

## Article

---

« Entreprises transnationales, exportations de produits manufacturés et emploi dans les pays moins développés »

G. K. Helleiner

*L'Actualité économique*, vol. 53, n° 2, 1977, p. 239-279.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/800725ar>

DOI: 10.7202/800725ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

---

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

---

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : [info@erudit.org](mailto:info@erudit.org)

# ENTREPRISES TRANSNATIONALES, EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURÉS ET EMPLOI DANS LES PAYS MOINS DÉVELOPPÉS \*

## I. *Le rôle des entreprises transnationales dans la fabrication des produits destinés à l'exportation*

Les exportations de produits manufacturés en provenance des pays moins développés ont vu leur volume s'accroître rapidement au cours des dernières années<sup>1</sup>. En apparence, la fabrication de produits destinés à l'exportation permet d'éviter les retombées néfastes de l'exportation de matières premières de même que les inconvénients d'une technologie inappropriée et peu efficace inhérente à la plupart des formes d'industrialisation basées sur la substitution aux importations. Il semble aussi que les entreprises transnationales aient joué un rôle important dans le développement des industries de transformation. En conséquence, certains analystes ne voient déjà dans ce phénomène rien de plus qu'un reflet de « l'internationalisation du capital », les principaux bénéficiaires de cette situation ne pouvant être que les entreprises transnationales elles-mêmes<sup>2</sup>.

Les entreprises transnationales sont à la fois producteurs (tant dans les industries primaires que dans le secteur secondaire) et vendeurs indépendants (maisons de commerce, etc.). Leurs relations avec les pays moins

---

\* Le présent article a été rédigé pour le Bureau international du Travail en vue d'une participation à la Conférence mondiale sur l'emploi. On notera que le texte qui suit est une version abrégée du document original. On peut obtenir un exemplaire de celui-ci en faisant la demande à son auteur ou au B.I.T.

1. Voir UNCTAD, *Trade in Manufactures of Developing Countries and Territories, 1972 Review* (United Nations, New York, 1974) (TD/B/C.2/124/Rev.1) ; et UNCTAD, *Review of Recent Trends and Developments in Trade in Manufactures and Semi-Manufactures, Trade in Manufactures and semi-manufactures of developing countries and territories : recent developments and prospects for 1975, 21 May 1975* (TD/B/C.2/154).

2. Voir, par exemple, Stephen Hymer, « The Internationalisation of Capital », *Journal of Economic Issues*, vol. 6, n° 1, 1972. Voir aussi Robin Murray, « Underdevelopment, the International Firm and the International Division of Labour », in *Society for International Development, Towards a New World Economy*, Rotterdam, 1972.

développés ont pris des formes multiples allant du contrôle d'entreprises à travers le consortium ou la franchise jusqu'au contrat d'achat direct. Historiquement, ces entreprises se sont engagées dans des activités qui leur permettraient d'offrir leurs services en bloc (capital, expérience, technologie, etc.) : ce qu'il est convenu d'appeler « investissement direct ». Les efforts d'industrialisation les plus intensifs des pays moins développés coïncidaient avec une période où il était difficile d'obtenir du capital étranger d'une autre façon que celle-ci. Plus précisément, toutefois, alors que le capital local devenait plus abondant, en partie sous l'influence des entreprises transnationales elles-mêmes, et que les marchés des capitaux internationaux étaient rendus plus accessibles, il est apparu que l'obtention de capitaux n'était pas le seul motif pour accueillir l'investissement direct ou pour entretenir d'autres types de relations avec les entreprises étrangères. Il semble plutôt que la technologie et l'expérience qu'elles pouvaient fournir aient été les motifs dominants<sup>3</sup>.

Bien que les entreprises transnationales aient été critiquées pour avoir effectué des transferts de technologie adaptée à un environnement où la ressource main-d'œuvre était rare et qui ne convenaient pas aux pays moins développés, ces entreprises ont également transféré, sans les adapter, des technologies à forte intensité de main-d'œuvre non spécialisée, parce que ces méthodes de production étaient plus appropriées (étaient meilleures) aux pays moins développés<sup>4</sup>. Ajoutons que les entreprises transnationales ont aussi effectué d'importantes modifications aux techniques utilisées dans leurs activités manufacturières pour tirer parti du coût moins élevé de la main-d'œuvre dans les pays moins développés<sup>5</sup>. De plus, les entreprises transnationales sont également susceptibles d'être les principaux détenteurs et développeurs des technologies nouvelles dans la production de biens destinés à l'exportation dès que des stimulants suffisants sont mis en place pour ces types d'activités<sup>6</sup>. Étant donné que le développement de nouvelles idées et techniques, même s'il est un moyen pour utiliser la main-d'œuvre non spécialisée avec plus d'intensité, est une activité qui requiert une large expérience et beaucoup de connaissances, on peut s'attendre à ce qu'il soit entrepris dans les pays possédant déjà une vaste expérience et un haut niveau de spécialisation. Alors, dans la mesure

3. Pour une discussion plus élaborée sur le rôle des entreprises transnationales dans les marchés de la technologie, voir G.K. Helleiner, « The Role of Multinational Corporations in the Less Developed Countries' Trade and Technology », *World Development*, avril 1975.

4. G.K. Helleiner, « Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multinational Firms », *Economic Journal*, mars 1973, surtout pp. 28-46.

5. Voir Constantine Vaitos, « Employment Effects of Foreign Direct Investments in Developing Countries », in Edgar O. Edwards (éd.), *Employment in Developing Nations*, Columbia, New York et Londres, 1974. Aussi Helleiner, 1975.

6. Jack Baranson, « The Changing Role of MNC's in Technological Advancement of LDC's », *Atlantic Economic Review*, septembre 1972, p. 18.

où l'expertise, la connaissance et la technologie sont la propriété de personnes particulières, les pays moins développés qui veulent en faire usage doivent en payer le prix.

En ce qui a trait à l'exportation de produits manufacturés, un autre élément du rôle des entreprises transnationales est probablement plus important encore que la vente de technologie. Dans la mesure où « la compétitivité internationale » est touchée, le nœud du problème reste le « marketing »<sup>7</sup>. La fonction marketing recouvre des activités aussi diverses que l'étude de marché, la publicité, la transmission de l'information, l'entreposage, le transport, le développement des systèmes de livraison et d'inventaire, la planification de l'emballage et des « changements de modèles », et l'entretien de liens avec les gouvernements (des pays importateurs). La réalisation de ces activités nécessite une vaste expérience et une grande habileté. La plupart d'entre elles sont à forte intensité de capital, surtout du capital de fonctionnement, et entraînent des frais généraux d'opération élevés et des frais variables relativement bas ; ce qui laisse la possibilité d'économies d'échelle substantielle. Ces économies d'échelle, en termes des contacts à travers le monde qu'elles impliquent, englobent également la réduction du risque sur l'ensemble — grèves, ruptures politiques, conditions climatiques ou autres. On ne doit donc pas se surprendre que les entreprises transnationales favorisent particulièrement ce genre d'activités ni qu'il y ait une oligopolisation importante du marché pour la fonction « marketing ». Tout comme la technologie, le « marketing » n'est pas un bien gratuit.

L'avantage marqué des entreprises transnationales dans les activités de « marketing » s'accroît de plus avec l'importance des barrières à l'entrée aux marchés et avec le peu de connaissances qu'ont des marchés les producteurs locaux<sup>8</sup>. Il explique qu'en dépit des nombreuses restrictions imposées par le siège social sur leurs activités d'exportation, les filiales et subsidiaires exportent souvent une plus grande partie de leur production que les firmes locales et représentent des parts disproportionnées des exportations de produits manufacturés de l'Amérique latine. Les maisons de commerce transnationales et les entreprises de détail détiennent des avantages comparables vis-à-vis les entreprises locales indépendantes vouées à l'exportation. Selon certains, leur importance dans le développement des exportations de produits manufacturés des pays à

7. S. Hirsh, *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford, 196-, pp. 23, 43, 56-58. Jose de la Torre, « Marketing Factors in Manufactured Exports from Developing Countries », in Louis T. Wells, Jr. (éd.), *The Product Life Cycle and International Trade*, Graduate School of Business Administration, Harvard University, Boston, 1972, pp. 227-259 ; et « Foreign Investment and Export Dependency », *Economic Development and Cultural Change*, octobre 1974. Mark Frankena, « Marketing Characteristics and Prices of Exports of Engineering Goods from India », *Oxford Economic Papers*, mars 1973.

8. de la Torre, *op. cit.*

faible revenu excède de beaucoup celle des entreprises manufacturières transnationales<sup>9</sup>.

Il serait intéressant d'en savoir davantage sur le degré de concentration de ces fonctions d'importation et sur les barrières à l'entrée de ces marchés. Il semble indiqué de croire que la concurrence dans les achats est plus forte dans les cas de produits caractérisés par la « maturité » : technologie standardisée et stable, différenciation limitée des produits, etc. L'existence des économies d'échelle offre des avantages certains aux grands acheteurs qui agissent pour le compte d'entreprises américaines, japonaises et européennes ; de plus, il existe aussi des entreprises hautement spécialisées et de tailles plus modestes dans ces marchés.

Il n'existe pas plus d'information sur les moyens qui permettent à ces entreprises de susciter les types de production qu'elles désirent ou quant aux termes de leurs relations avec les entreprises productrices. Elles offrent des modèles, des matériaux et des technologies. Elles offrent aussi des capitaux à court et long terme. Les contrats peuvent couvrir des périodes plus ou moins longues ou, encore, peuvent s'appliquer à un seul lot. La recherche dans ce secteur pourrait bien faire apparaître toute une gamme de possibilités accessibles aux entreprises manufacturières nationales des pays moins développés et aux gouvernements désireux de les susciter.

La combinaison du contrôle du « marketing » et de la technologie donne à l'entreprise transnationale une position de force vis-à-vis n'importe quel pays moins développé cherchant à développer ses exportations de produits manufacturés. Inversement, lorsque les entreprises transnationales négocient un accès aux ressources naturelles d'un pays moins développé ou à ses marchés locaux, elles font face à des adversaires beaucoup plus forts. Ces derniers ont, en fait, quelque chose à mettre à l'enchère, et ils sont de plus en plus conscients du pouvoir que cela leur confère. Dans cette optique toutefois, les possibilités qui s'offrent à l'entreprise transnationale en termes de décision d'investissement sont très variées et les pays moins développés, dans une large mesure, n'auront d'autre choix que de suivre les conditions du marché. Seuls les pays « inframarginaux » quant aux taux de salaire, à l'infrastructure et à la localisation, détiennent un argument de négociation important ; ces avantages ne sont cependant que temporaires.

## II. *Types de produits manufacturés destinés à l'exportation*

### a) *Produits manufacturés destinés à d'autres pays moins développés*

Alors qu'il est évident que les principaux marchés pour les exportations de produits manufacturés des pays moins développés sont ceux des

9. Angus Hone, « Multinational Corporations and Multinational Buying Groups : Their Impact on the Growth of Asia's Exports of Manufactures — Myths and Realities », *World Development*, février 1974, pp. 148-149.

pays développés, pour certains pays (Singapour, Argentine, Liban), et certains produits (véhicules de route, produits chimiques), les ventes aux autres pays moins développés sont d'une grande importance. Dans certains cas, la plus grande partie de l'accroissement récent des exportations de produits manufacturés s'est réalisée grâce à l'échange avec d'autres pays moins développés. En Amérique centrale par exemple, sur la période 1960-1970, les exportations de produits manufacturés vers l'Amérique latine représentaient 31 p.c. de l'expansion totale des exportations alors que les exportations de ces mêmes produits vers le reste du monde représentaient seulement 0.3 p.c.<sup>10</sup>.

Les schémas d'intégration économique et les systèmes d'échanges préférentiels ont reçu dans les pays moins développés une attention très particulière. Le nombre de ces arrangements est cependant très limité. Leur avantage, dans ce contexte, est de créer des échanges de produits manufacturés profitables à tous les participants et du même coup d'engendrer des économies d'échelle. Des efforts sérieux sont également en cours pour tenter de corriger les déséquilibres structurels qui favorisent les échanges avec les pays développés aux dépens des pays moins avancés : services et coûts de transport, assurance, crédit, systèmes de communication, etc. Toutefois, même en l'absence de tels arrangements, les pays en voie de développement devraient normalement s'échanger mutuellement un volume considérable de produits manufacturés. En plus de l'effet évident de la proximité géographique, on peut raisonnablement croire que les produits les plus appropriés, qu'ils soient biens de consommation ou de production, pour les marchés de masse et les économies à surplus de main-d'œuvre des pays moins développés origineront de ces mêmes pays. Les modèles d'ingénierie indiens, par exemple, remplacent graduellement les modèles de l'Ouest dans plusieurs des marchés des pays moins développés. Si des produits plus appropriés, en raison de leurs exigences moindres quant aux standards de qualité, impliquent aussi des techniques de production moins intensives en capital<sup>11</sup>, le développement des échanges de produits manufacturés entre les pays moins développés pourraient alors avoir des effets sur l'emploi plus avantageux que des échanges similaires avec les pays plus développés.

On peut aussi avoir des raisons de croire, cependant, que la production de biens manufacturés destinés à être exportés vers d'autres pays moins développés soit moins créatrice d'emplois que les exportations vers des pays plus développés. Si elles sont le produit d'échanges ou de systèmes préférentiels, les exportations de produits manufacturés vers d'autres

10. Carlos F. Diaz-Alejandro, « Some Characteristics of Recent Export Expansion in Latin America », in Herbert Giersch (éd.), *The International Division of Labour, Problems and Perspectives*, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, 1974, p. 234.

