

Département H

« Conditions d'un développement indépendant »

Bulletin de liaison N° 5

POLITIQUES D'INDUSTRIALISATION

**ORIENTATIONS ET PROGRAMMES
DE RECHERCHE**

JUILLET 1986

CRSTOM

Département H

POLITIQUES D'INDUSTRIALISATION

**ORIENTATIONS ET PROGRAMMES
DE RECHERCHE**

CFSTOM

S O M M A I R E

PRESENTATION	P. 05
ORIENTATIONS DE RECHERCHE	P. 09
EXTRAITS DE QUELQUES PROGRAMMES DE RECHERCHE	P. 29
LES DEBATS ACTUELS SUR LA QUESTION INDUSTRIELLE AMERIQUE LATINE, MAGHREB, ASIE DU SUD-EST	P. 65
BIBLIOGRAPHIE	P. 109
ANNEXE : ARGUMENTAIRE DE LA RENCONTRE ORGANISEE PAR L'EQUIPE LES 26 & 27 FEVRIER 1987	P. 115

PRESENTATION

Alors que les travaux sur les expériences d'industrialisation des Pays en Développement (PED) furent longtemps marginaux parmi les programmes des chercheurs en sciences sociales de l'ORSTOM, le thème des "stratégies d'industrialisation" était affirmé comme prioritaire à l'occasion de la réforme de l'Institut et du lancement de la nouvelle programmation scientifique au sein des départements.

Deux raisons principales à cette réorientation : d'abord, sur le plan théorique, la nécessité de combler une lacune en abordant pleinement ce secteur présenté comme fondamental dans les mécanismes d'accumulation, clé de l'ensemble des théories du développement ; ensuite, par rapport à l'intitulé du Département H "Conditions d'un développement indépendant" - et donc par rapport à son champ - l'impossibilité de laisser de côté un secteur essentiel des transformations sociales, au centre des options de politique économique, au coeur des débats sur l'autonomie et la dépendance.

Pour la constitution de cette équipe d'une dizaine de personnes, un effort important a été consenti en matière de recrutement, en jouant notamment sur l'ensemble de la palette des possibilités statutaires offertes. C'est ainsi qu'un recrutement dans le corps des chercheurs a été accordé trois années consécutives, que deux chercheurs du CNRS ont pu être accueillis sur postes d'expatriation, de même que trois allocataires sur bourses de 3ème cycle du MRT. Par ailleurs, un poste dit "d'accueil" destiné à des chercheurs étrangers a pu être utilisé pour des périodes courtes et des collaborations établies à l'occasion de travaux réalisés par des chercheurs extérieurs soutenus financièrement dans le cadre de l'enveloppe "accueil-débats".

Dans le dessein d'amorcer une dynamique collective pour cet ensemble relativement éclaté au départ, une première phase a été consacrée à la discussion des orientations générales et à l'élaboration des projets individuels et collectifs.

Parmi les éclairages et les tendances qui constituent dès à présent ce dénominateur commun ayant permis d'infléchir les programmes on peut noter la volonté :

- * de mettre l'accent sur les comportements des acteurs de l'industrialisation (Etat, entreprises, travailleurs) en liaison avec l'organisation socio-économique et les autres politiques sectorielles ;
- * de partir de situations concrètes permettant d'aborder la question fondamentale de la marge de manoeuvre des Etats-Nations. L'objectif étant d'analyser comment les PED ont joué, chacun à leur manière, de la dialectique contraintes externes/dynamiques internes ;
- * de prendre en compte la dimension historique des processus d'industrialisation en mettant en évidence les ruptures, les changements ou les inflexions des stratégies nationales et leurs répercussions sur les structures.

Les programmes eux-mêmes sont conduits prioritairement dans trois zones géographiques : Amérique Latine, Maghreb, Asie du Sud-Est.

Cette dispersion tient pour partie à la composante "coopération" du travail de recherche propre à l'ORSTOM, en ce sens que les programmes retenus sont d'abord ceux qui émanent d'une demande de nos partenaires dans les pays hôtes et qui font l'objet d'un accord réciproque sur le contenu de la recherche. Elle tient aussi, essentiellement, à une volonté d'assurer au niveau du groupe, une dimension comparative dans l'étude des thèmes prioritaires collectifs. Cette méthode requiert un éventail de cas nationaux, dans des aires géographiques différenciées, concernant des pays de taille, de contextes historiques et sociaux, de performances économiques divers.

* * * * *
* * *
*

Ce bulletin a pour objectif de présenter ces choix, approches et programmes et appelle réactions et commentaires. Il regroupe quatre types de textes : les propositions d'orientations générales, des extraits des programmes de recherche, des articles présentant l'actualité des débats sur la politique industrielle en Amérique Latine, au Maghreb et en Asie, une analyse bibliographique. Il se termine par une présentation de l'argumentaire de la rencontre que l'équipe organise les 26 et 27 février 1987 à Paris sur "Economie industrielle et stratégies d'industrialisation dans le Tiers-Monde".

