociaux conduisant par là-même à une expansion rapide de l'emploi de services. Etant donné les élasticités-revenu élevées des services postulées par la loi d'Engel, on peut s'attendre à ce que la part relative des biens manufacturiers dans la consommation privée totale augmente initialement de pair avec le revenu par tête, jusqu'à un seuil correspondant au groupe à revenu élevé des pays riches. Au-delà, la part relative des services l'emporte sur celle des biens manufacturés à mesure qu'une part croissante du revenu est affectée aux services spécialisés.

Tableau : Propension moyenne sectorielle à consommer : divers pays

	Manufacturing sector	Distributive services	Producer services	Personal services	Social services	All services
<i>Low income economies</i>						
Ghana	0.1398	1.1705	0.0658	0.0225	0.0000	0.2588
India	0.1515	0.0830	0.0440	0.0373	0.0336	0.2809
Kenya	0.2639	0.0859	0.0072	0.0765	0.0142	0.1838
Madagascar	0.4641	0.0735	0.0019	0.0267	0.0049	0.1070
Sri Lanka	0.2728	0.1576	0.0202	0.0863	0.0192	0.2833
Tanzania	<u>0.1768</u>	<u>0.0601</u>	<u>0.0876</u>	<u>0.0155</u>	<u>0.0101</u>	<u>0.1633</u>
AVERAGE	0.2448	0.1034	0.0378	0.0441	0.0137	0.2129
<i>Lower middle income economies</i>						
Indonesia	0.2205	0.1167	0.0267	0.0305	0.0494	0.2233

	Manufacturing sector	Distributive services	Producer services	Personal services	Social services	All services
Low income economies						
Ivory Coast	0.3429	0.0558	0.0017	0.0148	0.0206	0.0931
Morocco	0.4274	0.0101	0.0009	0.0962	0.0000	0.1072
Nigeria	0.1138	0.2006	0.0285	0.0043	0.0017	0.2351
Philippines	0.3589	0.1014	0.0321	0.0632	0.0000	0.1967
Thailand	<u>0.3038</u>	<u>0.1540</u>	<u>0.0612</u>	<u>0.0802</u>	<u>0.0242</u>	<u>0.3196</u>
AVERAGE	0.2946	0.1064	0.0252	0.0482	0.0160	0.1958
Industrial market economies						
Algeria	0.2610	0.0217	0.0285	0.0399	0.0000	0.0901
Brazil	0.2611	0.1902	0.0000	0.0093	0.0053	0.2048
Chile	0.3486	0.0379	0.0054	0.1159	0.0566	0.2158
Greece	0.2874	0.1912	0.0030	0.1738	0.0172	0.3852
South Korea	0.2429	0.1264	0.0360	0.0171	0.0367	0.2162
Mexico	0.2885	0.2019	0.0681	0.0933	0.0199	0.4032
Turkey	<u>0.2673</u>	<u>0.1419</u>	<u>0.0000</u>	<u>0.0970</u>	<u>0.0000</u>	<u>0.2389</u>
AVERAGE	0.2795	0.1302	0.0230	0.0780	0.0194	0.2506
Industrial market economies						
Canada	0.2441	0.1457	0.0787	0.1500	0.0147	0.3891
France	0.2231	0.1540	0.0790	0.0785	0.0711	0.3626
West Germany	0.2237	0.1119	0.1057	0.0467	0.0174	0.2817
Italy	0.2427	0.1530	0.0682	0.0775	0.03284	0.3371
Japan	<u>0.1756</u>	<u>0.1376</u>	<u>0.0866</u>	<u>0.0946</u>	<u>0.0681</u>	<u>0.3869</u>
AVERAGE	0.2218	0.1404	0.0597	0.0695	0.0419	0.3555

* Average propensity to consume is defined as the ratio of consumption over GDP.

Source : UNIDO database, Park et Chan 1989.

Notons que l'évolution de la relation intersectorielle entre services et produits manufacturés au cours du développement est « symbiotique » en ce sens que la croissance du secteur des services dépend non seulement de celle du secteur manufacturier, mais qu'également les changements structurels du premier affectent ceux du dernier.

Ces résultats amènent à nuancer pour le moins les affirmations péremptoires selon lesquelles la solution de l'emploi dans les pays du Sud passerait pour l'essentiel par des stratégies de l'informel, seule la révolution des structures de production et des formes d'organisation supérieure peuvent permettre aux pays du Sud d'accroître leur productivité et leur compétitivité, condition nécessaire d'une modification de la division internationale du travail plus favorable.