11. En particulier, voir Frances Stewart, « Trade and Technology in Developing Countries », in Paul Streeten (éd.), *Trade Strategies for Development*, Macmillan, 1973.

pays moins développés sont moins susceptibles de se distinguer par leur intensité de main-d'œuvre non spécialisée. Dans les marchés communs, les zones de libre-échange et les schémas d'échanges préférentiels, plusieurs industries de fabrication sont protégées contre les industries probablement beaucoup plus efficaces des pays plus développés ; le but de ces arrangements étant de rationaliser leurs secteurs (protégés) de substitution aux importations. Cette protection pourra vraisemblablement être plus forte pour les industries ayant des désavantages comparatifs relativement aux industries des pays développés, i.e., les industries les plus intensives en capital et en main-d'œuvre spécialisée. La planification conjointe des industries nouvelles à travers les ententes de mutualité concerne fréquemment l'industrie lourde comme dans le cas du Pacte Andin, l'Accord sur les automobiles, la pétrochimie et les fertilisants.

Diaz-Alejandro a fait état de l'intensité relative en capital des exportations régionales de l'Amérique latine. Il a trouvé une forte corrélation positive entre la part des exportations secondaires de la Colombie vers des marchés latino-américains et son rapport capital/main-d'œuvre. Il a aussi noté une liaison similaire entre la part de l'Amérique latine dans les exportations secondaires et l'intensité relative des importations<sup>12</sup>. Doellinger note aussi que près de 100 p.c. des exportations du Brésil dans le groupe de produits manufacturés les plus sophistiqués ont été réalisées sur d'autres marchés latino-américains<sup>13</sup>.

Malgré tout le potentiel que représentent les échanges de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre entre les pays moins développés, il semble qu'ils ne se soient pas encore beaucoup développés, sauf en Asie dans une certaine mesure. On a pu remarquer que les échanges de produits manufacturés plus sophistiqués qui ont eu lieu entre les pays moins développés ont souvent été dominés par les entreprises transnationales contrôlées par des étrangers. Il semble que ce soit particulièrement le cas en Amérique latine où, par exemple, une étude indique qu'en 1969, 44 p.c. des exportations régionales de produits manufacturés ont été le fait des firmes contrôlées à 90 p.c. ou plus par des étrangers. De plus, 14 p.c. de ces exportations ont été effectuées par des firmes contrôlées à 30-90 p.c. par des étrangers<sup>14</sup>.

Lorsque les technologies sont intensives en capital et en main-d'œuvre spécialisée et que les capitaux et l'expertise sont contrôlés par des étrangers, les bénéfices de ces échanges en termes de revenu et d'emploi pour les pays exportateurs peuvent devenir négligeables. Comme le développement des échanges entre les pays moins développés dans le cadre des schémas préférentiels s'accompagne d'un allongement du cycle de pro-

12. Diaz-Alejandro, 1974, p. 223.

13. Carlos von Doellinger, « Exportacoes brasileiras : diagnostico e perspectivas », *Revista Brasileira de economia*, janvier-mars 1972.

14. Tiré de Diaz-Alejandro, 1974, p. 231.

duction et de la rationalisation des usines, il se peut même que les bénéfices en termes d'emploi soient négatifs. L'accroissement de l'échelle des opérations entraîne fréquemment, en effet, une diminution de l'intensité de main-d'œuvre non spécialisée. Il est possible que tous les gains sociaux de l'intégration économique (et même plus que les gains), échoient à des entreprises étrangères lorsque les firmes transnationales ont des usines dans plusieurs pays.

Dans de telles circonstances, il est particulièrement important que les pays moins développés négocient les meilleures ententes possibles avec les entreprises transnationales concernées tant celles qui sont déjà établies que celles qui débutent de nouvelles opérations dans des zones de marché commun. Les marchés plus vastes que constituent les groupements de pays moins développés accroissent leur pouvoir de négociation face à ces entreprises. Un contrôle sur l'accès à leurs propres marchés donne de toute évidence aux pays moins développés un pouvoir de négociation beaucoup plus important que celui qu'ils peuvent avoir lorsqu'ils négocient l'implantation d'entreprises qui vendront aux pays plus développés.

S'ils veulent retirer le maximum d'avantages de ces développements, les pays moins développés doivent unifier leur système fiscal et leur système de contrôle des changes étrangers ; autrement, les entreprises transnationales, parce qu'elles possèdent des usines dans plusieurs pays, pourront au moyen d'une comptabilité appropriée de prix de transfert, faire passer leurs revenus dans les pays où les taux de taxation sont les moins élevés et/ou avec les contrôles des changes les moins sévères.

## b) *Marchés des pays développés*

### (i) *Problèmes des barrières commerciales*

Les barrières aux importations de produits manufacturés en provenance des pays moins développés, érigées par les gouvernements des pays industrialisés, sont nombreuses. Les tarifs progressifs, les droits de douane (qui augmentent avec le niveau de transformation), impliquent que sont maintenus des niveaux de protection effective très élevés pour les industries de transformation des matières premières des pays développés. Ces niveaux tendent à être plus élevés pour les produits d'un intérêt primordial pour les pays en voie de développement ; on s'est aperçu que des droits de douane identiques sur des produits similaires représentaient un poids plus important sur les exportations des pays moins développés<sup>15</sup>.

Lors des dernières négociations du GATT, les barrières commerciales imposées aux importations d'intérêt pour les PVD n'ont pas été réduites dans les mêmes proportions que celles s'appliquant aux produits exportés

15. Les références sur les barrières tarifaires sont bien connues, nous n'en citerons pas. Ce dernier point est établi dans A.J. Yeats, « an Analysis of the Incidence of Specific Tariffs on Developing Country Exports », *Western Economic Journal* (à paraître).



par les pays développés. La politique de préférence généralisée devant aider les pays moins développés dans leurs exportations de produits manufacturés a eu un impact très limité en raison du grand nombre d'exceptions, des barrières administratives et de l'impossibilité de prévoir les politiques d'importation des pays acheteurs sur des produits particulièrement importants.

Des problèmes semblables apparaissent avec l'accès des pays ACP aux marchés européens facilité par la Convention de Lomé. Plus important encore que ces changements de tarifs est le fait que des barrières non tarifaires sont de plus en plus utilisées pour limiter les importations de produits indésirables. Les quotas d'importation discriminatoires se sont accompagnés de restrictions « volontaires » sur les exportations. Dans ce cas, les pays exportateurs à faible revenu ont été incités à limiter leur offre sous peine de se voir imposer des quotas d'importation.

Les pressions politiques pour protéger la production manufacturière à forte intensité de main-d'œuvre dans les pays développés sont vigoureuses. Elles tirent leur justification du fait que ces industries paient déjà les salaires les moins élevés, emploient le plus de travailleurs issus des groupes minoritaires et sont localisés dans des zones défavorisées. Comme c'est souvent le cas dans ces industries, lorsque des petites firmes sans liens internationaux d'aucune sorte sont dominantes les perspectives, à la fois pour les firmes et les travailleurs, peuvent être particulièrement sombres<sup>16</sup>. Dans de telles situations, le capital et la main-d'œuvre s'allieront pour exercer des pressions pour que soit assurée leur protection.

A la lumière de l'expérience récente, il n'est pas surprenant de constater que même les défenseurs de longue date des politiques de développement axées sur le secteur extérieur soient préoccupés de la volonté des pays développés de permettre l'entrée d'un volume croissant d'importations de produits manufacturés en provenance des pays en voie de développement. Malgré les barrières commerciales importantes, il a été possible jusqu'à maintenant à un nombre relativement restreint de pays moins développés de réaliser des accroissements substantiels de leurs exportations de produits manufacturés. Ces résultats ont été atteints par le biais d'une planification soignée de leur part et des entreprises transnationales impliquées. Mais, si les politiques de ces pays peuvent être suivies par un nombre plus élevé de nations, leur stratégie de développement axée sur le secteur extérieur sera-t-elle encore viable ? Il y a des raisons de croire, en particulier pour les industries les plus intensives en main-d'œuvre, que des barrières commerciales de protection

16. Ces questions et d'autres problèmes d'ajustement sont discutés dans OECD, Development Centre, *Adjustment for Trade, Studies on Industrial Adjustment Problems and Policies* (Working Document, Paris, 1975) ; and in Helen Hughes (éd.), *Prospects for Partnership, Industrialisation and Trade Policies for the 1970's*, Baltimore, Johns Hopkins, 1973.

seront rapidement érigées pour empêcher la multiplication de nouveaux Taiwan, Hong Kong ou Corée du Sud. Un flux accru de produits à forte intensité de main-d'œuvre sur les marchés mondiaux devra alors faire face à une demande intentionnellement réduite. Tel que l'ont énoncé Chenery et Hughes :

« Il existe alors le danger d'avoir une offre excédentaire de produits à forte intensité de main-d'œuvre, et de là un changement à leur désavantage dans les termes de l'échange des produits. A court et moyen terme la spécialisation des pays en voie de développement dans des produits intensifs en main-d'œuvre signifie un accroissement dans les termes de l'échange des revenus même si les termes de l'échange des produits les désavantagent. Toutefois, les implications à long terme sont susceptibles d'occasionner la répétition des schémas observés au début du 20<sup>e</sup> siècle quant à la division internationale du travail, i.e., un surplus de produits intensifs en main-d'œuvre en concurrence pour des marchés limités, et des termes de l'échange des revenus en déclin. »<sup>17</sup>

Par ailleurs, tous les produits actuellement exportés avec succès par les pays moins développés ne sont pas obligatoirement intensifs en main-d'œuvre. Il n'est pas nécessaire qu'ils le soient non plus dans l'avenir. Selon Hufbauer et Chilas, « ... on ne doit pas cesser d'être optimiste quant aux exportations de produits manufacturés des pays moins développés simplement parce que la situation internationale actuelle ne permet pas la spécialisation dans les produits intensifs en main-d'œuvre et à bas niveau de compétence technique »<sup>18</sup>. De toute façon, tous seront d'accord sur la nécessité dans le temps de s'orienter vers des produits plus intensifs en capital et en spécialisation technique.

Un sérieux problème subsiste toujours. L'accès aux marchés des pays développés n'est pas limité de façon générale mais plutôt pour certains produits particuliers. Dans la mesure où il existe un biais contre l'importation des produits à forte intensité de main-d'œuvre, on peut présumer qu'il y a aussi un biais en faveur d'autres produits intensifs en capital et en connaissances techniques. Or, ces derniers produits sont ceux où le rôle des entreprises transnationales est prédominant. Donc, dans une certaine mesure, les pays en voie de développement pourront être amenés non seulement à produire des biens pour lesquels ils détiennent relativement peu d'avantages mais également à accroître leurs liens de dépendance envers les entreprises transnationales.

Même dans la mesure où les activités intensives en main-d'œuvre sont impliquées, il existe dans les pays développés un biais similaire en

17. H.B. Chenery et Helen Hughes, « The International Division of Labour : the Case of Industry », in *Society for International Development*, *op. cit.*, p. 96.

18. G.C. Hufbauer et J.G. Chilas, « Specialisation by Industrial Countries : Extent and Consequences », in Giersch, *op. cit.*, 1974, p. 20. Voir aussi Gerhard Fels, « The Export Needs of Developing Countries and the Adjustment Process in Industrial Countries », in Herbert Giersch, *op. cit.*, pp. 104-105 ; J.B. Donges in Giersch, *op. cit.*, p. 350.

faveur d'échanges contrôlés par les entreprises transnationales. Le traitement tarifaire préférentiel en vigueur pour les activités de sous-traitance sous les éléments 806.30 et 807.00 des tarifs américains est restreint aux cas où les matières premières sont d'origine américaine et n'est pas applicable aux produits semblables mais provenant de l'étranger. Ainsi, en même temps que des quotas, des restrictions volontaires sur les exportations et des tarifs plus élevés sont imposés sur les produits intensifs en main-d'œuvre, les produits dans l'offre desquels les acheteurs des pays développés sont impliqués continuent de circuler relativement librement.

En général, on peut s'attendre à ce que les entreprises transnationales directement concernées par le sujet influencent la structure des barrières commerciales des pays développés<sup>19</sup>. Il en résulte que lorsqu'elles ne sont pas impliquées elles-mêmes dans l'investissement, les perspectives d'un accès continu aux marchés des pays développés sont peu reluisantes. Tandis que leurs pressions en vue d'obtenir un accès plus libre aux marchés des produits développés, dans les cas où elles sont intéressées, peuvent certes être désirables, cette influence leur confère un nouvel élément de force lorsqu'elles négocient avec les pays exportateurs (qui ont peu à offrir en retour) et rend d'autant plus incertain tout effort indépendant de production et de mise en marché.

Les perspectives à long terme des exportations de produits manufacturés des pays moins développés sont fonction de la volonté des entreprises transnationales de rajuster adéquatement leur structure de production. Etant donné que les entreprises transnationales ont été une source importante de technologie dans les pays moins développés où elles se sont installées, l'accès au marché et le capital investi dans le secteur de l'exportation des produits manufacturés dans les pays moins développés sont d'une grande importance dans la discussion de la restructuration et la relocalisation de l'industrie manufacturière mondiale. Les firmes transnationales efficaces et bien administrées ont déjà entrevu les avantages d'une restructuration appropriée. Les ajustements qu'elles ont déjà effectués ne nécessitent pas de « programmes d'assistance à l'ajustement ». Elles ne sont pas susceptibles non plus de bénéficier de tels programmes car, d'une part, l'assistance fournie n'est pas appropriée à leurs besoins et, d'autre part, elles ne peuvent rencontrer les critères d'admission. Malheureusement, nous ne savons pas trop comment ces entreprises s'y prennent pour se restructurer — changement dans leurs activités spécialisées dans les usines des pays développés, recyclage et relocalisation de leurs employés, etc. Les syndicats dans les pays développés doivent être encouragés à participer à la planification de leur industrie et à la création d'emplois plus productifs dans les firmes qui

---

19. Voir G.K. Helleiner, « Transnational Enterprises and the New Political Economy of U.S. Trade Policy », miméo, IDS, Université of Sussex, 1975.

se restructurent. De tels programmes de planification conjointe et une aide à l'ajustement plus libérale sont nécessaires pour que cessent leurs pressions en vue d'obtenir une meilleure protection de leur industrie.