Ière PARTIE

ORIENTATIONS DE RECHERCHE

Alain VALETTE

ORIENTATIONS DE RECHERCHE

Conformément aux recommandations formulées lors des propositions pour la création d'un Département sur les "Conditions d'un développement indépendant", la constitution de l'équipe de recherche "Politiques d'industrialisation" s'est faite rapidement - à l'échelle-temps d'un organisme de recherche - et sur un mode volontariste. Mais afin de doter cette équipe d'une taille significative, les recrutements et accueils réalisés étaient caractérisés par l'intégration de chercheurs souvent déjà engagés sur des programmes antérieurs, avec sujets, objectifs, méthodes divers.

Au nom d'une hypothétique problématique unitaire, susceptible de se transformer rapidement en carcan répulsif, il ne pouvait être question de bloquer ces projets individuels pour les soumettre de manière coercitive à un moule uniforme. Si le problème était bien de donner un contenu scientifique et collectif au terme d'équipe, la démarche fut progressive et négociée, vers la recherche d'idées directrices, d'une trame minimale qui, dans l'immédiat, permettaient d'infléchir les travaux en cours et, plus tard, fonderaient les programmes ultérieurs.

Les orientations qui suivent peuvent être considérées comme la formalisation de ces référents et de ces choix, parfois implicites. Elles donnent une cohérence aux programmes et, comme toutes propositions d'orientations, appellent approfondissements et correctifs.

le cadrage initial se réfère, d'une part, à une série de constats concernant aussi bien la réalité des dynamiques industrielles des pays en développement que les limites de la théorie économique à en rendre compte (partie 1), d'autre part, à l'ancrage de l'équipe dans un Département dont l'objet est la réflexion sur les conditions de l'indépendance dans le développement (partie 2). La thématique dont relèvent les projets individuels ou d'ensemble (partie 4) a été conçue comme la suite logique d'un questionnement scientifique, somme d'interrogations articulées et hiérarchisées posées aux processus d'industrialisation des pays en développement (partie 3).

Deux remarques auparavant. L'élaboration d'une charte-problématique n'est assurément pas le seul moyen de structurer une équipe de recherche. Une pratique tout aussi positive nous semble être la fixation d'objectifs collectifs, de nature diverse -contrats, ouvrages sur un thème, organisation de rencontres et séminaires-, passages obligés qui ont l'intérêt de l'apprentissage du travail en commun. De telles opérations sont dès à présent en cours.

A ceux qui déploieraient le caractère trop strictement

"économiste" de ces orientations, il sera répondu qu'il s'agit d'un choix explicite que l'on peut relier, après coup, à deux préoccupations. La première est la quête d'une reconnaissance du groupe envers la communauté scientifique, naturellement d'abord dirigée vers les autres équipes d'économie industrielle. N'est-il pas légitime, le souci de s'affirmer comme des spécialistes vis à vis de partenaires eux aussi spécialisés ? La seconde est d'ordre interne : la convergence réclamée des approches progressera davantage si elle valorise le dénominateur commun initial aux chercheurs, à savoir leur appartenance à la discipline Economie Politique, quelles que soient les divergences idéologiques et analytiques. Au demeurant, les ouvertures multidisciplinaires existent...

* * * * *
* * * * *
* * *
*

1) DES THEORIES A L'EPREUVE DES FAITS...

Dans le domaine de l'industrialisation des pays du Tiers-Monde, le temps des certitudes est bien révolu. Voici celui des doutes, fondamentalement lié au double constat d'une différenciation des économies dites en développement et de l'incapacité des modèles théoriques à expliquer ces divergences.

La remise en cause de la voie industrialiste du développement est indépendante et antérieure à la crise de l'économie mondiale de ces dernières années. En Amérique Latine, par exemple, dès la fin des années soixante, un débat global s'engageait sur la portée et le bilan des expériences d'industrialisation volontaristes. Dès cette époque, et bien que, dans la plupart de ces pays, la croissance des activités industrielles se poursuive à un rythme supérieur à celui des PIB, les interrogations se multiplient face à la limitation des marchés internes, aux faibles capacités d'entraînement de la demande, aux difficultés d'intégration des filières, aux déséquilibres structurels des balances commerciales. Plus radicalement, les critiques portent sur les modèles socio-économiques qui s'instaurent, associant dépendance technologique, diffusion de comportements de consommation imitatifs, blocage du couple offre/demande.

Si la référence à un schéma développementariste fondé sur l'industrialisation est battue en brèche, la réflexion et les politiques économiques s'ouvrent à des notions nouvelles telles que le développement autocentré, endogène, intégré, internalisé, etc... Cette rupture reflète une prise de conscience sur les questions essentielles de l'autonomie alimentaire, de l'urbanisation galopante, de l'incapacité des activités dites modernes à intégrer les générations de demandeurs d'emplois, de la répartition des revenus et de la justice sociale. Du moins le débat conserve-t-il le mérite et l'intérêt de concerner des options majeures de toute stratégie de développement : place du marché et de l'interventionnisme étatique, politique des revenus et partage investissement/consommation, degré et formes d'ouverture sur l'extérieur, concentration spatiale des activités et des hommes.