Concurrence monopolistique et échanges Nord-Sud

Les paramètres analysés tout au large de cette étude éclairent d'un jour nouveau les causes et les directions du commerce international. Si le modèle traditionnel fondé sur les dotations en facteurs reste dans certains cas valable, force est de constater que les différences de dotations, ne peuvent rendre compte des échanges de produits manufacturés et de services. Déjà Linder avait souligné dans les années 60, le rôle crucial de la demande. Les consommateurs à revenu par tête équivalent consommaient selon lui le même panier de biens. C'est la demande qui amèneraient par ailleurs, les entrepreneurs à créer de nouveaux produits locaux pour les consommateurs domestiques mais également étrangers à revenu par tête similaire. Il existerait ainsi selon Linder un « two-way trade » des produits manufacturés entre deux pays similaires dès lors que chaque firme vend ses produits sur les deux marchés. Le fait que les deux pays présentent des ratios capital/travail identiques stimule les échanges dans le domaine des produits manufacturés. C'est sur cette « two-way trade » que repose les modèles monopolistiques analysés plus haut dont celui de Krugman. Les hypothèses non orthodoxes, d'économies d'échelle, de concurrence imparfaite, d'apprentissage et de différenciation du produit ayant été ajoutées.

Sur les bases précédentes, des modèles rendant compte des flux commerciaux et de leur direction et permettant d'appréhender leur évolution future peuvent être construits. Ces modèles combinent tout à la fois la concurrence monopolistique, les différences de dotation relatives en facteurs et une demande non homothétique et le revenu par tête (Markusen, 1986, p. 1003). Les échanges intra-industrie de produits manufacturés capital intensif et les échanges inter-industrie de produits à travail homogène intensif sous-tendent le modèle. L'élasticité-revenu de la demande de produits manufacturés excède un tandis que celle du bien homogène est inférieure à un.

Un certain nombre de résultats intéressants peuvent être notés. Le Sud à offre abondante de main-d'œuvre se spécialise relativement dans la production de biens à facteur travail intensif, mais aussi dans la production de ceux relativement spécialisés correspondant au niveau de revenu par tête plus faible. Avec l'accroissement du degré de non homogénéité, le volume des échanges Est-Ouest augmente tandis que celui des échanges Nord-Sud diminue¹.

1 Pour plus de détails, sur la vérification notamment de l'hypothèse de non homothéticité voir Markusen, p. 1003.

Précisons que cette conclusion pessimiste dépend de l'existence d'une connexion non encore empiriquement établie - entre l'intensité capitaliste de la production et une forte élasticité-revenu de la demande de consommation. Cette hypothèse admise, le rôle de la demande, donc du revenu par tête devient crucial dans la détermination des flux commerciaux et la diffusion dans le sud d'un secteur produisant des biens différenciés, à forte intensité capitaliste tout en bénéficiant de rendement d'échelle croissants.

Dans une étude plus récente encore, Merkuzen et Wigle, identifient de façon complémentaire les autres facteurs rendant compte des flux commerciaux Nord-Sud. Ainsi testent-ils l'hypothèse que les volumes plus élevés d'échanges entre les pays du Nord relativement à ceux entre les pays du Sud sont dûs :

- a) à des niveaux de protection plus élevés dans le Sud mais également à la protection élevée érigée par le Nord à l'encontre des produits du Sud.
- b) par le faible P.N.B. du Sud relativement à celui du Nord, donc du revenu par tête. Ces hypothèses sont tout à fait compatibles et complémentaires avec les résultats des modèles de concurrence monopolistique, notamment la relation « country -size/trade-volume ». Une forte présomption existe quant au fait que les échanges sont d'autant plus élevés que les pays sont de taille similaires (Markuzen et Wigle, 1990, p. 1214).

Le test révèle que le libre échange global et une croissance plus forte du Sud, renforcent chacun de leur côté la concurrence Nord-Sud d'un pourcentage bien plus élevé que l'accroissement du commerce Nord-Nord. Lorsque les deux changements sont combinés, le volume des échanges Nord-Sud devient substantiellement plus important que le volume des échanges Nord-Nord.