Toutefois le problème de rajustement ne se pose pas avec les grandes firmes relativement efficaces des pays développés mais avec les petites firmes inefficaces, typiquement isolées et sans liens transnationaux, qui se retrouvent alors prisonnières dans les secteurs en déclin sans aucune possibilité de « fuir » à l'étranger. Dans la mesure où l'assistance gouvernementale échoit aux firmes plutôt qu'aux travailleurs, elle devrait d'abord permettre aux petites firmes de se rajuster en leur permettant, d'une part, de déménager une partie de leurs opérations à l'étranger et, d'autre part, de diversifier leur production domestique.

(ii) *Traitement des matières premières*

La fabrication de produits destinés à l'exportation, qui prend la forme de valeur ajoutée à des matières locales, est clairement une activité dans laquelle les entreprises transnationales de fabrication basée sur les ressources sont impliquées et intéressées. Historiquement les exportations des pays moins développés ont plus ou moins consisté en produits semi-ouvrés, à l'exception des cas où les conditions de localisation ont pu favoriser un traitement plus poussé des matières premières. La transformation, la distribution et la mise en marché ont habituellement été entreprises par les mêmes firmes qui étaient responsables de la production dans le cas du pétrole, des mines et de certaines cultures telles le thé, le sucre, le café et les bananes. L'intégration verticale, du point de vue des entreprises transnationales, présentait et présente encore l'avantage de réduire les coûts de transaction, d'assurer un contrôle étroit et la stabilité des prix, de même que des volumes des matières premières offerts. Une telle intégration permet ainsi une plus grande flexibilité dans la divulgation des gains impossibles et la réalisation d'économies d'échelle dans l'administration, la recherche et le développement, la mise en marché et autres services.

L'échelle d'opération nécessaire pour bénéficier pleinement des avantages de ce système d'intégration verticale a engendré des structures de marché typiquement oligopolistiques. L'intégration horizontale et verticale a produit des organisations complexes dans les systèmes d'exploitation, de transformation et de mise en marché des minerais. Aux problèmes habituels associés aux prix de transfert dans les entreprises intégrées verticalement s'ajoutent d'autres problèmes découlant de la concentration dans le contrôle de plusieurs marchés de minerais séparés <sup>20</sup>.

20. L'intégration horizontale est une chose commune dans les industries du pétrole, de l'aluminium, du cuivre, du zinc et d'autres industries minières. « Dans l'extraction et le traitement du minerai les prix doivent être vus comme étant une chaîne de prix reliés par l'intégration verticale et horizontale plutôt qu'une série de prix déterminés de façon

La proportion du prix de marché des produits finis basés sur les ressources qui échoit actuellement aux pays producteurs de matières premières (et encore moins aux employés qu'aux propriétaires de capital) est typiquement très petite. La bauxite incorporée ne représente que 3 p.c. de la valeur d'un produit semi-fini d'aluminium<sup>21</sup>. Les cuirs et les peaux représentent environ 10 p.c. de la valeur des produits de la chaussure<sup>22</sup>. Il est difficile de déterminer quelle partie de ces marges est « légitime » et quelle partie est attribuable au pouvoir de marché et/ou à l'inefficacité. Toutefois, ce qui est clair, c'est le potentiel évident de création de revenus et d'emplois à travers le développement du secteur manufacturier dans ces pays dont la plupart restent encore principalement exportateurs de matières premières.

Les filiales de compagnies minières, ou de plantations, des entreprises transnationales intégrées verticalement (et oligopolistiques) peuvent procéder à une transformation plus poussée destinée à l'exportation si elles peuvent trouver les incitations suffisantes. Dans le passé, la structure des tarifs et des autres barrières commerciales dans la plupart des grands pays industrialisés n'a pas fourni les motivations nécessaires à ce type de développement. Les attitudes des firmes et des gouvernements métropolitains envers les colonies ou les problèmes réels quant aux infrastructures locales et à la main-d'œuvre n'ont pas non plus favorisé le développement des activités de transformation.

Ces influences se sont maintenant sensiblement modifiées. La main-d'œuvre locale est plus spécialisée ; l'infrastructure est plus développée ; les gouvernements indépendants exercent toutes les pressions qu'ils peuvent (incluant la menace de la nationalisation) et ils introduisent des formules d'incitation devant encourager la création de nouvelles entreprises de transformation dans leurs limites nationales ; les contrôles de la pollution dans les pays développés constituent des coûts de production supplémentaires ; et, enfin, les tarifs préférentiels établis par la convention de Lomé ainsi que le système de préférences généralisées ont suspendu ou réduit la protection effective pour plusieurs usines européennes, américaines et japonaises. Un certain biais contre le développement des activités de transformation dans les pays producteurs de matières premières

---

autonome ... comme les compagnies minières sont typiquement intégrées horizontalement et verticalement à partir de plusieurs minerais ... elles peuvent ... manipuler les prix de plus d'un minéral selon les stratégies à long terme des monopoles ou des oligopoles ». Helen Hughes, « The Distribution of Gains from Foreign Direct Investment in Mineral Development », Southeast Asia Development Advisory Group of the Asia Society, 74-10, p. 6.

21. Norman Girvan, *Foreign Capital and Economic Underdevelopment in Jamaica*, Institute of Social and Economic Research, University of the West Indies, Jamaica, 1971, pp. 78, 81.

22. UNCTAD, *Marketing and Distribution Systems for Hides, Skins, Leather and Leather Footwear*, 24 décembre 1974 (TD/B/C.1/163), pp. 6, 23.

subsiste probablement encore dans les sièges sociaux des entreprises transnationales, puisque celles-ci possèdent déjà des usines de transformation dans les pays développés. Elles voient aussi des risques plus élevés à investir dans les pays moins développés et croient que leur pouvoir de marché sera réduit si elles perdent le contrôle qu'elles ont sur les activités de transformation.

Plus importante encore que ces incitations est l'intervention croissante des gouvernements des pays producteurs, opérant souvent en association les uns avec les autres, dans les activités des entreprises productrices de matières premières, notamment par les nationalisations, les impôts accrus, les agences de mise en marché nationales et les contrôles directs. Le système « fermé » de la firme complètement intégrée — manipulation du produit à partir du producteur jusqu'au consommateur — a été grandement critiqué pour son hermétisme.

Dans un nombre croissant de cas, les entreprises transnationales ne sont plus propriétaires (encore moins les contrôlent-elles) des mines ou des immeubles par lesquels les matières premières transitent. En bref, elles ne sont plus dans plusieurs cas des producteurs internationaux verticalement intégrés, ou à tout le moins, elles ne le sont que partiellement ; elles sont déjà devenues des firmes transnationales de formation, de raffinage, de distribution et de mise en marché. Dans les industries du pétrole, des mines et de l'agriculture subsistent des degrés de concentration des marchés très élevés, caractéristiques de cette étape de la production. (En fait, les économies d'échelle dans la mise en marché expliquent également la structure de marché concentrée dans d'autres produits transformés et manufacturés). Mais le développement des industries de matières premières à contrôle local amène la possibilité que de nouveaux concurrents contrôlés localement cherchent à s'introduire dans la transformation et la mise en marché des industries concernées. La seule menace de ces concurrents potentiels est suffisante pour accroître substantiellement le pouvoir de négociation des pays producteurs de matières premières face aux entreprises transnationales et aux agences de mise en marché.

Ces firmes conservent un pouvoir de marché et de repréaille important comme l'ont démontré les cas de l'industrie chilienne du cuivre et du schéma des droits de douane, partiellement avorté, de l'Union des pays exportateurs de bananes. Dans tous les cas où les nouveaux venus entrent en concurrence avec les oligopoles existants, ces derniers déplacent leurs profits dans les secteurs qu'ils contrôlent encore et, en développant de nouveaux liens (souvent avec leur gouvernement), ils essaieront de faire porter aux nouveaux venus le fardeau de l'instabilité du marché<sup>23</sup>. Mais l'époque des oligopoles transnationaux tout-puissants est

23. Theodore H. Moran, « New Deal or Raw Deal in Raw Materials' in Richard Cooper (éd.). *A Reordered World*, Potomac Associates, Washington, 1973, p. 174. Moran a étudié l'utilisation d'autres mesures défensives dans les entreprises trans-

révolue. On peut maintenant concevoir l'existence d'une concurrence véritable entre les entreprises transnationales.

Ceci ne signifie pas que la transformation des matières premières dans les pays moins développés présente toujours un intérêt économique. Dans plusieurs cas, comme la bauxite ou les bananes, les marges bénéficiaires importantes qui semblent échoir aux entreprises de transformation découlent probablement plus de leur degré de contrôle sur la mise en marché que des activités de transformation *per se*. Ainsi, le développement des activités de transformation seulement ne changerait pas la concentration du pouvoir de marché dans les étapes suivantes du processus de production et, par conséquent, ne permettrait pas de réaliser tous les gains en termes de revenus attendus. Toutefois, de tels développements permettraient sans doute d'ébranler les barrières à l'entrée au moment de la mise en marché. Moran a noté que l'élément clé du succès de telles actions « est la connaissance des agents qui contrôlent l'étape du processus où sont localisées les barrières à l'entrée les plus importantes »<sup>24</sup>.

De plus, la technologie est souvent très intensive en capital et en connaissances spécialisées, c'est le cas pour les métaux non ferreux, les huiles et les graisses<sup>25</sup>. Les emplois et les revenus suscités par l'accroissement des activités de transformation locales pourront par conséquent ne pas compenser les coûts sociaux des intrants nécessaires ; dans de telles circonstances, il devient souhaitable que les politiques cherchent à accroître la concurrence entre les firmes étrangères qui achètent les produits ou à favoriser l'entrée au stade de la mise en marché directement, plutôt que d'encourager le développement des activités de transformation. Lorsque les firmes capitalistes et les gouvernements des pays moins développés occupent maintenant certaines parties de l'industrie précédemment contrôlée par les oligopoles transactionaux, ils seraient avisés de jouer le jeu des oligopoles en évitant une compétition ruineuse qui les priverait de revenus additionnels et rendrait incertain le développement de leurs propres liens formels ou informels (i.e. intégration verticale) avec les marchés des pays développés.

### (iii) *Exportations de produits manufacturés*

Le rôle des entreprises transnationales de fabrication et de commercialisation dans les autres types de produits manufacturés destinés à

---

nationales dans le cas de l'industrie du cuivre du Chili. Voir « Transnational Strategies of Protection and Defence by Multinational Corporations: Spreading the Risk and Raising the Cost for Nationalisation in Natural Resources », *International Organisation*, printemps 1973.

24. Moran, *op. cit.*, p. 173.

25. H.F. Lydall, « Employment Effects of Trade Expansion », *International Labour Review*, mars 1975, p. 226.

l'exportation est plus diversifié, plus difficile à prévoir et plus complexe. Dans la mesure où le rôle des entreprises transnationales dans le secteur manufacturier en général est concerné, d'importants changements se sont produits au cours des dernières années. Les gouvernements des pays moins développés ont mis au point des stratégies de négociation plus sophistiquées et ont acquis une plus grande expérience dans le domaine des investissements étrangers et de l'importation de technologies. La plus grande partie des investissements directs dans le secteur manufacturier des pays moins développés est encore faite dans le but de réaliser des ventes sur les marchés locaux. Plus de 90 p.c. des ventes des filiales de firmes contrôlées majoritairement par des Américains dans les pays moins développés sont réalisées sur les marchés locaux. Même en Asie où les firmes américaines axées sur l'exportation ont été très actives, la proportion des ventes faites à l'extérieur du pays hôte n'est que de 23 p.c. du total en 1972 <sup>26</sup>.

Il existe actuellement une littérature importante sur le processus décisionnel des entreprises manufacturières transnationales qui envisagent de faire des affaires dans les pays moins développés : Vont-elles alimenter les marchés à partir d'usines à l'étranger ou produire localement ? Investir ? Offrir des franchises ou vendre de l'équipement ? Ces discussions, cependant, sont largement axées sur le développement du secteur secondaire pour des fins de substitution aux importations. Nos connaissances ne sont hélas pas aussi bonnes sur le processus de décision des entreprises transnationales quant à la fabrication pour fins d'exportation. Dans quel pays s'approvisionner ? quels produits et quelles activités relocaliser dans les pays moins développés ? investir dans une succursale ? former un consortium ? vendre des technologies directement, ou simplement acheter directement les produits de firmes individuelles ?

Quant à savoir quels produits doivent être fabriqués dans les pays moins développés on peut penser que les seuls facteurs déterminants sont l'intensité en main-d'œuvre et le degré de standardisation de la technologie (maturité du produit). Ce n'est pas vraiment le cas. D'autres intrants, tout d'abord, notamment les matières premières, l'énergie ou la qualité de l'infrastructure, peuvent jouer un rôle important dans les décisions de localisation mondiale. Ensuite, la main-d'œuvre n'est pas homogène et il est essentiel de s'assurer divers niveaux de compétence technique. Les opérations sur lignes d'assemblage intensives en capital, par exemple, peuvent en même temps être très intensives en main-d'œuvre non spécialisée et relativement peu intensives en connaissances techniques (dont l'offre locale peut être très limitée), alors que des techniques moins intensives en capital peuvent l'être plus en connaissances techniques. Troisièmement, le total des opérations nécessaires et/ou la longueur du

---

26. Calculé à partir de *Survey of Current Business*, août 1974, partie II, p. 30.



cycle de production semblent être d'une importance critique dans l'évaluation des coûts comparatifs, et cela parce que les fonctions de production ne sont pas homothétiques (les quantités nécessaires des divers intrants n'augmentent pas dans la même proportion que le volume de la production). Quatrièmement, les coûts de transport varient d'un produit à l'autre et ils auront une influence sur les avantages comparés. Cinquièmement, les réglementations sur le contrôle de la pollution et les standards de sécurité peuvent également avoir une influence sur les avantages des pays moins développés. Sixièmement, les décisions commerciales et d'investissement seront influencées par l'existence ou la perspective de barrières commerciales et par les incitations ou les interdits gouvernementaux à la fois dans les pays développés et les pays moins développés. Finalement, l'insatisfaction des travailleurs associée au travail répétitif et machinal peut susciter des problèmes de main-d'œuvre plus importants dans certaines industries des pays développés que dans d'autres et ceux-ci pourront bien ne pas être reliés à l'intensité en main-d'œuvre du procédé de production.