Le renversement de la conjoncture mondiale et la crise financière généralisée du début des années quatre vingts ont considérablement déplacé les priorités. Il ne s'agit plus de concevoir des stratégies, de définir de grandes orientations pour le long terme, mais de gérer, de parer au plus pressé, c'est à dire de mettre en place des recettes de court terme pour tenter de rétablir les équilibres perdus : balance commerciale, balance des capitaux, marché de l'emploi, inflation.

Parallèlement, l'éclatement du bloc des pays du Tiers-Monde - si tant est que cet ensemble ait jamais eu une homogénéité - s'impose à l'économie mondiale. Des PMA (pays les moins avancés) aux NPI (nouveaux pays industriels), cette différenciation des pays en développement est un fait majeur, qui porte aussi bien sur des tendances, en taux de croissance, que sur des niveaux, en termes de PIB/habitant ou de degré d'industrialisation. Sont concernés tous les continents, tous les types d'échanges : non seulement les produits manufacturés de consommation courante, mais aussi les biens d'équipement, les capitaux, les technologies les plus diverses, voire les plus complexes.

Cette concomitance d'industrialisations périphériques performantes ici, de blocages extrêmes ailleurs, avec toutes les situations intermédiaires, constitue une réalité fondamentale qui interpelle l'économiste. Car, au delà des conséquences sur un nouveau partage économique mondial, sont en oeuvre des dynamiques, des mécanismes, des formes d'organisation, des processus sociaux dont les théories dominantes sont incapables de nous rendre compte.

Pour les tenants d'une approche que l'on qualifiera, sans doute de manière un peu globalisante, d'évolutionniste, l'analyse du développement et de l'industrialisation doit se faire en référence à l'expérience passée des pays actuellement industrialisés et toute théorie de la croissance doit viser à la détermination des phases et des combinaisons de facteurs qui permettront de franchir ces étapes. Traduite en politique économique, cette approche conduit à rechercher la conjonction de paramètres, au premier titre desquels le taux d'investissement, qui entraînerait automatiquement une série d'effets positifs et cumulatifs. Foncièrement mécaniciste et quantitativiste, la démarche privilégie le taux de croissance du PIB et sa structure (en particulier le poids du secteur secondaire) pour caractériser le développement. Si la constatation des carences initiales en facteurs présumés "déclenchants" - capital, technologie, main d'oeuvre qualifiée - conduit ces auteurs à prôner des options résolument libre-échangistes, il semble abusif de les qualifier globalement de "néo-classiques" dans la mesure où nombre d'entre eux recommandent aussi une intervention forte de l'Etat, précisément pour assurer la réunion des facteurs rares.

Il n'en reste pas moins que ces analyses comportent deux handicaps principaux : elles minimisent les rapports de force et les distorsions introduites par la place des PED dans l'environnement politique et économique international ; elles sur-estiment le caractère automatique et multiplicateur de l'investissement ou des

créations d'activités industrielles. Si elles rendent compte, pour partie, des succès des NPI, elles n'expliquent pas les échecs d'industrialisation de la majorité des pays du Tiers-Monde.

L'autre ensemble d'interprétations de l'industrialisation des PED met en exergue, à l'inverse, les mécanismes de domination et d'exploitation et ne considère, dans les croissances industrielles des nations du Tiers-Monde, que de simples réalités locales d'un processus planétaire : l'extension du mode de production capitaliste. Ce courant, dit de la dépendance ou de la théorie de l'internationalisation du capital, recourant fréquemment aux concepts et aux outils de l'analyse marxiste, conjugue le sous-développement des uns (la périphérie) au développement des autres (le centre), dans un processus historique unique, marqué par des phases d'intégration croissante, du domaine des échanges de produits à celui des capitaux. Là où les néo-classiques insistent sur les avantages comparatifs associés aux dotations en facteurs, favorisant l'émergence d'activités tournées vers l'exportation, les tenants du "mode de production global" vont mettre l'accent sur les modalités d'extension des rapports de domination dans trois sphères principales : celle du commerce international des produits, celle de l'internationalisation de la production (création de filiales pour la délocalisation de certaines industries du centre vers la périphérie), celle de la domination technologique ; le centre se réservant les activités les plus riches en techniques avancées. Les espaces-nations se transforment en "formations sociales", certaines hégémoniques (USA, Japon), d'autres dominées (majorité des pays du Tiers-Monde), d'autres étant dites intermédiaires, autonomes (pays européens) ou relais (NPI).

De nombreux travaux relevant de cette approche globale furent d'un intérêt primordial dans l'analyse des mécanismes du sous-développement, surtout - paradoxalement - au niveau national quand ont été mis en évidence les blocages de croissance liés à la concentration des revenus ou les effets de la dépendance technologique sur une utilisation inadéquate des facteurs de production disponibles. Par contre, en figeant l'économie internationale dans des rapports de classes transnationalisés et en limitant l'industrialisation des PED à un résultat d'une stratégie mondiale du capital des pays industrialisés, cette démarche occulte les spécificités et les dynamiques internes des PED. Dans la majorité de ces pays, et depuis longtemps, l'Etat comme les bourgeoisies nationales ne sont plus le simple relai des rationalités et des pratiques du capitalisme international : ils participent, avec des degrés de liberté affirmés, à la mise en place de structures productives propres et à la transformation de leurs sociétés.