Ces résultats ne sont pas contradictoires avec les prédictions des modèles de concurrence monopolistiques, ils soulignent seulement que les obstacles traditionnels aux exportations du Sud et notamment la forte protection des agricultures du Nord constituent bien un handicap essentiel important au développement, mais aussi une perte potentielle, substantielle d'exportation donc d'emploi - des économies industrialisées.

D'autres études vont en ce sens, ainsi celle réalisée par Otani et Villanueva du F.M.I. sur la croissance à long terme des pays en développement et de ses déterminants met-elle en évidence le rôle crucial pour l'avenir de l'exportation et de la valorisation des ressources humaines. Ainsi un accroissement régulier de 10 % du volume des exportations ou encore du ratio exportation/P.N.B. de deux points, augmenterait régulièrement le produit par tête de 4 à 5 % par an. La valorisation des res-

sources humaines permettrait une hausse supplémentaire de croissance d'un point (Otani et Villanueva, 1990, p. 776 et 777).

Au terme de ce bilan rapide d'un certain nombre de développements théoriques récents susceptibles de modifier à l'avenir le profil de la division internationale du travail et donc l'interdépendance Nord-Sud, il apparaît que :

— certains facteurs d'ordre technologique, ou liés aux structures de marché ou encore aux nouveaux régimes économiques internationaux (politiques commerciales stratégiques par exemple), sans parler des services sont susceptibles à terme de marginaliser encore plus les PenD dans la division internationale du travail. Un autre point essentiel est que l'industrialisation constitue la voie de passage obligée d'accès aux services à connaissance intensive, dont le rôle paraît crucial dans les hausses de productivité, le renforcement de la compétitivité internationale et l'absorption de l'emploi.

Les obstacles traditionnels aux exportations du Sud continuent de constituer un handicap sérieux à leur développement et tout particulièrement à leurs efforts en matière d'industrialisation.

Bibliographie

- Adler Emanuel « Ideological « Guerillos » and the quest for technological autonomy: Brazil's domestic computer industry »
International Organization 40, Summer 1986, p. 673-705.
- ID. *The power of ideology: the question for technological autonomy in Argentina and Brazil*. Berkeley University of California press, 1987.
- Anchorodgny M. « Mastering the market: Japanese government targeting of the computer industry ». *International organization*. Vol. 42, n° 3 summer 1988, p. 509-545.
- Andrea (D')
A. Tayson-Laura « Creating advantage: How government policies shape international trade in the Semiconductor » in Krugman (ed) *Strategic trade policy and new international economy*; Cambridge: Mass: M.I.T. press, 1986.
- Asimakopulos. A. « Tehnical progress, market forms and unemployment »
Banca nazionale del lavoro, quarterly review n° 166 - septembre 1988, p. 293-371.
- Baer W. et Hervé M. « Employment and industrialization in developing economies », *Quarterly journal of economics* vol. 80 n° 1, february 1966.
- Bela Balassa « The importance of trade for developing countries ». *Banca nazionale del lavoro* n° 163, December 1987, p. 437-471.
- Baldwin R. *The political economy of US import policy*. Cambridge. M.I.T. Press 1986.
- Berry A. et Sabot R.H. « Labour market performance in developing countries: a Survey »
World development vol. 6, n° 11/12 nov.-dec. 1978, p. 1199-1243.

- Bierstecke Th. *Multinationals, the State and the control of the Nigerian economy* Princeton. Princeton university press, 1987.
- Brander J. et Spencer B. « Tariffs and the the extraction of foreign monopoly rents under potential entry », *Canadian Journal of economics* 14, August 1981, p. 371-83.
- ID. « International R. D rivalry and industrial strategy », *Review of economic studies* 50 oct. 1983, p. 707-22.
- ID. « Shaping comparative advantage : trade policy, and economic performance » in R.G. Lipsey et W Dobson (ed). *Shaping comparative advantage*. Policy study n° 2. Toronto ; C.D. Howe Institute 1987.
- Carter Anne P. *Structural change in the american economy* » Cambridge Mass. Harvard university press, 1970.
- Chase - Dun C. « International economic policy in a declining core state » in W. P. Avery et D.P. Rapkin (eds). *America in a changing world political economy* New York, longman 1982, p. 77-96.
- Cheema Ahmad A. and « Changes in consumption patterns and employment under alternative income distribution in Pakistan
- Malik Muhammad *The Pakistan development review vol. XXIV*. Spring 1985 n° 1, p. 39 à 51.
- Cline W. *Informatics and development : trade and industrial policy in Argentina, Mexico and Brazil* Washington D.C. Economics International, 1987.
- CNUCED « Le commerce avec le Sud supprime-t-il des emplois au Nord ?. *Industrie et développement dans le monde : rapport 1986*. O.N.U.D.I., 1987.
- Conybeare J. *Trade wars*; N.Y Columbia University press, 1987.
- Dasgupta P. and Ray D. « Inequality as a determinant of mal-nutrition and unemployment theory. *The economic Journal*, n° 384. dec. 1986, vol. 96, p. 1011-1035.