Le choix des pays dans lesquels investir ou s'approvisionner reste avant tout une question de localisation ou d'approvisionnement au moindre coût. Le risque est également un élément important à retenir dans ce choix, particulièrement lorsque les investissements ou l'offre de ces composantes sont impliqués. Le facteur risque ne modifie pas seulement le pouvoir d'attraction de certains pays, mais il accroît également le degré de diversification d'ensemble du pays, selon la théorie de la gestion des portefeuilles en situation d'incertitude.

Les coûts de main-d'œuvre, tels que mesurés par les salaires (exprimés en devises du pays importateur) sont certainement parmi les déterminants les plus importants de la localisation dans un pays, particulièrement dans le cas où c'est le caractère intensif en main-d'œuvre non spécialisée de la production qui est à l'origine de la décision de déplacer le produit ou le procédé en question. Les avantages relatifs de certains pays peuvent être sensiblement modifiés par des changements dans le taux de change ou dans les tendances à long terme des salaires<sup>27</sup>. Les coûts salariaux à Singapour, par exemple, ne sont plus compétitifs dans les industries qui furent les premières à exporter des produits manufacturés<sup>28</sup>. Une étude a montré, cependant, que même si les coûts de main-d'œuvre sont importants pour expliquer la décision de se déplacer vers les pays moins développés, les différences à ce chapitre n'expliquent pas les décisions de localisation parmi les divers pays répondant, grosso modo, au même

---

27. Le rapport du BII sur les Philippines contient également des données illustrant les changements survenus dans la compétitivité relative des coûts de main-d'œuvre. ILO, *Sharing in Development*, p. 115.

28. Benjamin Cohen, *Multinational Firms and Asian Exports*, Yale University Press, New Haven et Londres, 1975, p. 117.

critère. Les différences entre pays s'expliquent mieux par le degré de « docilité » de la main-d'œuvre (mesuré par l'incidence des conflits industriels et la cote de crédit international) <sup>29</sup>.

D'autres facteurs entrent également pour une part importante dans la sélection des pays aptes à recevoir les investissements axés sur l'exportation. Les concessions fiscales ont une importance dans le cas d'investissements axés sur les exportations bien qu'elles ne semblent pas l'être pour les investissements destinés à la substitution aux importations dans les pays moins développés. Alors qu'une étude indique que le « climat d'investissement » et les risques reliés n'ont pas d'influence significative, d'autres études suggèrent plutôt le contraire.

L'étude de Chang sur l'industrie des semi-conducteurs, l'étude de Schreiber sur les investissements américains à Taiwan et une étude récente de l'industrie américaine de l'électronique révèlent toutes, par exemple, que les risques de rupture et d'instabilité politique importent beaucoup aux investisseurs et aux financiers <sup>30</sup>. L'empressement avec lequel les entreprises transnationales ont envahi l'Europe de l'Est nous suggère que ce ne sont pas tant les attitudes « anti » ou pro-capitalistes » qui importent que la stabilité de l'environnement local.

Les avantages relatifs de la propriété, de l'octroi de franchise et de l'achat direct pour les entreprises transnationales sont fonction des législations fiscales, des règlements, des risques et généralement les entreprises manufacturières transnationales préfèrent détenir une filiale dans le secteur secondaire exportateur en raison du meilleur contrôle sur les volumes et la qualité des produits que leur permet ce type d'activité. Elles insistent particulièrement sur cette forme de relation lorsque la technologie est plus sophistiquée, plus nouvelle et change rapidement, et ce parce qu'il est difficile de conclure des ententes écrites sur la technologie et de fournir directement de l'information dans ces circonstances. Les entreprises quant à elles cherchent plus fréquemment à transiger sur des produits plus standardisés et/ou pour lesquels on peut décrire précisément les spécifications, même si elles n'ont pas elles-mêmes des entreprises manufacturières. Elles sont donc plus susceptibles de préférer les contrats de ventes directes. Les firmes plus petites, qu'elles soient manufacturières

29. Il s'agit ici d'un rapport de semestre préparé à Princeton qui m'a été soumis par Shane Hunt. Brad Babson, Chip Elitzer and Peggy McGehee, « International Sourcing by the American Electronics Industry », 29 avril 1974.

30. Y.S. Chang, *The Transfer of Technology: Economics of Offshore Assembly, The Case of Semiconductor Industry*, UNITAR Research Reports, No. 11, New York, 1971. Jordan C. Schreiber, *U.S. Corporate Investment in Taiwan*, University Press of Cambridge, Mass., 1970, p. 67 ; Babson, Elitzer & McGehee, *op. cit.* Voir aussi Grant L. Reuber *et al.*, *Private Foreign Investment in Development*, Clarendon Press, Oxford, 1973, p. 119. Thomas W. Allen, « Policies of ASEAN Countries Towards Direct Foreign Investment », Southeast Asia Development Advisory Group of the Asia Society, 74-4, p. 14 et John Diebold, « Multinational Corporations: Why Be Scared of Them ? », in Richard Cooper (éd.), *A Reordered World*, p. 147.

ou commerciales, tendent aussi puisque les grandes firmes, toutes choses étant égales par ailleurs, à favoriser les achats ou les octrois directs de franchise ou licences en raison de leur manque relatif d'intérêt dans les économies d'échelle associées aux opérations des complexes très intégrés.

Il semble donc que les exportateurs potentiels des pays moins développés font face à un éventail de possibilités institutionnelles aussi grand que ceux qui sont engagés dans les activités de substitution aux importations, pour autant que soit concernée l'utilisation de la technologie et des services des firmes transnationales. On ne peut certes pas trouver dans leur expérience actuelle les éléments pour appuyer la prétention d'une étude récente sur l'investissement étranger dans les pays moins développés à l'effet qu'aucune alternative à l'investissement direct, dans le cas des projets manufacturiers axés sur l'exportation, n'est encore en voie de se concrétiser<sup>31</sup>.

### 3. *Exportation de produits manufacturés et développement économique*

#### a) *Effets de croissance*

##### (i) *Effets sur les revenus à court terme*

Il n'existe pas de substitut à l'analyse coût-bénéfice conventionnelle comme première approche lorsqu'on cherche à établir les effets de revenu immédiats de certaines activités économiques particulières. Le seul fait que les exportations brutes, la production manufacturière ou l'emploi (ou les trois) augmentent ne nous renseigne pas sur les attrait sociaux de la transformation pour l'exportation. Il est possible que le revenu national diminue en même temps que ces indicateurs augmentent car les intrants aux activités en question ont des usages alternatifs. Il ne serait pas opportun ici de nous engager dans une discussion sur les difficultés que soulèvent la détermination des prix fictifs (coûts d'opportunité) appropriés pouvant servir à évaluer les intrants (en termes de main-d'œuvre nationale, de capital, de change étranger, etc.), ou les extrants. Il suffira de noter qu'une étude récente de Streeten et Lall, utilisant les meilleures techniques disponibles à cette fin, montre que des 159 projets d'investissement étranger étudiés, 62 (39 p.c.) n'ont pas accru le revenu national du pays hôte<sup>32</sup>.

Dans le cas de produits intensifs en main-d'œuvre dans les pays ayant un surplus de ce facteur, on peut vraisemblablement croire que les bénéfices pour le pays exportateur seront supérieurs aux coûts. (L'étude mentionnée ci-haut ne présente pas de résultats désagrégés, de sorte qu'on ne peut savoir si les projets axés sur l'exportation ont donné des résultats

31. Reuber, *op. cit.*, p. 250.

32. UNCTAD, *The Flow of Financial Resources : Private Foreign Investment, Main findings of a study of private foreign investment in selected developing countries*, préparé par P.P. Streeten et S. Lall, 23 mai 1973, (TD/B/C.3/111), pp. 20-21.

supérieurs aux autres). Toutefois, ce n'est pas nécessairement le cas. Les produits destinés à l'exportation bénéficient souvent, implicitement ou explicitement, de subsides par la fourniture d'une infrastructure (édifices, routes, services d'eau et d'énergie, crédit, etc.) à des coûts inférieurs aux coûts sociaux. Ces subsides s'accroissent habituellement avec les désavantages internationaux relatifs des pays exportateurs quant au coût de leur main-d'œuvre, la disponibilité des ressources, la distance, etc. Si un pays africain tropical voulait exporter les mêmes produits que Hong Kong, il devrait offrir beaucoup plus de subsides que Hong Kong ne le fait. (Une étude de Philipps, pour le compte de UNCTAD indique que le coût de production des récepteurs radios destinés à l'exportation en Afrique serait de 25 p.c. plus élevé qu'il ne l'est n'importe où en Extrême-Orient)<sup>33</sup>. De toute évidence, il existe des niveaux de subvention qui annuleront tous les gains résultant de la transformation locale pour ce pays exportateur. En pratique, plusieurs observations ont été faites au Pakistan et en Corée du Sud, par exemple, où les effets sur le revenu national de certaines activités de transformation destinés à l'exportation ont clairement été négatifs<sup>34</sup>.

Mais même lorsqu'un type particulier de produit accroît le revenu national, la question de savoir s'il n'est pas possible de faire mieux encore reste toujours posée. Les entreprises transnationales ne prennent-elles pas une part plus grande que nécessaire des gains ? Quels sont les bénéfices et les coûts des arrangements institutionnels alternatifs à ces entreprises ? En l'absence d'investissement direct, le pays hôte occuperait-il de toute façon les ressources inutilisées à d'autres fins ? Chercherait-il à conclure des ententes avec d'autres investisseurs ? Chercherait-il à décomposer l'investissement direct et à obtenir ses diverses composantes de différentes sources ? Entreprendrait-il en partie ou complètement les mêmes activités ?

Cohen a étudié certains cas à Singapour, en Corée du Sud et à Taiwan. Il conclut qu'il existait des projets réalisables avec les ressources locales qui auraient accru le revenu national au moins autant sinon plus que les projets réalisés grâce aux investissements directs étrangers<sup>35</sup>.

## (ii) *Effets d'entraînement*

Un déterminant important des effets à plus long terme du secteur secondaire destiné à l'exportation sur le développement et l'emploi réside dans la création éventuelle d'autres industries en amont ou en aval. Des effets d'entraînement peuvent se réaliser en amont (les intrants) ou en

33. UNCTAD, « International subcontracting arrangements in electronics between developed market countries and developing countries », inédit.

34. *Sharing in Development*, p. 116.

35. Cohen, *op. cit.*, pp. 112-119.

aval (transformation ou autres usages des extrants). On peut également imaginer des effets multiplicateurs sur la demande finale qui servent le produit de la demande exprimée par ceux qui reçoivent les revenus engendrés par les industries locales. Toutefois, ces effets sont également suscités par n'importe quel développement qui augmente les revenus, leur ampleur exacte étant fonction de la taille et de la distribution des variations de revenu.

Les pays moins développés ne peuvent compter sur des effets d'entraînement inter-industriels et inter-sectoriels aussi forts que ceux qui prévalent dans les pays industrialisés. On peut s'attendre à ce que ces effets se développent automatiquement avec la croissance économique d'ensemble. Le fait que les effets multiplicateurs existants ne soient pas très prononcés n'est pas suffisant pour conclure que ces effets importent peu. Il peut être très instructif, pour évaluer les effets d'entraînement, d'étudier les caractéristiques de diverses industries manufacturières dans les pays légèrement plus avancés que ceux à l'étude (en termes de revenu per capita, de degré d'industrialisation, etc.). Tout en gardant ces réserves à l'esprit, il peut néanmoins être intéressant d'examiner les données concernant les relations qui existent entre les industries manufacturières axées sur l'exportation et le reste de l'économie et ce, afin de déterminer s'ils tendent à être plus importants, ou moins, que les normes, de savoir aussi quelles industries tendent à avoir les effets multiplicateurs les plus forts et finalement, si divers types de firmes tendent à afficher des résultats différents. Les données de ces études dans la mesure où il en existe sont loin d'être concluantes. Dans les économies relativement « ouvertes » de l'Asie et de l'Islande, les industries manufacturières axées sur l'exportation semblent avoir moins d'effets d'entraînement domestiques que les autres composantes du secteur manufacturier<sup>36</sup>.

L'échantillon d'investisseurs étrangers de Reuber suit le même schéma : les industries axées sur l'exportation étaient caractérisées par un rapport importations/ventes plus élevé que les autres<sup>37</sup>. En Colombie toutefois, les intrants importés représentent une proportion beaucoup plus petite de la valeur ajoutée et des intrants totaux dans les industries les plus axées sur l'exportation que dans les industries, plus récentes, de substitution aux importations<sup>38</sup>.

36. Susumu Watanabe, « Exports and Employment : the Case of the Republic of Korea », *International Labour Review*, décembre 1972, pp. 505-510 ; James Riedel, « The Nature and Determinants of Export Oriented Direct Foreign Investment in a Developing Country : A Case Study of Taiwan », mimeo ; février 1975. Hoffman et Tan, in Herbert Giersch, *op. cit.*, Peter J. Buckley, « Some Aspects of Foreign Private Investment in the Manufacturing Sector of the Economy of the Irish Republic », *Economic and Social Review*, avril 1974, pp. 309-320.