Les ouvrages exposant en détail ces diverses approches sont suffisamment nombreux pour que l'on ne s'attarde pas davantage sur leur présentation. Si le débat théorique reste dominé par ces deux discours, il est tout aussi important de noter que nombreuses sont maintenant les équipes de recherche qui font le constat de l'inaptitude de la théorie actuelle du développement à rendre compte de la différenciation des PED. En particulier, la désindustrialisation en oeuvre dans certains pays d'Amérique Latine et le phénomène des NPI

ont ouvert des débats novateurs, en même temps que révélateurs des impasses théoriques présentes.

Certes les approches et les centres d'intérêts demeurent divers. Certains continuent de privilégier les relations internationales dans les stratégies de développement (le "complexe transnational"); d'autres mettent l'accent sur le niveau intermédiaire (dit "méséo-économique") de la branche dans l'interface économie mondiale/secteur national, d'autres encore dissèquent les conditions socio-économiques de la réalité des NPI (et s'interrogent sur leur exemplarité). Mais toutes ces équipes ont en commun :

- de rejeter les schémas globalisant pour au contraire s'attarder sur les différences ;
- de privilégier les modes d'articulation entre économie internationale et appareils industriels nationaux ;
- de prêter attention au poids des dynamismes internes dans l'explication des situations présentes de réussite ou d'impasse.

Si l'équipe "politiques d'industrialisation" de l'ORSTOM est, pour si peu que ce soit, héritière d'une tradition de recherche -sans doute en grande partie liée aux conditions et pratiques de travail des économistes de l'Institut-, c'est à l'évidence vers l'approfondissement de ces conditions spécifiques des industrialisations nationales, de ces dynamismes internes, de la gestion des marges de manoeuvre, quelle doit s'engager.

2) ... A LA DEFINITION DE L'OBJET DE RECHERCHE

Pour définir le contenu général de la recherche d'une équipe travaillant sur les politiques d'industrialisation des PED, annoncer que ses travaux portent sur la mise en place et l'évolution des activités productives du secteur secondaire -que les normes en soient nationales ou onusiennes- ne suffit certainement pas. Thèmes, approches, niveaux sont trop divers pour que l'on puisse se dispenser de cerner davantage les champs et les sujets.

Cette démarche progressive vers une plus grande précision de l'objet de recherche comporte trois temps : d'abord une réflexion sur la pertinence de la notion d'indépendance en matière de développement, ensuite une constatation sur la convergence des voies d'industrialisation (il ne s'agit plus ici de constructions théoriques mais des chemins observés de la croissance industrielle), enfin l'affirmation que l'analyse des faits de dynamiques internes est la plus prometteuse.

Il y a bien souvent de l'incantation dans l'emploi des mots indépendance ou développement indépendant. Certes, toutes les politiques de développement participent à un objectif de renforcement des conditions économiques de l'indépendance et visent à réduire l'écart de cette notion entre sa réalité politique et sa dimension économique. Mais si s'interroger sur les "conditions d'un

développement indépendant" est synonyme de recherche sur les voies et les moyens d'une minimisation des relations entre pays, le contre sens est évident. Même quand ils se démarquent explicitement de l'autarcie, on peut avec raison se demander si les discours sur le développement autocentré, endogène, réapproprié, ne participent pas d'une négation irréaliste de l'appartenance de tous les espaces-nations, du Nord et du Sud, à un même ensemble : l'économie mondiale. Notre postulat est alors le suivant : l'intégration au système économique mondial est une réalité, ce ne sont pas les conditions d'un développement indépendant qu'il importe d'analyser, mais les modalités de l'interdépendance susceptibles de créer les facteurs rendant possible le développement des pays du Tiers-Monde.

L'ouverture sur l'extérieur est une donnée et une nécessité. L'emploi du qualificatif périphérique pour caractériser les économies du Sud, n'est pas sujétion à une mode, il a pour but de mettre l'accent sur le fait que :

- Une économie sous-développée est un système ouvert, c'est à dire un ensemble en interaction dynamique, en relation constante avec un environnement économique et politique. Cette approche diffère sensiblement de celle des "dépendantistes" puisque l'accent est alors mis sur les échanges, les influences réciproques, les réactions variées, y compris l'assimilation/adaptation, et non plus des relations figées de causalité univoque entre un centre et une périphérie.
- Sans cette ouverture sur l'extérieur, aucun progrès économique n'est possible, quelle que soit la taille du pays (voir les nouvelles orientations des politiques économiques chinoise ou indienne). Comme tout mode d'organisation, l'ouverture se traduit par des avantages et par des coûts, les stratégies de développement visant à maximiser les premiers et limiter les seconds.