- Deardorff A. « Testing trade theories and predicting trade flows », in R. Jones and P. Kenen, eds *Hand book of international economics*. Vol. 1 Amsterdam north. Holland 1984.
- De Meza D. « Commercial policy toward multinational monopolies » *Oxford economic papers* 31 July 1979, p. 334-37.
- Dixit Avinash K. « Trade policy : an agenda for research » in Krugman, *Strategic trade policy*.
- ID. « International trade policies for oligopolistic industries ». *Economic Journal*, 94 supplement 1984, p. 1 à 16.
- I.M. Dobbs, M.B. Hill and Westerson « Industrial structure and the employment consequences of technical change. *Oxford economic papers*. Vol 39, september 1987, n° 3 p. 552-568.
- Dollar D. « Technological innovation, capital mobility and the product cycle in north south trade *The American economic review*, March 1986, vol. 76, n° 1, p. 177 à 191.
- Don Y. « Rural industrialization objectives : the income-employment conflict ». *World development* vol. 12, n° 2. February 1984, p. 129-141.
- Dore Ronald « Technology in a world of national frontiers ». *World development* vol. 17, n° 11, p. 1665-1675, 1989.
- Duncan Snidal « The limits of hegemonic stability theory » *International organization* 39 autumn, 1985, p. 579-614.
- Eaton J. et Grossman G. « Optimal trade and industrial policy under oligopoly ». *quarterly journal of economics* 101 (mar 1986).
- Elsenhans-Harmut *Absorbing surplus labour in third world economies as a condition of prosperity in western industrial countries*. Friedrich-Ebert fondation, 1984.
- Ethier W. National and international returns to scale in the modern theory of international trade ».

- American economic review*, june 1982, 72, p. 389-405.
- Evans - Peters B. « Decling hegemony and assertive industrialization »
International organization, Spring 1989 - Vol. 43 n° 2, po. 207-239.
- ID. « State, capital and the transformation of dependence : The case of Brazilian computers
World development 14, august 1986, p. 791-808
- ID. Transnational linkages and the economic role of the state : an analysis of developing and industrialized nations in the post-World II period in P. Evans, D. Rueschemeyer et T. Skocpol. eds. *Bringing the state back in* M.Y Cambridge Univ. Press, 1985, p. 192-226.
- Flystad G. « Free trade versus protection : static and dynamic aspects ». *The Pakistan development review*, vol. XXIV - Spring 1985, n° 1, p. 39 à 51.
- Gereffly G. *The Pharmaceutical industry and dependency in the third world*, Princeton, 1983.
- Gershuny J.I. et Miles I.D. *The new service economy*, Londres. F. Pinter 83.
- Ghemawet P. « Instable advantage ». *Harward business reviews* 64, sept.-oct. 1986, p. 53-58.
- Goldstein and M.S. Khan *Effects of Slowdown in industrial countries on growth in non-oil developing countries* occasional paper -12, Washington I.M.F. 1982.
- Golot B. Changing perspectives on size, scale and returns : an interpretative survey », *journal of economic littérature*, vol XIX mars. 1981, p. 5-33.
- Gordon R. « Histeresis in history : was there ever a Philipps curve ? ». *The American economic review papers and proceedings*, may 1989, p. 220-225.
- Gourvitch P. « The Second image reversed : the international sources of domestic politics. *International organization* 32, Autumn, 1978, p. 881-911.
- ID. *The Politics of hard times* Ithaca. N.Y Cornell University press, 1986.