37. Reuber, pp. 151-155.

38. Albert Berry et Carlos Díaz-Alejandro, « Trade Policies and Income Distribution in Developing Countries : Some Necessary Complications and Some Preliminary

De plus, les firmes les plus importantes tendent à faire une place plus grande aux importations dans leurs achats d'intrants que les plus petites et les firmes contrôlées par des étrangers tendent à le faire davantage que les firmes locales. Riedel en particulier a trouvé que la dépendance vis-à-vis les importations était un discriminant majeur entre les firmes étrangères et domestiques dans 4 des 6 industries qu'il a étudiées à Taiwan<sup>39</sup>.

Des données internes sur les industries sont plus difficiles à trouver mais il semble que la sous-traitance internationale des composantes et des activités de transformation dans les zones de transformation destinée à l'exportation ou sous des schémas de transformation captifs sont moins susceptibles d'occasionner des effets d'entraînement.

On peut citer de nombreux cas où des activités particulières de transformation axées sur l'exportation ont conduit à l'établissement d'industries domestiques induites à l'accroissement des activités de transformation locale et de celles des industries de transport et de services. A Hong Kong et en Corée du Sud, il existe maintenant tout un réseau de petites industries offrant des intrants aux entreprises d'électronique axées sur l'exportation. Il s'agit là d'une sous-traitance domestique qui vient compléter la sous-traitance internationale caractérisant cette industrie. Elles offrent des composantes diverses : les plastiques, les pièces de métal, les antennes, les prises de courant et vérins, les boîtes de terminaux, les survolteurs, les attelages et les transformateurs<sup>40</sup>. Citons également le passage à Taiwan de l'assemblage des composantes à la fabrication de celles-ci et finalement, la fabrication complète de certains produits de l'électronique. De même dans l'Est asiatique, on peut donner en exemple le développement des industries des fibres synthétiques pour alimenter les industries locales de textile, et les industries des plastiques pour utilisation dans le secteur de l'électronique. Mais il existe des limites à la généralisation que nous pouvons entreprendre dans ce domaine. Pour pouvoir en ajouter davantage sur les effets d'entraînement, il nous faudrait disposer d'études beaucoup plus détaillées au niveau des industries.

(iii) L'apprentissage formel et informel, suscité par les nouveaux projets de développement, peut occasionner des effets de croissance à long terme très importants. « L'apprentissage sur le terrain (*learning by doing*) peut toucher la main-d'œuvre locale, les entrepreneurs et les administrateurs locaux. Dans la mesure où cet apprentissage est transférable à d'autres firmes ou secteurs, il est susceptible de donner lieu à des

---

Soundings in Colombia», avril 1975, pp. 21-21a. Néanmoins, il est possible que la fabrication à des fins d'exportation soit plus intensive en importations que la fabrication en général ; Berry et Diaz-Alejandro soutiennent que c'est le cas en Colombie.

39. Sur les effets de la taille, voir Buckley, *op. cit.*, pp. 315-316. Sur les différences entre les firmes étrangères et domestiques, voir Riedel, 1975.

40. UNCTAD, « International subcontracting... », voir note 33.

effets dynamiques très importants. Les effets d'apprentissage apparaîtront également dans les industries induites. Simultanément, le caractère de l'industrie émergente influencera le système scolaire formel à travers sa fonction demande. Existe-t-il des éléments dans les activités des industries axées sur l'exportation qui font en sorte que la probabilité de réaliser de tels effets d'apprentissage directs et indirects soit plus forte que dans d'autres activités ?

Il semble plausible de croire que les industries les plus intensives en connaissances techniques et technologiquement complexes seront plus aptes à provoquer de semblables effets que les industries intensives en main-d'œuvre non spécialisée. Ainsi, certaines industries de substitution aux importations parmi les plus anciennes peuvent avoir fourni une contribution importante à l'acquisition de certaines connaissances techniques malgré tout ce qu'on peut leur reprocher. D'autre part, un pays ne peut pas du jour au lendemain s'engager dans la production de biens sophistiqués s'il n'a pas les compétences nécessaires. Chercher à effectuer un changement aussi radical dans ces circonstances reviendrait à consacrer sa dépendance à l'égard des intrants importés. Il faudrait plutôt continuellement chercher à établir de nouvelles entreprises qui défient, sans les inhiber, les capacités de la main-d'œuvre et de la gérance locale. Dans les activités les plus intensives en main-d'œuvre non spécialisée, les effets d'apprentissage sur celle-ci pourront sembler négligeables. Les auteurs rapportent que l'entraînement total au travail dans les firmes d'électronique contrôlées par des étrangers en Asie, couvre une période de moins de deux mois<sup>41</sup>. Or, même la production à forte intensité de main-d'œuvre non spécialisée peut susciter des effets d'apprentissage. Le plus important de ceux-ci est probablement le développement de capacités administratives dans la gestion de la main-d'œuvre. Il s'agit ici d'une compétence dont la rareté de l'offre explique, selon certains, l'incapacité des pays moins développés à adopter des techniques à forte intensité de main-d'œuvre non spécialisée dans une foule d'activités, incluant les travaux ruraux.

L'expérience de Hong Kong, de Taiwan, de Singapour et même de la Corée du Sud, montre que le degré de sophistication des industries axées sur l'exportation peut s'accroître au cours des années. Ce phénomène peut être attribué pour une bonne part aux effets d'apprentissage. Toutefois, cette progression pourrait ne pas être automatique. Une étude détaillée du rôle de l'Etat dans son développement serait nécessaire pour pouvoir conclure que les effets d'apprentissage sont toujours réalisés.

Les entreprises transnationales ont-elles un rôle particulier, distinct de celui des autres agents économiques, dans le développement de l'apprentissage ? En tant que véhicules de connaissances et de technologies,

41. Vaitos, *op. cit.*, p. 341.

même si le prix est élevé, il semble raisonnable de croire qu'elles puissent engendrer de tels effets, tout comme le contact avec les influences extérieures en a engendré indépendamment de ses autres effets.

Les données sur ces questions tendent à être épisodiques plutôt que systématiques. Cohen cite plusieurs exemples de firmes étrangères ayant entraîné du personnel local qui a par la suite offert ses services à des firmes locales <sup>42</sup>. Cohen, citant le cas de la Chine, note que la participation des entreprises nationales à la production de biens qui n'étaient pas produits auparavant dans le pays en question, comme dans le cas des transistors en Asie et les récepteurs T.V. à Taiwan, n'est pas la seule façon de susciter les effets d'apprentissage.

Bien que nous ne disposions pas de données permettant d'appuyer cette proposition, il semble plausible de croire que certains effets d'apprentissage puissent être néfastes. Dans le cas de la transformation destinée à l'exportation vers d'autres pays moins développés, par exemple, il est possible que des goûts inadéquats se développent et affectent les industries locales. Ces possibilités sont probablement reliées aux activités de marketing des entreprises transnationales. Willmore, par exemple, souligne l'impact négatif de certains produits nouveaux et différenciés exportés par des firmes étrangères établies en Amérique centrale sur les autres pays membres du marché commun <sup>43</sup>.

#### (iv) *Effets d'instabilité*

Une forte dépendance envers le secteur extérieur accroît la sensibilité d'une économie aux fluctuations et aux pressions externes. Toutefois, selon que l'instabilité économique est plus prononcée dans le reste du monde que dans l'économie nationale d'un pays en particulier et selon les caractéristiques des perturbations, il n'y a pas nécessairement une grande instabilité pour le pays exportateur. De toute façon, l'accroissement des exportations de produits manufacturés n'implique pas nécessairement une plus grande dépendance à l'égard des exportations.

La question est donc de savoir si la transformation pour fins d'exportation se caractérise par un degré d'instabilité plus élevé que celui d'autres types de produits manufacturés ou d'autres types d'exportations. En ce qui concerne le secteur manufacturier dans son ensemble, les risques d'instabilité sont susceptibles d'être directement reliés aux types d'activités impliquées. Comme nous l'avons vu, le traitement local de certains matériaux précédemment exportés sous forme de produits bruts peut accroître la demande et la stabilité des prix dans l'industrie ; et c'est particulière-

42. Cohen, p. 111. Voir aussi pp. 87-89, 115, 120-132. Voir aussi ILO, *op. cit.*, pp. 286-287, 291-293.

43. L.N. Willmore, « Free Trade in Manufactures Among Developing Countries : The Central American Experience », *Economic Development and Cultural Change*, juillet 1972, p. 667.



ment le cas lorsque certains extrants sont vendus sur les marchés locaux. Les firmes et les industries fortement orientées vers l'exportation sont beaucoup plus vulnérables aux facteurs exogènes que celles qui vendent également sur les marchés locaux ; pour ces dernières, les exportations peuvent même devenir des stabilisateurs de leurs activités, axées sur la consommation domestique.

Les exportations issues de la sous-traitance internationale associée aux acheteurs seront possiblement plus vulnérables car elles sont plus difficiles à écouler sur de nouveaux marchés, en raison de leurs caractéristiques trop particulières. De plus, les firmes étrangères sous-traitantes utilisent parfois ce moyen comme complément à leur production normale dans les périodes de forte demande ou lorsque leur capacité de production est inférieure à la demande. Il en résulte que cette production marginale sera sans doute très instable. Les pressions des syndicats dans le pays d'origine peuvent aussi inciter les firmes sous-traitantes à ne pas procéder à des coupures de production équitables sur le plan international dans les périodes de récession<sup>44</sup>. Des engagements plus sérieux de la part des firmes envers la sous-traitance étrangère pourraient sans doute accroître la stabilité des pays exportateurs. Lorsque la demande est instable, les entreprises transnationales cherchent à refilet les effets des fluctuations aux « fournisseurs résiduels », avec lesquels elles n'entretiennent pas de relation particulière, et essaient de maintenir des échanges stables avec leurs filiales et succursales.

De façon générale, bien qu'il n'existe pas de données concluantes sur les écarts de stabilité associés aux activités de transformation, par opposition à d'autres produits d'exportation plus traditionnels, on peut avancer que la concentration des produits est liée à l'instabilité. On peut donc normalement s'attendre à ce que la diversification des exportations accroisse la stabilité d'ensemble des exportations<sup>45</sup>.

#### (v) *Effets sur les recettes fiscales*

La rareté plus ou moins grande du change étranger peut être incorporée dans l'analyse coûts-bénéfices sociale habituelle en lui assignant un

44. Cette possibilité et d'autres questions reliées sont étudiées dans G.K. Helleiner, « Manufacturing for Export, Multinational Firms and Economic Development », *World Development*, juillet 1973, p. 15. Voir aussi Michael Sharpston, « International Sub-Contracting », Bank Staff Working Paper No. 181, mai 1974, p. 38 ; Albert H. Small, *The American Market for Manufactured Exports from the Developing Countries*, Praeger, New York, 1972.

45. Un résumé de ces questions et des données empiriques sur le problème de l'instabilité des exportations se trouvent dans G.K. Helleiner, *International Trade and Economic Development*, Penguin, 1972, chapitre 5. Dans le contexte asiatique, Seiji Naya n'a pu trouver de corrélation entre l'instabilité des exportations et la part des matières premières ou le degré de concentration des produits dans les années 60. « Fluctuations in Export Earnings and Economic Patterns of Asian Countries », *Economic Development and Cultural Change*, juillet 1973.

prix fictif adéquat. Ainsi dans les versions plus sophistiquées de cette méthodologie, les différents effets de divers types d'activités sur l'épargne globale apparaissent au niveau d'aggrégation auquel il est possible de les estimer. Un autre élément souvent d'un grand intérêt pour le choix de politiques économiques est l'effet sur les revenus des gouvernements. Dans la discussion des activités des entreprises transnationales, les revenus fiscaux potentiels ont toujours joué un rôle prédominant.

Les activités secondaires destinées à l'exportation comme n'importe quelle autre activité économique suscitent des profits imposables. Les gouvernements ne peuvent taxer toutefois que les profits déclarés sur leur territoire national. Le commerce extérieur offre de multiples possibilités d'évasion fiscale de sorte que les livres des firmes manufacturières orientées vers l'exportation doivent faire l'objet d'un examen minutieux. Lorsque les relations entretenues avec les entreprises transnationales sont étroites, surtout dans le cas d'entreprises contrôlées en partie ou totalement par la maison-mère, les prix de transfert peuvent être manipulés par celle-ci de façon à réaliser ses propres objectifs incluant la minimisation du volume d'impôt total à payer sur les profits. Dans la transformation des matières premières, où l'intégration verticale est très développée, de telles manipulations prendront la forme d'une sous-évaluation du prix des produits exportés. La création de firmes nationales de transformation et de mise en marché peut susciter des accroissements substantiels dans le revenu national, en réduisant ces occasions d'évasion fiscale et en suscitant par là un accroissement des revenus fiscaux directement des entreprises contrôlées par l'Etat ou des impôts prélevés sur les entreprises privées très rentables.

Lorsque les intrants du secteur secondaire exportateur sont fournis par les entreprises transnationales, leur prix peut aussi être gonflé. Dans de tels cas, il existe une limite évidente à ces pratiques, laquelle est constituée par la connaissance de la part des autorités fiscales de l'importance de la masse salariale locale des firmes en question et par la nécessité pour les profits de ne pas être négatifs trop longtemps. La complexité administrative de la vérification de tous les livres appropriés, dans ce dernier cas, suggère qu'il peut être plus simple d'instituer un impôt sur le volume de production ou de vente plutôt que sur les revenus nets des sociétés.