Dans cette optique, la question clé -objet de recherche à privilégier- porte sur la marge de manoeuvre et les conditions de gestion par les PED de leur insertion dans l'économie mondiale, à ses différents niveaux du commerce, de la production et de la technologie, du capital financier. La problématique du développement ne se pose pas en référence à un objectif d'isolement ou d'autonomie, elle se pose en terme de maîtrise des rapports à l'extérieur. Cette position est encore renforcée par le constat de la diffusion généralisée du mode de vivre "occidental" : sauf à considérer que leurs citoyens doivent renoncer à accéder aux divers produits auxquels ils aspirent -et par conséquent à soutenir des régimes dictatoriaux qui, seuls et en vain, ont tenté cette rupture- les pays du Tiers-Monde sont conduits à gérer l'adaptation de leurs structures de production à des profils de demandes internes et externes.

L'industrialisation est une réponse utilisée par tous les pays car elle est une condition première de l'interdépendance maîtrisée. Cependant, les situations nationales étant multiples, et dans le temps et dans l'espace, les voies de l'industrialisation ont

été diverses. Tantôt, l'accent a été mis sur l'intégration par le commerce extérieur dans le cadre de politiques d'importations et de promotion des exportations de produits manufacturés, tantôt ce sont les transferts d'activités vers l'espace national qui ont été recherchés par un mécanisme de substitution aux importations, tantôt on a recouru massivement à l'acquisition de technologies étrangères pour créer des complexes industriels financés localement. Si les cheminements sont pluriels, il est important de noter qu'ils sont tous empruntés à une phase ou à une autre des processus nationaux d'industrialisation, et même, de plus en plus souvent, simultanément.

C'est un autre objet de recherche essentiel : à quelles étapes, pour quelles raisons, selon quelles modalités, ces voies d'industrialisation se succèdent-elles et se complètent-elles ? Il s'agit là de l'analyse des inflexions et des ruptures dans les politiques d'industrialisation et de leur inscription dans les mutations de l'appareil industriel (car des choix de politique industrielle sont une chose, leur traduction au niveau des structures du secteur secondaire une autre).

La substitution aux importations, schéma initialement suivi par de nombreux pays d'Amérique Latine, mais également par des pays d'Afrique ou d'Asie comme Taiwan et la Corée du Sud, a démontré ses limites. Le modèle concerne dans un premier temps la production de biens de consommation finale, puis progressivement certains biens intermédiaires, beaucoup plus rarement les équipements. Ces activités industrielles ont pour dénominateur commun une forte protection vis à vis de la concurrence extérieure -et son corollaire, une faible compétitivité qui les rend peu mobilisables pour l'exportation- et l'utilisation de techniques peu capitalistiques. L'étroitesse de la demande finale interne, les répercussions sur les balances commerciales par les importations de biens d'équipement liées, les résistances à l'intégration des filières constituent alors des blocages fréquemment analysés. Le passage à une seconde génération d'industries substitutives d'importations, portant sur les inputs industriels et les biens d'équipement se heurte à trois types de difficultés : un problème de dimension car les industries amont supposent des seuils de rentabilité élevés, un problème d'emploi car elles requièrent à la fois moins de quantité de travail (et plus de capital) et des emplois plus qualifiés, un problème financier car les investissements y sont beaucoup plus lourds.

Simultanément ou successivement (en Amérique Latine au milieu des années soixante), pour surmonter les blocages économiques, financiers et sociaux de l'import-substitution, la plupart des PED ont cherché à mobiliser leurs ressources pour la promotion d'exportations. En fait, cet autre schéma revêt deux aspects bien distincts : d'un côté un effort de transformation et de valorisation de ressources naturelles, agricoles ou minières, afin d'accroître les valeurs ajoutées nationales ; de l'autre, une insertion dans la Division Internationale du Travail (DIT) en jouant sur une forte disponibilité du facteur travail et sur des coûts salariaux comparativement attractifs, les deux politiques n'étant pas antinomiques. Ces deux modalités s'inscrivent dans une approche libre-échangiste, ce qui signifie une croissance impulsée par la demande externe et une

compétitivité garantie, avec ses conséquences sociales sur les rémunérations et les conditions du travail. Cependant, les formes de leur mise en oeuvre diffèrent : dans le premier cas, l'articulation entre les secteurs de l'économie interne et les créations d'entreprises peuvent être réalisées par des acteurs nationaux (Etat, entrepreneurs privés) ; dans le second cas, la sous-traitance internationale ou la promotion d'exportations autonomes vers les pays industrialisés nécessite l'implantation, ou à tout le moins, une collaboration des firmes nationales étrangères, dans le domaine industriel ou commercial.

Une autre voie d'industrialisation a pris pour référence les séquences supposées d'effets d'entraînement générés par un ensemble d'activités industrielles lourdes, dites industrialisantes, particulièrement dans les branches métallurgiques, mécaniques, chimiques et de l'énergie. Avec pour modèle des matrices interindustrielles achevées, la priorité est alors donnée aux industries les plus motrices par les échanges créés, qui ont aussi le double handicap d'être intensives en capital et de technologies complexes. Les principales relations recherchées concernent le secteur agricole (machinisme, fertilisants) et les industries de transformation avec la fourniture de biens d'équipement et de semi-produits amonts. Ce modèle qui suppose une gestion planifiée de l'économie et une rente financière préalable pour assurer des investissements coûteux en devises, a été source de nombreuses désillusions : surcapacités généralisées, faibles productivités, technologies non maîtrisées, inadaptation et mauvaise qualité des produits, etc...