- Gourvitch A. « Survey of economic theory on technical change and employment ». Repris dans A.M. Kelly. New York, 1966.
- Greenway D. et Milner C. *The economics of intra-industry trade*. Oxford. Basil Blackwell, 1986.
- Grieco J. *Between dependency and autonomy: 'India's experience with the international computer industry*. Berkeley University of California press 1984.
- Grossman Gene. M. « Infant - industry protection reconsidered : the case of informational barriers to entry »
et Horn-Heurik The quarterly Journal of economics vol. CIII, nov 1988 issues 4, p. 767-789.
- Gunasekera Don B. « Intra-industry specialization in production and trade in Newly industrializing countries : a conceptual Framework and some empirical evidence from East Asia » *world development*, vol. 17 n° 8, p. 1279-1287, 1989.
- Hans W. Singer « North -South multipliers ». *World development* vol. 11, n° 5, may 1983, p. 451-455.
- Helen V. Milner and David B. Yoffie « Between free trade and protectionism : strategic trade policy and a theory of corporate trade demands ». *International organization* 43, 2. spring 1989, p. 239-272.
- ID. *Resisting protectionism : global industries and the politics of international trade*. Princeton University press, 1988.
- Helpman E. Krugman P. *Increasing returns, imperfect markets and international trade*. cambridge Mass - M.I.T. press, 1985.
- Herd, R.W. A. Te et R. Baker « The prospects for Asian rice production », *Food research institute studies*, vol. 16, n° 3, 1977-78.
- Heydon K. « The service revolution : facts and figures » rapport UNCTA.UNDP à la table ronde sur le rôle du secteur des services dans le processus de développement, Salzbourg, juillet 1988.

- Hindley B. et Smith A. « Comparative advantage and trade in services » *World economy* VII, 1984, p. 369-90.
- Hirschman A.O. « The political economy of Latin american development : seven exercices in retrospection », *Latin american research view* 22 (summer 1987), p. 7-35.
- ID. *Essays in trespassing : economist to politics and beyond*, Cambridge University press, 1981, p. 10-24.
- Jayasuriya S.K. « Technical change and labor absorption in Asian agriculture : some emerging trends »
 et Shand R.T. *World development* vol. 14, n° 3, March 1986, p. 415-429.
- Jones D.T. « Developing countries and the future of
 et Wormack J.P. the automobile industry », *World development* vol. 13, n° 3 1985.
- kaplinski R. *Micro-electronics and employment revisited : a review*, Genève. ILO/WEP 1987.
- ID. « the international context for industrialization in the coming decade ». *the Journal of development studies*, vol 21, october 1984, n° 1, p. 75 à 97.
- ID. « Restructuring the capitalist labour process : some lessons from the car industry ». *Cambridge Journal of economics* vol. 12, n° 4, december 1988, p. 451-471.
- ID. « electronics based automation technologies and the onset of systemofacture : implications for third world industrialisation ». *World development*, vol. 13, n° 3, 1985.
- Katsouakos Y. *The employment effect of technical change*. Brighton. Harvester, 1986.
- Kennedy C. « Induced bias in innovation and the theory of distribution ». *Economic journal* LXXIV 1964, p. 541-547.
- Keohane - Roberto *After hegemony : cooperation and discord in the world political economy*. Princeton NJ Princeton University press, 1984.
- Kierzkowski *Monopolistic competition and international*

- Henry K. (ed.) trade. Oxford : Clarendon press, 1984.
- Kiljuven K. « Toward a theory of the international division of industrial, *world development*, vol. 17 n° 1, jan 1989, p. 109-139.
- Klaus Stegemann « Policy rivalry among industrial states. What can we learn from models of strategic trade policy. *International organization* winter 1989, vol. 43, n° 1, p. 73 à 101.
- Krasner stephen D. *Structural conflict : the Third World against global liberalism*
Berkeley - University of California press.
- ID. *International regimes*, Ithaca New York, Cornell University press, 1983.
- Krueger Anne O. « Restructuring for import competition from developing countries. I : Labour displacement and economic redeployment in the United states, *Journal of policy modelling* 2, 2 - 1980.
- ID. « Alternative trade strategies and employment in LDCs : an overview »
The Pakistan development reveiw vol. XX autumn 1981, n° 3, p. 277 à 303.
- Krugman Paul R. « Import protection as export promotion : International competition in the presence of oligopoly and economies of scale » in Kierzkowski : *Monopolistic competition and international trade*, p. 180-93, 1984.
- ID. « New theories of trade among industrial countries ». *American economic review*, 73 may 1983.
- ID. « Strategic sectores and international competition in R.M. Stern, (ed) *US trade policies in a changing world economy*. Cambridge. Mass. M.I.T. press, 1987.
- Lake. David A. « Beneath the commerce of nations : a theory of international economic structure ». *International Studies quarterly* 28. 1984, p. 143-170.
- Lanvin B. « Services et nouvelles stratégies industrielles : quels enjeux pour le Sud ?, *Revue*