De toute évidence, les effets sur les recettes fiscales varieront d'une industrie à l'autre et d'un pays à l'autre. Il semble raisonnable de croire que les activités de sous-traitance intensives en main-d'œuvre seront passablement différentes des activités de traitement des matières brutes destinées à l'exportation. Dans le premier cas, les revenus fiscaux pourront être relativement peu importants alors que dans le second, la majeure partie des gains nationaux sera généralement constituée de recettes fiscales.

b) *Implications sur l'emploi et sur la distribution des revenus*

Dans l'évaluation des effets immédiats sur l'emploi et la distribution des revenus des activités de transformation destinées à l'exportation, le point important est l'intensité directe et indirecte de chaque facteur requises par les divers types de fabrication. Le traitement des matières brutes est un cas particulier dans le sens où sa raison d'être dans le pays exportateur est la présence d'un réservoir de ressources naturelles. Certains ont expliqué le fait paradoxal que les Etats-Unis importent des produits plus intensifs en capital que les produits qu'ils exportent. Par l'existence d'une complémentarité entre les intrants de matières premières et de capital, les importations de produits américains étant à forte intensité de matières premières<sup>46</sup>. D'autres se sont récemment intéressés à la question de savoir si la substituabilité matières premières-capital était moindre que la substituabilité matières-premières-main-d'œuvre aux Etats-Unis<sup>47</sup>. Bien que dans certaines industries les phases préliminaires du traitement soient fortement intensives en capital, ce ne saurait être le cas pour tous les produits. Les produits du liège et du bois et les produits du caoutchouc, par exemple, sont très intensifs en main-d'œuvre. Toutefois, il semble raisonnable de croire que la transformation des matières premières n'est pas nécessairement plus intensive en main-d'œuvre que les autres activités de transformation destinées à l'exportation.

On pourrait s'attendre à ce que l'intensité en main-d'œuvre soit un trait dominant du secteur secondaire exportateur puisqu'il n'est pas axé sur les ressources naturelles. La mesure adéquate de l'intensité en main-d'œuvre pour évaluer la probabilité de l'établissement d'une industrie de transformation pour fins d'exportation dans les pays moins développés est celle de l'industrie selon son rang dans les pays développés et non de la firme dans les pays moins développés. Certains auteurs ont indiqué que les firmes faisant un usage relativement intensif de main-d'œuvre occupaient une part importante des exportations de produits manufacturés des pays moins développés<sup>48</sup>. Plus particulièrement, c'est

46. Jaroslav Vanek, *The Natural Resource Content of United States Foreign Trade*, Cambridge, M.I.T. Press, 1963 ; R.E. Baldwin, « Determinants of the Commodity Structure of US Trade », *American Economic Review*, mars 1971.

47. David Burras Humphrey et J.R. Moroney, « Substitution Among Capital, Labour and Natural Resource Products in American Manufacturing », *Journal of Political Economy*, février 1975.

48. UNIDO, *Industrial Development Survey, Special Issue for the Second General Conference of UNIDO*, United Nations, New York, 1974, pp. 53-55 ; Hal B. Lary, *Imports of Manufactures from Less Developed Countries*, National Bureau of Economic Research, New York, 1968 ; A.H.M. Mahfuzur Rahman, *Exports of Manufactures from Developing Countries*, Rotterdam University Press, 1973 ; G.C. Hufbauer, « The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods », in Raymond Vernon (éd.), *The Technology Factor in International Trade*, National Bureau of Economic Research, New York, 1970.

l'intensité en main-d'œuvre non spécialisée qui apparaît être le déterminant principal de la compétitivité des pays moins développés, dans les marchés des pays développés, plutôt que l'intensité de main-d'œuvre seulement (mesurée par le rapport capital/travail ou autrement) <sup>49</sup>.

L'idée selon laquelle les économies d'échelle dans une industrie sont associées à l'accroissement de l'intensité en capital est aussi très importante ; moins cela s'avère, plus le pays moins développé pourra être compétitif dans cette industrie.

Par ailleurs, il existe aussi des exportations substantielles et croissantes de produits moins intensifs en main-d'œuvre. Elles ne sont pas non plus confinées aux expéditions à destination des pays moins développés <sup>50</sup>. Singapour, Hong Kong et Taiwan se sont systématiquement engagés dans la fabrication de produits sophistiqués pour l'exportation vers les pays développés ; dans une certaine mesure, leur taux de salaire croissant pour la main-d'œuvre non spécialisée ne leur laissait pas d'alternative. L'attrait de ces pays dans les années à venir pourrait consister en leur main-d'œuvre spécialisée à bon marché plutôt que leur main-d'œuvre semi spécialisée et non spécialisée à bon marché. Même la Corée du Sud s'est engagée sur cette voie. Une étude récente de Hong montre que les industries intensives en capital accroissaient leur volume d'exportations à un taux annuel composé de 41 p.c., soit plus élevé que celui des exportations totales, et représentaient déjà, en 1971, 30 p.c. des exportations industrielles dans son échantillon de 32 industries <sup>51</sup>.

Quelles sont alors les grandes caractéristiques technologiques des nouvelles activités manufacturières directement axées sur l'exportation ? Selon Watanabe <sup>52</sup> en Corée du Sud ce type d'activité était environ deux fois plus intensif en main-d'œuvre que le secteur secondaire coréen dans son ensemble en 1969, en ne tenant pas compte des effets indirects. Westphal et Kim notent également que la transformation destinée à l'exportation, en Corée du Sud, était beaucoup plus intensive en main-d'œuvre que l'industrie de substitution aux importations <sup>53</sup>. Dans

49. Je me réfère ici à des travaux que j'ai effectués antérieurement où la part des pays moins favorisés dans les 106 importations de produits manufacturés en provenance de pays développés est reliée à diverses caractéristiques des industries dans les pays développés. Les résultats pour les importations canadiennes se trouvent dans, G.K. Helleiner, « Manufactured Exports from Less Developed Countries and Industrial Adjustment in Canada », in OECD, Development Centre, *Adjustment for Trade*, op. cit., pp. 261-265.

50. Tel que l'ont suggéré certains, ce pourrait être le cas. Voir Atsushi Murakami, « Two Aspects of Export of Manufactured Goods from Developing Countries », *The Developing Economies*, septembre 1968.

51. Cité dans Nak Kwan Kim, « The Choice of Technology and Full Utilisation of Resources », in Kojima et Wionczek, p. 209.

52. Watanabe, op. cit., p. 515.

53. Larry E. Westphal et Kwang Suk Kim, « Industrial Policy and Development in Korea », IBRD, miméo, 1973, cité dans Morawetz, op. cit.

les Philippines, où ce type d'activité n'est pas encore très développé, les industries axées sur l'exportation sont beaucoup plus intensives en main-d'œuvre que la moyenne du secteur manufacturier<sup>54</sup>. En Colombie, la transformation destinée à l'exportation semble aussi être plus intensive en main-d'œuvre que l'industrie récente de substitution aux importations mais moins que la moyenne du secteur manufacturier. On retrouve aussi ce résultat dans les données concernant Taiwan et le Mexique. Des observations suggèrent que la transformation orientée vers l'exportation est plus intensive en capital que la moyenne du secteur manufacturier<sup>55</sup>. Au Mexique, les exportations industrielles ont été légèrement plus intensives en main-d'œuvre que les activités de substitution aux importations et aussi plus intensives en connaissances techniques<sup>56</sup>. De plus, les activités secondaires ne visant pas l'exportation ou le remplacement des importations, mais plutôt les marchés domestiques, étaient les plus intensives en main-d'œuvre de tout le secteur secondaire. (Díaz-Alejandro a noté ailleurs qu'il était possible que ce soit toujours le cas)<sup>57</sup>.

Hufbauer a trouvé que les importations mexicaines de produits manufacturés étaient plus intensives en main-d'œuvre que les exportations<sup>58</sup>. D'autres chercheurs, avec des données plus récentes, ont également noté le fait que les exportations mexicaines de produits manufacturés qui avaient crû le plus rapidement étaient plus intensives en capital que les autres<sup>59</sup>. Même en tenant compte des effets indirects, leurs effets sur l'emploi demeurent limités, et ce, en raison de leur forte dépendance envers les intrants importés.

Boatler a développé la question du succès des exportations mexicaines de produits manufacturés et ce qu'on pourrait appeler une approche généralisée, au moins pour les pays semi industrialisés. Il a trouvé que l'importance des produits relativement intensifs en main-d'œuvre diminuait dans les exportations mexicaines (1950-1969). Mais après une étude plus détaillée, il constata que ces produits pouvaient être classés en deux catégories : les produits viables et les produits non viables. Dans le premier cas, le secteur artisanal réalise ses succès en ajustant son processus de production à des techniques à forte intensité de main-d'œuvre non spécialisée. Le changement principal dans la compo-

54. ILO, *Sharing in Development*, pp. 147-150.

55. Hufbauer, 1970, p. 176. Berry et Díaz-Alejandro, *op. cit.*, p. 136 ; pour des données sur le Mexique voir ci-contre.

56. John Sheahan, « Trade and Employment : Industrial Exports Compared to Import Substitution in Mexico », Centre for Development Economics, Williams College, Research Memorandum No. 43, décembre 1971.

57. Díaz-Alejandro, 1974, p. 230.

58. Hufbauer, 1970, pp. 153, 155.

59. Susumu Watanabe, « Constraints on Labour-Intensive Export Industries in Mexico », *International Labour Review*, janvier 1974 ; Robert W. Boatler, « Trade Theory Predictions and the Growth of Mexico's Manufactured Exports », *Economic Development and Cultural Change*, avril 1975.

sition des exportations mexicaines s'est toutefois produit dans les industries non viables (i.e. inefficaces) qui ont été remplacées par des industries technologiquement modernes. (La question demeure cependant : pourquoi certaines de ces industries modernes connaissent-elles plus de succès que d'autres ?).

Ces études mexicaines ne tentaient pas de faire la lumière sur le rôle des firmes étrangères dans ces changements ; toutefois, il semble évident qu'elles n'ont joué aucun rôle dans la production originant du secteur artisanal.

En Colombie et au Brésil les observations sont similaires. La transformation destinée à l'exportation en Colombie est l'œuvre des grandes firmes, beaucoup plus intensives en capital que les autres firmes des mêmes industries ou que l'économie dans son ensemble. Ces exportations se retrouvent dans les industries intensives en main-d'œuvre (textile, verre et ciment, cuir) et dans d'autres qui ne le sont pas (produits chimiques, produits alimentaires et papier)<sup>60</sup>. Ce qui distingue les firmes exportatrices en Colombie et au Brésil, c'est leur taille et leur modernisme, plutôt que toute autre caractéristique des industries dans lesquelles elles évoluent. Il semble que plusieurs compagnies qui, dans le passé et encore aujourd'hui, ont bénéficié de la substitution aux importations profitent maintenant des nouvelles politiques de promotion des exportations<sup>61</sup>. Etant donné que la plus grande partie de la production des firmes exportatrices est encore destinée aux marchés domestiques, leurs caractéristiques quant à l'intensité de facteur ne sont pas des guides fiables pour évaluer les caractéristiques de la production globale destinée à l'exportation.

Une autre caractéristique étonnante des études sur la Colombie et le Brésil est la concentration des marchés. Relativement peu de firmes produisent pour l'exportation. En Colombie, 62 p.c. des exportations industrielles (autres que le sucre) sont réalisées par seulement 24 firmes dont 10 sont étrangères. En 1970, seulement 11 firmes réalisaient plus de la moitié de toutes les exportations brésiliennes de produits manufacturés<sup>62</sup>.

Il est donc clair que les firmes engagées dans les activités de transformation orientées vers l'exportation utilisent fréquemment des technologies plus intensives en capital que les firmes qui vendent sur les marchés locaux. Pour une large part, cela peut être attribué à leur taille et à leur « modernisme » relativement aux firmes qui utilisent des techno-

60. Berry et Diaz-Alejandro, p. 13.

61. Berry et Diaz-Alejandro, *op. cit.*, p. 17 ; voir aussi Diaz-Alejandro, 1974, p. 228. Doellinger, *op. cit.*, 1972 ; William G. Tyler, « O emprego e a expansao da exportacao de manufacturados numa economia em desenvolvimento : o caso brasileiro », *Revista brasileira de economia*, Out/Dex., 1973.

62. Diaz-Alejandro, 1974, p. 230.

logies plus anciennes et réalisent des cycles de production plus courts plutôt qu'aux caractéristiques technologiques intrinsèques des industries dont elles font partie.

Bien que les industries intensives en main-d'œuvre jouent un rôle important dans le secteur secondaire orienté vers l'exportation il semble que ces produits ne proviennent pas d'industries qu'on peut décrire de cette façon. Non seulement des pays qui ont commencé à se spécialiser dans les activités de transformation intensives en main-d'œuvre essaient-ils de diversifier leurs activités (surtout les plus grands pays de l'Amérique latine) mais encore ils n'étaient pas, déjà au départ, très spécialisés dans ces activités.

Que peut-on dire sur l'emploi et la distribution des revenus dans les pays exportateurs ? Tyler a utilisé un tableau des relations intersectorielles et des coefficients de main-d'œuvre pour estimer les effets directs et indirects des exportations de produits manufacturés pour 8 des principaux pays exportateurs en voie de développement<sup>63</sup>. Bien sûr, les résultats souffrent des limitations habituelles imposées à ce genre d'estimations. Cependant, ceux-ci présentent des estimations brutes du nombre de personnes engagées dans ces développements. Le phénomène le plus étonnant est certes la part relativement petite de la main-d'œuvre totale engagée directement ou indirectement dans les activités secondaires d'exportation. Les proportions les plus élevées sont celles de Taiwan (16.7 p.c. en 1969) et de la Yougoslavie (7.2 p.c. en 1968). Tyler tire donc la conclusion que la transformation destinée à l'exportation ne peut pas permettre à beaucoup de pays peu développés de solutionner leur grave problème de chômage.