Quelles que soient les parts respectives du marché et de la planification, ces voies d'industrialisation traduisent des modes volontaristes d'articulation des économies nationales au monde international, dans toute la gamme des domaines : commercial, financier, technique ou productif. La réalité des processus d'industrialisation des PED montre que l'interdépendance, si elle est une variable incontournable, n'est pas une donnée figée, non manoeuvrable. L'insertion à l'économie mondiale est "gérable", gestion qui renvoie à des décisions, des comportements qui relèvent de stratégies nationales.

C'est certainement cet aspect fondamental des industrialisations que les chercheurs de l'ORSTOM doivent privilégier. Leurs conditions de recherche, par des affectations de longue durée en collaboration avec des partenaires locaux, leur donnent l'opportunité de pratiquer des analyses fines, sur des situations concrètes, c'est à dire des cas précis et identifiés. Si d'autres collectifs de chercheurs se penchent davantage sur les lois technico-financières transnationales, sur les inflexions et les restructurations de l'économie mondiale, sur les "contraintes externes", le champ des conditions internes - économiques mais aussi sociales et politiques - dans lesquelles les activités industrielles nationales ont pu croître, se diversifier ou stagner, reste un domaine insuffisamment exploré. L'objet de recherche de l'équipe "politiques d'industrialisation" portera prioritairement sur les modalités, les phases et les facteurs spécifiques qui témoignent d'une marge de manoeuvre des Etats. Il

s'agit de démontrer que les processus d'industrialisation des PED ne sont pas seulement des sous-produits des tendances générales de l'économie mondiale, mais plutôt le résultat de choix, d'actions, de stratégies de la part d'Etats et qui renvoient à leurs organisations sociales, leur histoire, leur dynamismes. Par rapport à un environnement externe qui constitue une donnée il importe de s'intéresser aux différences, aux spécificités dans les mécanismes et les résultats de l'industrialisation.

3) DU QUESTIONNEMENT ...

Au coeur de la problématique de l'industrialisation des PED, se placent les rapports entre trois sphères : en premier lieu, les politiques industrielles qui ne sont pas des créations ex nihilo mais un arbitrage entre des options et des contraintes ; en second lieu, l'évolution des structures ou appareils industriels ; enfin le mode d'organisation sociale de la production correspondant à une forme historique donnée de la société.

Un concept central peut rendre compte de ces interrelations dans une perspective dynamique : l'accumulation du capital.

Les économistes se font parfois ingénies à obscurcir un schéma qui, certes, met en jeu quantité de variables qui ne sont pas toutes strictement économiques, mais est fondé sur un processus relativement simple : des facteurs de production - essentiellement du capital fixe, du travail, et des techniques - sont combinés dans des opérations de production qui permettent de dégager une valeur supplémentaire, créatrice de revenus. Ce sur-produit, ou produit excédentaire, est partagé entre différents groupes d'agents économiques - en gros, l'Etat, les travailleurs et les propriétaires du capital - dans le cadre de ce que les comptables nationaux appellent des opérations de répartition. Selon le mode de partage de cet excédent, c'est-à-dire en fonction de la nature de son appropriation, les proportions varieront entre une utilisation à des fins directement productives, par augmentation de capital fixe, ou un emploi tourné vers la demande finale de consommation, ou des dépenses socialisées (santé, formation, infrastructures). En tout état de cause, l'accroissement du marché et les gains de productivité résultant de l'incorporation de techniques plus performantes lors de l'augmentation de capital, permettent de relancer des opérations de production qui vont se diversifier et se complexifier. La croissance est impulsée par la réintégration dans le circuit économique, en phases successives, de ces accumulations de capital, de ces gains de productivité, de ces élargissements de la demande. Dans une économie ouverte, les modalités d'allocation de l'excédent mettent en jeu des transferts de revenus entre agents, entre secteurs, entre pays.

Depuis longtemps mise à contribution pour l'analyse du sous-développement, l'étude de l'accumulation a été enrichie par des travaux récents sur la crise des pays industrialisés. Travaux qui ont eu pour intérêt essentiel de mettre en évidence le fait qu'un "régime d'accumulation" associe en réalité un mode d'allocation du produit excédentaire entre consommation et accumulation et un mode de régulation (dit monopoliste lorsqu'il est mis en oeuvre par la puissance publique, dit concurrentiel quant il est réalisé par le marché), concept qui évoque cet ensemble de pratiques, procédures, cadres institutionnels qui assurent la permanence du mode d'accumulation.