- Tiers-Monde*, T. XXIX n° 115, juillet-sept. 1988, p. 949-961.
- Lipsey R.G.
et Dobson W. (ed). *Shaping computer advantage policy*. study n° 2. Toronto Howe Institute, 1987.
- Mc Callum J. « Unemployment in OECD countries in the 1980s ». *The economic Journal*, n° 384, decembre 1986, vol. 96, p. 942-961.
- Mc Keown T. « Firms and tariff regime change explaining the demand for protection » *world politics* 36, january 1984, p. 215-33.
- Markusen J.R. « Trade in producer services and in other specialized intermediate inputs » *The American economic review*, vol. 79, n° 1, March 1989, p. 85 à 96.
- ID. « Explaining the volume of trade : an eclectic approach ». *American economic review* vol. 76 December 1986, p. 1002.
- ID. et Wigle. « Explaining the volume of north south trade »
- Randell M. *The economic Journal*, vol. 100, n° 76. December 1990, p. 1206-1216.
- Matusz et Steven J. « Implicit contracts unemployment and international trade ». *The economic Journal* 96, june 1986, p. 307-322.
- Milner H. *Resisting protectionism : global industries and the politics of international trade* Princeton - Princeton university press, 1988.
- Morawetz D. « Employment implication of industrialization in developing countries : a survey » *Economic Journal* vol. 84, 1974, p. 491-542.
- Otani I. et Vilanueva D. « Long term growth in developing countries and its determinants : an empirical analysis ». *World development* vol. 18, n° 6. june 1990, p. 769 à 785.
- Ozaki Iwao « Industrial structure and employment : the experience in Japanese economic development 1955-68 » *The development economies* vol. XIV - decembre 1976, n° 4, p. 341-366.

- Pagel T. et Walter I. « US corporate interest and the political economy of US trade policy », *Review of economics and statistics* 67 august 1985, p. 465-73.
- Park S.H. et Chan K.S. « A cross country input-output analysis of international relationships between manufacturing and services and their employment : implications » *World development* vol. 17, n° 2, feb 1989, p. 199-213.
- Perez C. « Micro-electronics, long waves and world structural change : new perspectives for developing countries », *World development* vol. 13, n° 3, march 1985.
- Peter-Neary « On the short run effects of technological progress ». *Oxford economic papers*, vol. 33 july 1981, n° 2, p. 224-233.
- Pfeller Alfred « The changing north-south division of labour : promises, threats and E.C. policy options ». *Kyklos*, vol. 39, 1986 fasc. 1, p. 85-108, 1986.
- Porter M. (ed) *Competition in global industries*, Boston. Harvard Business school press, 1985.
- ID. *competition in global industries*. Boston Harvard business school press - 1986.
- Putnam R. « Diplomatia and domestic politics : The logical of Two-level games », *International organization* 42 - summer, 1988, p. 427-60.
- Rada J. *International division of labour and technology*. Genève I.L.O., 1984.
- Richard E. Caves « Intra-industry trade and market structure in the industrial countries » *Oxford economic papers* vol. 33 july 1981, n° 2, p. 203-224.
- Riddle D. *Service led growth : The role of the service sector in world development* New York, Praeger, 1981.
Robert Keohane
After hegemony: cooperation and discord in the world political economy
Princeton - Princeton University press, 1985.