Lydall a utilisé une méthodologie assez semblable pour estimer les effets sur l'emploi du remplacement d'une certaine valeur (ajoutée) de production manufacturière dans les pays développés par une production équivalente dans les pays moins développés. Il base son étude sur les données du recensement industriel de 34 pays à partir duquel il dérive les coefficients de main-d'œuvre directs. Il établit alors, à l'aide d'une régression, une relation entre les coefficients de main-d'œuvre et le revenu per capita pour chacune des 12 industries susceptibles d'exporter pour les pays moins développés. (Il considère aussi les effets indirects de la production et de la demande). Un des résultats les plus intéressants, d'un point de vue théorique, c'est que les coefficients production-main-d'œuvre varient plus entre les pays avec des revenus per capita différents

63. William G. Tyler, « Employment Generation and the Promotion of Manufactured Exports in Less Developed Countries : Some Suggestive Evidence », in Giersch, 1974, *op. cit.*

dans les industries intensives en main-d'œuvre que dans le reste<sup>64</sup>. Les effets sur l'emploi de l'expansion des exportations de produits manufacturés dans les pays en voie de développement peuvent par conséquent être plus importants dans les industries intensives en main-d'œuvre que dans les autres, non seulement en raison des caractéristiques favorables en termes de l'intensité de facteur, mais aussi en raison d'une plus grande souplesse due à ces techniques plus intensives en main-d'œuvre dans les pays à bas revenus.

Malgré le pessimisme de Tyler, les activités de transformation pour l'exportation ont eu un impact très favorable dans plusieurs pays plus petits. Il existe un consensus à l'effet que le secteur secondaire orienté vers l'exportation et intensif en main-d'œuvre (surtout les textiles, le vêtement, la chaussure, les perruques et les composantes électroniques) a contribué, directement ou indirectement, à réduire le chômage urbain et à accroître les taux de salaire à Hong Kong, à Singapour, en Corée du Sud et à Taiwan. Le chômage en Corée du Sud est tombé de 8.1 p.c. de la main-d'œuvre en 1963 à 4.5 p.c. en 1970. Durant cette période, le taux de salaire réel augmentait de façon continue. On estime que plus de la moitié de l'accroissement total de l'emploi dans le secteur secondaire durant cette période est attribuable à l'accroissement des exportations<sup>65</sup>. A Hong Kong, le taux de chômage urbain de 25 p.c. au début des années 50 est tombé à 1 ou 2 p.c. dans les années 60 et les salaires réels se sont accrus dans la dernière décennie, et au début des années 70, de 6 p.c. par année<sup>66</sup>. Le taux de chômage à Taiwan est passé de 5.3 p.c. en 1963 à 1.9 p.c. en 1969.

L'expérience de l'Amérique latine dans ce genre d'activité s'est avérée, dès le début, très différente. Jusqu'à présent, les exportateurs qui ont le mieux réussi ont été les plus grands pays semi-industrialisés : Mexique, Brésil, Argentine, Colombie<sup>67</sup>. Nulle part, les exportations de produits manufacturés ont-elles atteint l'importance qu'elles ont en Asie. Bien qu'elles aient augmenté à un rythme plus rapide que les exportations de matières premières, elles représentent encore aujourd'hui une part plus petite des gains absolus dans les exportations que les précédentes, même dans les pays ayant le mieux réussi. Elles ne représentent pas non plus une proportion aussi élevée de la production manufac-

64. Lydall, *op. cit.* Soulignons la vraisemblance de ce résultat sous l'hypothèse que la productivité est moins susceptible de varier dans les activités demandant une forte mécanisation. Voir Albert O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, New Haven, 1958, pp. 145-148.

65. Watanabe, *op. cit.*, p. 524.

66. Bruce Glassburner et James Riedel, « Economic Development Lessons from Hong Kong : A Reply », *Economic Record*, décembre 1973, p. 639.

67. Diaz-Alejandro, 1974.



turière totale dans ces grands pays que dans les petits pays asiatiques<sup>68</sup>. Leurs exportations sont aussi moins intensives en main-d'œuvre (une proportion relativement élevée des exportations est destinée aux marchés de l'Amérique latine).

Les études empiriques existantes ne sont pas d'une grande utilité pour évaluer les implications en termes de la distribution des ressources de l'accroissement des activités manufacturières destinées à l'exportation ni pour déterminer les politiques à suivre à cet égard. On doit, pour ce faire, s'appuyer sur des analyses théoriques plutôt que statistiques.

Examinons d'abord le cas ou la nouvelle production manufacturière est nettement intensive en main-d'œuvre ; on suppose ici qu'il existe du chômage urbain et que l'expansion des exportations suscite de nouveaux emplois urbains. Jusqu'à ce que le chômage soit substantiellement réduit, l'accroissement de l'emploi n'est pas susceptible d'être accompagné d'un accroissement significatif du taux de salaire de la main-d'œuvre non spécialisée, à moins de pressions institutionnelles à cet effet. Dans le cas de Hong Kong, par exemple, le taux de salaire réel est resté constant durant les années 50. Il se peut que l'accroissement de la main-d'œuvre manufacturière ait été un stimulant pour la création d'un mouvement syndical fort et/ou d'un pouvoir politique accru pour les travailleurs urbains (avec la conséquence éventuelle de salaires accrus) bien avant l'élimination effective du chômage urbain. Dans ce cas, de tels « succès » ralentiraient sans doute l'élimination des chômeurs, à moins qu'ils ne soient compensés par des politiques officielles destinées à garder les coûts de main-d'œuvre relativement bas pour les employeurs.

Selon ce que seront les structures des économies impliquées, il est possible que ces gains en termes d'emploi réduisent la pauvreté. Dans les Etats-cités comme Hong Kong et Singapour, ce fut probablement le cas dans les années 50 et 60. Il faut cependant noter que les personnes qui étaient, au départ, en chômage, pouvaient ne pas être les plus pauvres de la population urbaine, les plus pauvres, en effet, « ne pourraient se payer le luxe » d'être en chômage. Dans d'autres pays, où les revenus les moins élevés se retrouvent dans les zones rurales, un accroissement de l'emploi urbain ne réduirait pas, de toute évidence, la pauvreté absolue. En fait, dans plusieurs pays, l'accroissement des perspectives d'emploi dans le secteur urbain pourrait susciter un accroissement de la migration rurale-urbaine modifiant alors l'équilibre rural-urbain de la population et de la main-d'œuvre, il pourrait même ne pas réduire le taux de chômage urbain. Bien sûr, avec une telle migration rurale-urbaine la pauvreté rurale absolue pourrait être réduite indirectement bien que les coûts sociaux puissent être très élevés. La création d'emplois urbains tendra

68. La part relative la plus élevée était de 8 p.c. en Colombie en 1972. R.A. Berry, « A Descriptive History of Colombian Industrial Development in the Twentieth Century », mimeo, 1975, p. 75.

à se concentrer dans les villes portuaires et ne sera pas géographiquement très bien distribuée.

La distribution d'ensemble des gains immédiats en termes de revenu national sera fonction de la propriété des autres intrants. Si le capital et les ressources utilisées dans la production sont étrangers, les gains nationaux seront moins élevés mais les gains en terme de revenu reviendront entièrement aux travailleurs. On devrait donc s'attendre à ce que la part du travail dans le revenu national s'accroisse et que la distribution des revenus soit moins favorable aux propriétaires terriens, à la main-d'œuvre spécialisée et aux détenteurs de capital. D'autre part, si le capital est détenu par des résidents et, surtout, si les taux de salaire sont constants, les gains nationaux seront plus importants. Par contre, la part échéant aux travailleurs diminuera certainement. Même si les taux de salaire commencent à augmenter, la part des travailleurs peut quand même diminuer si la productivité augmente encore plus rapidement. Ainsi, la part des travailleurs dans le produit national, à Hong Kong, a diminué au cours de la période 1964-1970 en dépit d'accroissements significatifs dans les taux de salaire<sup>69</sup>. Une autre possibilité de baisse dans le revenu des travailleurs suite à un accroissement des exportations peut se présenter si les nouvelles exportations sont elles-mêmes des produits à fort contenu de salaire, tels les vêtements ou les aliments traités. Ces produits sont détournés des marchés locaux, ce qui a pour conséquence d'accroître leur prix<sup>70</sup>.

Si l'analyse est aussi incertaine dans le cas simple où nous postulons une forte intensité de main-d'œuvre pour la nouvelle production on peut imaginer le degré de complexité lorsque même l'intensité de facteur n'est pas déterminée. Tel que nous l'avons vu, les activités manufacturières destinées à l'exportation ne sont souvent pas intensives du tout en main-d'œuvre, particulièrement lorsqu'elles sont le produit des grandes firmes ou du processus de traitement des matières brutes. On ne peut pas présumer, de toute évidence, que ce type d'activités engendrera une distribution des revenus plus équitable ou réduira la pauvreté absolue. Lorsque, comme dans le cas de l'Amérique latine, le secondaire orienté vers l'exportation est non seulement intensif en capital mais aussi concentré dans un petit nombre de firmes étrangères, les gains (en termes de revenu, d'emploi ou de réduction de la pauvreté) seront possiblement peu élevés.

Une autre complication dans l'évaluation de l'impact des activités de transformation destinées à l'exportation sur la distribution du revenu et sur l'emploi, particulièrement celui des activités à forte intensité de main-d'œuvre, réside dans ce que l'emploi a tendance à être associé

69. James Riedel, *The Industrialisation of Hong Kong*, J.C.B. Mohr, Tubingen, 1974.

70. Diaz-Alejandro, 1974, pp. 229-230.

à certaines catégories de travailleurs, notamment les jeunes et les femmes. Les taux de salaire des femmes sont inférieurs à ceux des hommes et leur dextérité est censée être plus grande. Cette composition de l'emploi peut n'impliquer rien de plus qu'une légère déviation de la composition dans d'autres parties du secteur manufacturier et des services. D'autre part, un tel schéma d'emploi industriel peut avoir de nombreuses ramifications sociales.

En bref, les activités secondaires axées sur l'exportation n'ont pas d'effet magique à court terme sur la distribution des revenus ou sur la pauvreté. Lorsqu'elles sont intensives en main-d'œuvre, elles sont plus susceptibles de créer de l'emploi et de réduire la pauvreté à court terme que lorsqu'elles ne le sont pas. A long terme, les effets de croissance sur l'emploi, la pauvreté et la distribution des revenus peuvent être importants. Toutefois, pour évaluer les effets de la croissance à long terme dans un pays en particulier il serait nécessaire d'avoir au moins des données sur la structure de l'économie et sur le comportement des « décideurs publics »<sup>71</sup>.

c) *Les caractéristiques du secteur secondaire exportateur contrôlé par des étrangers*

Nous avons fait remarquer plus tôt que les entreprises transnationales jouent un rôle majeur dans le développement des exportations des pays moins développés et cela, indépendamment du fait qu'elles contrôlent les firmes exportatrices. Néanmoins, un intérêt accru s'est manifesté à l'égard de leur performance en tant que propriétaires et, en particulier, en comparaison avec les firmes détenues par des résidents. Les données sur cette question sont rares, mais l'étude la plus systématique en ce domaine conclut : « Certains indices montrent que les firmes étrangères ont des performances semblables aux firmes locales, d'autres montrent que les firmes étrangères sont moins bénéfiques pour l'économie locale que les firmes domestiques »<sup>72</sup>.

Dans son étude sur la Corée du Sud, Singapour et Taiwan, qui tient compte des effets possibles de diverses compositions du produit en analysant les 3 industries pour lesquelles il avait des données sur les firmes locales étrangères, Cohen en arrive aux conclusions suivantes :

1. Les firmes locales ont une propension à exporter plus élevée que les firmes étrangères.
2. Les firmes locales achètent plus des autres firmes locales que ne le font les firmes étrangères.
3. Les firmes locales tendent à avoir des rapports valeur ajoutée/ventes plus élevés que les firmes étrangères.

71. Berry et Diaz-Alejandro, *op. cit.*, p. 10.

72. Cohen, *op. cit.*, p. 119.

4. On ne peut généraliser quant à la propension relative à importer, au degré de mécanisation ou aux taux de salaire relatifs.

Riedel a effectué une étude détaillée sur 443 firmes axées sur l'exportation à Taiwan. Ces firmes se retrouvaient dans 6 industries et 30 p.c. d'entre elles étaient contrôlées en partie par des étrangers<sup>73</sup>. Pour chaque industrie, il a utilisé une analyse discriminante pour identifier les caractéristiques des firmes en question. Il a trouvé que ces caractéristiques variaient d'une industrie à l'autre. Le discriminant le plus important entre les firmes domestiques et étrangères était la dépendance envers les importations, i.e. les intrants importés par rapport aux intrants totaux. Le rapport des firmes étrangères était beaucoup plus élevé que celui des firmes domestiques. Dans 3 industries sur 6, les firmes étrangères étaient caractérisées par des échelles d'opération plus grandes que les firmes locales. L'intensité de facteur et l'utilisation de la capacité n'étaient pas des discriminants importants. Dans le cas de l'électronique, cependant, les rapports exportations-production des firmes étrangères étaient significativement plus élevés que ceux des firmes locales. (Dans une analyse univariée simple, les firmes étrangères se sont avérées, dans le textile, significativement plus intensives en capital que les firmes domestiques ; elles étaient, au contraire, plus intensives en main-d'œuvre dans les produits du plastique et du métal).

Les seules autres données disponibles sur cette question, en Asie, proviennent de la Corée du Sud. Watanabe présente certaines données bien que la perspective de son étude soit différente. Sa conclusion est que les effets directs sur l'emploi pour la Corée, pour une valeur donnée des produits manufacturés des firmes étrangères destinés à l'exportation, sont beaucoup moins importants que les effets des firmes locales<sup>74</sup>.