Que l'on ne se méprenne point ! Le rappel d'un schéma général - et celui de l'accumulation du capital nous semble le plus riche et le plus pertinent -, ne remet pas en cause les choix annoncés plus haut en faveur de l'analyse des spécificités, des différences,

des marges de manoeuvre particulières et des conditions concrètes de l'industrialisation au sein des pays. Il s'agit bien d'étudier les expériences d'industrialisation pour elles mêmes : quelles productions, par quels agents, selon quelles phases, avec quelles formes de mobilisation du travail ? Cette référence à une trame analytique n'a pour but que de dégager la hiérarchie des questions fondamentales. Parmi celles-ci on mettra en exergue :

* Le problème de la transition ou la dynamisation du système productif. Il est primordial de considérer l'horizon temps des processus de développement et en particulier les étapes et les ruptures dans l'évolution de l'appareil industriel. Précisément, le schéma de l'accumulation permet d'intégrer l'approche diachronique et de mettre l'accent sur les caractéristiques d'extension du mode de production dominant (capitaliste) ou sur les dysfonctionnements qui en limitent l'élargissement. L'emploi des notions de transition et perspective historique vise à insister sur le nécessaire long terme quand est posée la question des propriétés dynamiques internes des systèmes économiques nationaux. L'objectif n'est pas seulement de dresser un bilan entre des flux ou des rapports de force favorables ou défavorables dans une conjoncture donnée, mais de savoir si le secteur industriel, l'organisation, les structures et les stratégies qui le caractérisent, permettent au non la transition vers une situation de dynamique auto-entrenue par :

- la création d'activités et d'un milieu moteurs ;
- l'apprentissage, c'est-à-dire l'acquisition d'un savoir-faire ;
- le renforcement de la maîtrise que les pays ont de leurs choix stratégiques.

Le modèle d'industrialisation est-il apte à créer des capacités cumulatives propres ? Est-il susceptible d'assimiler et d'engendrer des savoir-faire internalisés et donnant des gains de productivité ? Se traduit-il, en dynamique, par un accroissement de la marge de manoeuvre du pays ? Ce sont trois interrogations fondamentales auxquelles doivent répondre nos analyses de l'industrialisation des PED.

* L'identification et le comportement des acteurs économiques. L'indispensable observation des mutations des appareils industriels doit être couplée à une étude systématique des acteurs de l'industrialisation. L'économiste ne peut faire l'impasse sur les mutations des activités, de la production, des emplois, de la valeur ajoutée, des investissements, de tous ces indicateurs qui reflètent une dynamique industrielle. Pour autant, il est essentiel que cette entrée par les transformations structurelles soit associée à un repérage sur la nature des acteurs, leurs rationalités, leurs choix, leurs comportements. Ces stratégies d'agents méritent d'être abordées simultanément à plusieurs niveaux. Celui de l'entreprise où les options déterminantes pour la croissance et l'accumulation sont prises : partage de la valeur ajoutée, affectation des profits, technologie, etc... Celui de la branche car celle-ci est, d'une part, l'échelon pertinent pour rendre compte des articulations (ou de leur défaut qui, précisément, entraîne les blocages) entre les stades de

transformation ; d'autre part, elle est le meilleur niveau pour saisir les contraintes techniques. Le niveau national où l'Etat intervient pour orienter des domaines aussi influents que le taux d'ouverture sur l'extérieur, la place des secteurs privé et public, la régulation par le marché ou la réglementation, le contenu du rapport salarial.

* L'ajustement entre profils d'offre et de demande. Disponibilités en facteurs, technologies et demandes sont trois éléments de base d'un modèle de développement. Leurs poids, leurs structures et leurs évolutions sont rarement en harmonie dans les PED. Les travaux sur le cercle vertueux des "trente glorieuses" des économies des pays industrialisés ont clairement démontré l'effet majeur des interrelations efficaces entre gains de productivité, accroissement de la demande dans ses diverses composantes (biens en capital, produits intermédiaires, produits de consommation finale) et les réponses de l'appareil de production. A l'inverse, dans les PED, l'inadaptation des technologies aux conditions locales de dotation en facteurs, et les limites de la demande interne tant en niveau qu'en structure, sont à l'origine de distorsions qui limitent les mécanismes d'entraînement réciproque. Conséquence de transferts mimétiques de techniques peu adéquates ou résultat d'effets d'imitation dans le comportement des ménages, les industries locales sont souvent incapables de répondre positivement à l'évolution des biens demandés. L'analyse précise de processus d'accumulation à l'échelle nationale doit permettre d'expliquer les facteurs, l'ampleur et les répercussions de ces déséquilibres production/consommation. En la matière, l'attention s'est davantage portée, jusqu'à présent, sur la dialectique répartition des revenus - offre industrielle que sur l'impact des comportements des demandeurs, consommateurs ou firmes. Par exemple, tous les travaux sur la substitution aux importations en Amérique Latine ont insisté sur la dérive du modèle suite à l'extrême concentration des revenus et l'orientation conséquente de la production vers des biens de consommation spécifiques. Il serait tout aussi capital d'aborder la question du processus de création d'un besoin, sa traduction en demande sociale et monétaire et de l'aptitude de l'appareil de production à y répondre.