- Romer P. « Growth based on increasing returns due to specialization », *American economic review*, may 1987, n° 77, p. 56-62.
- Rothstein. Robert « Epitaph for a monument to a field protest ? A north-south retrospective ». *International organization* n° 42.4 autumn 1988, p. 726 à 750.
- Ruggie J.G. « International regimes, transactions and change : embedded liberalism in the postwar economic order ». *International Organization* 36, p. 36 spring, 1982.
- Russett Bruce « The mysterious case of vanishing hegemony ». or is Mark Twain really dead ? *International organization* 39, Winter 1985, p. 207-31.
- Ruttan V.W. « Induced » innovation and the « green revolution » in H.P. Binswanger, V.W. Ruttan et
 et Binswanger H.L. al. (eds.). *Induced innovation technology, institutions and development*, Baltimore Johns Hopkins University press 1978.
- Sato R. Ramachandran R. « The impact of technical change progress on demand : a survey. *Journal of economic literature*. september 1980, vol. XVIII, n° 3, p. 1003-1025.
- Schonberger R.J. *Japanese manufacturing techniques : nine Hidden lessons in simplicity* New york : The free press, 1982.
- Schwitz H. «Automation and labour in the Brazilian car». *The Journal of development studies* vol. 26, n° 1 - oct 1989, p. 81 à 120.
- et Carvalho Ruy
 Stein - Arthur S. « The Hegemon's dilemma : Great Britain the United State and the international economy order », *International organization*, 38 spring 1984, p. 355-86.
- Sharpe K. *Transnational corporations versus the state : the political economy of the Mexican autoindustry...* Princeton. Princeton University press, 1985.
- ID. Transnational corporation versus the State« : *The political economy of the Mexican autoindustry*. N.J. Princeton University press, 1985.

- Sid Ahmed A. « Emploi et croissance au Maghreb : bilan et perspectives », *revue Tiers-Monde*, avril 1991.
- ID. *Nord-Sud: les enjeux : théorie et pratique du nouvel ordre économique international*, Publisud, 1981.
- ID. *Economies de l'industrialisation à partir des ressources naturelles*, tome 1, Paris Publisud 1989.
- Siegfried Schultz, Dieter Scumacher and Herbert Wilkens « North-South interdependence : The case of the Federal Republic of Germany ». vol. 9, n° 5, may 1981, p. 435-453.
- Sinclair P.J.N. « When will technical progress destroy jobs », *Oxford economic papers*, vol. 33, march 1981, n° 1, p. 1 à 18.
- Singh Ajit « The basic need approach to development VS the new international economic order : the significance of third world industrialization » *World development*, vol. 7, n° 6 juin 1979, p. 585-606.
- Stonewan P. « Technology, diffusion, wages and employment ». *Warwick economic research papers* n° 190, p. 1981.
- Streit Manfred E. « Industrial policies for technological change, the case of West Germany » in C.T. Sanders. (ed) *Industrial policies and structural change*. London. Mc Millan. 1987, p. 129-142.
- Stern N. « The economics of development : a survey. *The economic journal*, n° 397. September 1989, vol. 99, p. 597-686.
- Sylos-Labini- Paolo *Oligopoly and technical progress* Cambridge Harvard Univ. Press - 1969.
- ID. « The theory of unemployment too, is historically conditionned ». *Banca nazionale del lavoro*, december 1987, p. 379-435.
- Taylor P. and Taymond G.A. (eds) *Third world policies of industrialized nations*. Westport conn. Greenwood-Press 1982.

- Tigre Paulo *Technology and competition in the Brazilian Computer industry* New York -St Martin's press, 1983.
- UNICTAD *Trade in services sectoral issues*, New York, 1989.
- ID. « Services in the world economy » in *Trade and development report 1988*, p. 135 à 218, Genève 1989.
- Venables J. Anthony « The economic implications of a discret technical change ». *Oxford economic papers* vol. 37. June 1985, n° 2, p. 230-49.
- Vogel Ezra *Comeback building the resurgence of american business*, New York, simon and Schuster 1985.
- ID. *Japan as number one*. Cambridge M A. Harvard University press 1979.
- C. Von Weizsaecher « Tentatives notes on a two-sector model of induced technical progress ». *Review of economic studies*. XXXII 1966, p. 245-51.
- Weatherford « The international economy as a constraint on U.S macroeconomic policy making. » *International organization*, autumn 1988, vol. 42, n°4, p; 605 à 639.
- Whalley J. « Impacts of a 50 % tariff reduction in an eight region global trade model » in J.N. Srinivasan and J. Whalley eds. *General equilibrium trade policy modeling*. Cambridge, M.I.T. Press 1986.
- Whitley J.D. and Wilson R.A. « Quantifying the employment effects of micro electronics ». *Futures*, 14, 1982, p. 486-95.
- World Bank « Trade in services » *The world bank research news* june 1988. vol. 8, n° 2, 3 pages.