Des études similaires n'existent pas pour l'Amérique latine. Dans certaines industries, la présence des entreprises transnationales est tellement envahissante qu'il serait impossible d'effectuer de telles comparaisons au niveau des industries. Toutefois, il existe des données sur l'Islande. Buckley a trouvé que les firmes étrangères exportatrices expédient à l'étranger une part plus grande de leur production, et y achètent une plus grande partie de leurs intrants que les firmes locales. Il souligne cependant l'importance des facteurs comme la taille, la composition industrielle et les programmes d'incitation gouvernementaux. Il conclut : « La division étrangère/domestique de la propriété n'est pas suffisante en elle-même pour expliquer les différences de comportement dans

73. Riedel, « The Nature and Determinants of Export Oriented Direct Foreign Investment... ».

74. Watanabe, *op. cit.*, pp. 502, 517. Les firmes étrangères emploient 0.31 année-homme par \$1,000 d'exportations. La moyenne est de 0.57 année-homme.

l'exportation et dans l'achat d'intrants, bien que ce soit, à n'en pas douter, une partie essentielle de l'explication »<sup>75</sup>.

Il semblerait que la propriété étrangère ne soit pas très importante dans l'évaluation de l'impact domestique des activités de transformation destinées à l'exportation. Cette conclusion renforce l'argument précédent à l'effet que le rôle des entreprises transnationales ne peut être compris simplement en termes de leurs investissements directs dans ce type d'activité.

d) *Fabrication destinée à l'exportation, entreprises transnationales et structure économique à long terme*

Inévitablement, dans le contexte actuel, on doit considérer la question de la stratégie de développement d'ensemble. Est-ce que les activités secondaires orientées vers l'exportation, à travers une certaine forme de collaboration avec les entreprises transnationales, sont une composante viable d'une stratégie globale de développement ? Pour répondre à cette question, on doit analyser les termes de cette collaboration, le degré d'implication des pays dans ces activités, la gamme des alternatives raisonnables, etc. Le degré d'orientation sur le secteur extérieur a longtemps été un sujet controversé. Les avantages en termes d'efficacité d'une certaine ouverture sur le monde sont bien connus. De la même façon, une trop grande dépendance vis-à-vis l'extérieur implique des risques dans un monde incertain et instable. Les points de vue des pays sur cette question sont différents : le Mexique et Taiwan ont accru leurs exportations de produits manufacturés durant les années 50 et 70. Cependant, ces mêmes exportations, en pourcentage du PNB, passèrent de 10 p.c. à 3½ p.c. au Mexique et de 11 p.c. à 30 p.c. à Taiwan<sup>76</sup>.

Si la solution est le développement du secteur secondaire axé sur l'exportation, cette activité doit-elle remplacer les exportations existantes ou s'y ajouter ? Et dans le dernier cas, devrait-on déployer des efforts pour développer la production axée sur le marché domestique, de sorte que la part des exportations dans le PNB cesse de croître ? Dans le contexte de la présente discussion on doit considérer deux dimensions dans la théorie de l'ouverture sur l'extérieur :

- 1) le degré de dépendance vis-à-vis le commerce extérieur ;
- 2) le degré et la nature de la dépendance vis-à-vis les entreprises étrangères (transnationales).

Il est tout à fait possible qu'un pays accroisse sa dépendance dans un sens mais la réduise dans un autre.

75. Buckley, *op. cit.*, p. 319.

76. Gustav Ranis, « Development, Trade and Technology in the Pacific Region, The North American Viewpoint », in Kojima et Wionczek, *op. cit.*, p. 47.

Particulièrement pour les petites économies à surplus de main-d'œuvre, la transformation destinée à l'exportation est, selon certains, une étape inévitable dans le processus de leur développement. Elle est susceptible de débiter seulement après une activité intense de substitution aux importations qui aura permis l'accumulation de capitaux industriels et de connaissances. Son succès sera fonction de l'accroissement rapide de la productivité agricole qui permet de libérer la main-d'œuvre et de fournir l'alimentation et d'autres intrants à bon marché). Ce type d'activité pourra être retardé par un accroissement des exportations traditionnelles, par le développement de nouveaux produits semi-ouvrés ou par le maintien de prix élevés à l'importation. Mais, éventuellement, les petits pays devront effectuer le changement nécessaire<sup>77</sup>. Paauw et Fei affirment que, lorsque le chômage disparaît dans de telles économies et que le taux de salaire commence à s'accroître, la phase de croissance basée sur la main-d'œuvre bon marché ouvre la voie à une phase de production plus orientée sur les marchés locaux dans laquelle la production des biens intensifs en capital et en connaissances techniques destinés aux marchés locaux connaîtra une croissance rapide. La dépendance vis-à-vis les exportations intensives en main-d'œuvre n'est donc pas une caractéristique permanente de ces économies mais plutôt, un moyen — comme la découverte d'une ressource rare — de passer à un niveau de développement mieux intégré, autonome et suscitant des revenus plus élevés. Il n'est pas nécessaire d'adopter une approche réussie déterministe au développement pour considérer la possibilité d'une expansion rapide des exportations de produits manufacturés comme une occasion dont il ne faut profiter que lorsqu'elle semble avantageuse pour les pays moins développés.

Toutefois, il y a danger que la structure de l'économie devienne prisonnière d'un schéma d'évolution unique, un peu comme ce fut le cas pour les pays moins développés lorsqu'ils passèrent au stade de la production primaire orientée vers l'exportation. Si la fabrication de produits destinés à l'exportation représente une proportion suffisamment petite de la production nationale totale, ses caractéristiques pourront difficilement toucher l'économie dans son ensemble. De plus, même les industries les plus dynamiques pourront ne pas réussir à faire croître une économie et à la développer si elles font face à un gouvernement qui n'est pas progressiste.

D'une certaine manière, la nature des exportations entraîne des implications importantes pour le schéma global de développement. Un pays qui se spécialise dans la vente de sa main-d'œuvre non spécialisée, dans la division internationale du travail, peut ne pas retirer beaucoup

77. C'est la thèse de Douglas S. Paauw et John C.H. Fei, *The Transition in Open Dualistic Economies*, Yale University, New Haven et Londres, 1973.

d'avantages de ses échanges commerciaux. Après tout, les entreprises transnationales peuvent choisir leurs fournisseurs de main-d'œuvre non spécialisée à travers le monde entier — que ce soit directement, à travers leur décision d'investissement, ou indirectement, à travers leurs achats. Lorsque les coûts de main-d'œuvre commencent à augmenter dans un pays, elles déménageront très rapidement dans un autre. Même là où elles ont investi, leur implication, en termes de capitaux investis, dans des activités intensives en main-d'œuvre n'est pas très importante, de sorte que de tels déplacements ne sont pas difficiles à réaliser. Les gains pour les pays exportateurs, occasionnés par cette sorte d'exportation à intensité de main-d'œuvre non spécialisée, seront possiblement limités aux salaires. (Lorsque ceux-ci sont subventionnés, il est probable que ce soit moins encore). En raison du nombre de pays encore désireux de vendre leur main-d'œuvre à des prix plus ou moins élevés, il est difficile d'entrevoir des possibilités d'améliorer les termes de l'échange du produit d'un pays avec de telles exportations.

De plus, il se peut que de nombreuses raisons sociales ou économiques incitent un pays à poursuivre ce type de production. Nul doute que le dicton d'Adam Smith sur les effets d'une spécialisation dans ce type d'activité ne s'applique pas ; mais il reste suffisamment de vérité dans cette maxime pour que le preneur de décision se le rappelle : « L'homme qui passe sa vie à effectuer quelques opérations simples, dont les effets sont les mêmes, ou presque les mêmes, n'ont pas d'occasion de développer sa compréhension, ou d'exercer son imagination pour trouver des solutions à des problèmes qui ne se sont jamais posés. Naturellement, il perd l'habitude d'un tel exercice et devient, règle générale, aussi stupide et ignorant qu'il est possible pour un être humain de le devenir... »<sup>78</sup>.

Le désir de ne pas être trop dépendant vis-à-vis les entreprises transnationales quant aux intrants, à la technologie, au « marketing » et à l'accès aux capitaux prend sa source dans le fait que sans indépendance et sans contrôle sur ces activités, les pays pauvres peuvent rester très longtemps une source passive de main-d'œuvre non spécialisée pour ces entreprises. Il est même possible qu'ils ne soient pas libres d'entretenir les relations qu'ils souhaitent avec d'autres pays sauf par l'intermédiaire de ces entreprises. A travers leur pouvoir et leur contrôle sur l'économie internationale, les entreprises transnationales et les gouvernements de leur pays d'origine peuvent influencer l'infrastructure internationale — les routes, les coûts de transport, les schémas de financement internationaux, les réglementations internationales et leurs mises en place, etc.

Une plus grande autarcie est nécessaire pour permettre aux pays moins développés d'influencer les événements internationaux dans leur

78. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, quoted in Stephen Marglin, « What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production », mimeo, août 1971.

propre intérêt. Cela s'applique d'autant plus dans le cas d'une stratégie et d'une politique nationales de développement. De ce point de vue, ce qui importe ce n'est pas de savoir si les firmes transnationales sont des « bons citoyens » ou non, c'est la question du contrôle. Il n'est donc pas surprenant qu'une grande dépendance vis-à-vis les entreprises transnationales ne laisse personne indifférent ni que la présence des firmes transnationales soit considérée comme un mal nécessaire, mais qu'on souhaite aussi temporaire que possible.

Ajoutons également que certains pays voient des avantages politiques à entretenir des relations étroites avec les entreprises transnationales. Benjamin Cohen trouve peu de raisons économiques pour encourager l'investissement direct dans le secteur manufacturier destiné à l'exportation. Il suggère que ces motifs peuvent se rattacher aux objectifs politiques des gouvernements impliqués<sup>79</sup>. Il note qu'en Corée du Sud et à Taiwan, les gouvernements ont voulu maintenir des relations politiques et militaires étroites avec les États-Unis et accroître la confiance des entreprises locales. En somme, alors que la plupart des pays moins développés considèrent le rôle politique des entreprises transnationales comme douteux ou négatif, certains le voient, à court terme du moins, comme positif.

#### 4. *Conclusions*

Il existe plusieurs sources de difficultés pour les pays moins développés dans les nouvelles activités axées sur l'exportation :

- (i) un degré de contrôle important du « marketing » par les entreprises transnationales — à travers les marques de commerce, la concentration des marchés dans le commerce de gros et/ou le commerce de détail, et autres barrières à l'entrée ;
- (ii) des marchés très imparfaits pour les technologies appropriées, avec des vendeurs occidentaux faisant face à une multitude de petits acheteurs mal informés originaires du Tiers Monde ;
- (iii) un grand nombre de pays à bas revenus cherchent à développer des exportations d'un type similaire, et par conséquent en concurrence — avec beaucoup moins de pouvoir de négociation que dans les cas où ils détiennent une ressource rare ou des droits d'accès au marché domestique — les uns avec les autres pour vendre leur main-d'œuvre et d'autres services à des firmes étrangères ;
- (iv) les fortes barrières tarifaires et non tarifaires envers leurs produits dans leurs marchés les plus importants, et les pressions politiques pour leur réduction ou leur suppression me-

79. Cohen, *op. cit.*, pp. 134-136.



nées par les entreprises transnationales à qui ils vendent leurs produits ;

- (v) l'absence de convention internationale ou de règle pouvant protéger les pays moins développés contre les traitements discriminatoires, le GATT ayant formellement autorisé de tels traitements dans le cas des textiles et n'ayant pas adopté de procédure pour éviter que de tels événements se répètent ;
- (vi) le cas fréquent des entreprises transnationales contrôlant le droit d'exporter des filiales ou des acheteurs de technologies en l'absence de loi internationale ou de convention prohibant de telles pratiques restrictives ;
- (vii) la faible capacité administrative et le faible pouvoir politique du gouvernement typique dans les pays moins développés qui rendent difficile la négociation des ententes avec l'étranger et le contrôle des entreprises transnationales.

Que ces difficultés soient assez importantes pour réduire ou annuler les gains de la « nouvelle division internationale du travail » ou non, il est certain que les politiques des gouvernements des pays développés et moins développés seront très importantes. En l'absence de mesure permettant de tenir compte de ces éventualités, il semble que ces difficultés soient en mesure d'engendrer une distribution des revenus très inégalitaire entre les pays moins développés et le monde industrialisé et de créer de nouvelles dimensions dans la dépendance économique et politique de ces notions.

Dans le développement de politiques pour améliorer les effets sur l'emploi, les revenus et la distribution des activités manufacturières destinées à l'exportation dans les pays moins développés, les points suivants semblent importants :

- 1) les entreprises transnationales jouent un rôle important dans le développement des activités secondaires axées sur l'exportation ; il est trompeur de ne s'intéresser qu'à leurs activités d'investisseurs directs ;
- 2) la distribution des gains du commerce et des flux de capitaux entre les firmes exportatrices et les pays exportateurs, de même qu'entre les firmes importatrices et les pays importateurs, peut être influencée par un pouvoir de négociation effectif accru face aux entreprises transnationales ;
- 3) les politiques dans les pays moins développés doivent être orientées de façon à s'assurer que les activités secondaires destinées à l'exportation, quelle que soit la fonction des entreprises transnationales, jouent un rôle dynamique dans le développement, en respectant les

objectifs particuliers des pays particuliers ; elle ne doit pas se développer selon les intérêts propres des entreprises transnationales ;

- 4) dans plusieurs pays, si l'accroissement de l'emploi et l'amélioration de la distribution sont les objectifs à atteindre, les activités secondaires axées sur l'exportation ne sont une condition ni nécessaire ni suffisante pour les réaliser.

G.K. HELLEINER.