* Le problème de l'extension du rapport salarial et de son institutionalisation. Alors qu'aucun pays n'échappe à la montée du salariat, les travaux sur le secteur non structuré qui se sont développés ces dernières années ont mis en lumière l'extrême variété des formes de mobilisation du travail, le maintien et parfois l'émergence de toute une palette de rapports sociaux au sein des activités de production. Le rapport salarial prend dans les PED des formes différentes de celles des pays industrialisés et, par rapport à l'objectif de focalisation sur les spécificités évoqué plus haut, le problème du salariat nous paraît impliquer trois séries de questions : quel est son rythme de progression et quelles sont les raisons de sa croissance différentielle selon les pays et les branches d'activités ? Quel contenu recouvre-t-il et, en particulier, quel est son degré d'institutionnalisation aussi bien en ce qui concerne les niveaux de rémunération que les conditions de travail ? Quelles formes d'articulation avec les autres types de rapports sociaux sont en oeuvre, et quelles en sont les conséquences sur la socialisation des revenus.

La progression du salariat est, au premier degré, un indicateur de modernisation de l'appareil productif (pas nécessairement de sa plus grande efficacité...). C'est également un moteur fondamental de la transformation sociale dont l'impact sera variable selon que la gestion du rapport salarial sera libre ou réglementée. De nombreux facteurs, aussi bien économiques que sociaux, vont peser sur cette gestion, sur le taux et l'évolution des revenus, sur les garanties et la protection sociale du travailleur du secteur moderne. Parmi les plus importants : l'offre excédentaire permanente de facteur travail, les pressions à la baisse des prix agricoles, l'influence du secteur informel urbain au double effet des taux de rémunération de sa propre main d'oeuvre et du prix des produits concurrents offerts, la faiblesse de l'organisation syndicale, etc. En terme de dynamique d'industrialisation, quelle balance peut-être faite entre les effets favorables de cette plasticité du rapport salarial (par rapport à la DIT) et ses conséquences négatives au plan social et économique (fordisme bloqué) ?

4) ... A LA THEMATIQUE

Sur le chemin de la mise en place d'une équipe de recherche visant une réelle cohérence et une dynamique propre, l'étape de définition des priorités thématiques est déterminante. Comme il a été précisé en introduction, les provenances diverses des membres de l'équipe, le rythme élevé des recrutements et collaborations, l'engagement de certains sur des programmes antérieurs ont conduit à concevoir cette thématique comme un cadre structurant, une volonté de centrer les résultats à venir, un objectif d'intégration des programmes individuels pour le futur proche.

Les critères de détermination des thèmes à privilégier ont été de trois ordres :

- Premièrement, la prise en compte des arguments, questions, niveaux mis en avant dans le schéma d'analyse de référence : il va de soi que les thèmes doivent s'intégrer au questionnement retenu, apporter des éléments de réponses aux questions principales posées plus haut.
- Deuxièmement, les pratiques de recherche inhérentes aux objectifs et modes de fonctionnement de l'ORSTOM. On fait allusion, par exemple, à la présence effective des chercheurs dans les pays étudiés, à la composante coopération - qui implique le choix de domaines d'intérêt commun avec des partenaires locaux -, à la nécessité d'ouverture vers d'autres disciplines, aux possibilités de comparaison entre pays.
- Troisièmement, le refus d'opposer recherche fondamentale et recherche finalisée. La discussion sur les hypothèses, les concepts, les outils et la préoccupation de renouvellement du débat général sur l'industrialisation des PED n'est pas incompatible avec l'étude de problèmes concrets de développement ni avec un souci d'utilisation des

connaissances par un dialogue entre chercheurs et praticiens du développement.

Un arbitrage entre ces nombreux paramètres et l'affirmation de volontés ont amené à retenir, à moyen terme, c'est-à-dire pour les deux années à venir, les trois thèmes prioritaires suivants :

1) Les bilans d'expériences nationales d'industrialisation.

Dans une perspective résolument historique et macro-économique, il s'agit de dresser le bilan des processus concrets d'industrialisation de quelques pays témoins. Ces bilans concernent l'étude des modifications des structures et des politiques industrielles et débouchent sur un diagnostic des conditions actuelles de poursuite ou d'interruption de la croissance. En conséquence, la grille d'analyse comporte plusieurs entrées :

- . La mise en place progressive des appareils industriels. Sur longue période, les dynamiques d'accumulation entraînent des modifications dans la répartition des activités (entre branches, sections), la population des entreprises (selon la taille, le statut privé ou public, la nationalité d'origine des capitaux), la combinaison des facteurs de production. Les composantes de la demande (finale, intermédiaire, en équipements, en exportations) et les conditions de l'offre et du coût des facteurs sont des variables clés de ces dynamiques, au même titre que les stratégies des agents (firmes, Etat).
- . L'évolution du poids du secteur industriel "moderne" et les spécificités de sa coexistence avec le secteur agricole ou l'informel urbain. Si les régimes d'accumulation des PED ont une caractéristique commune, c'est bien cette hétérogénéité des modes de produire dont les effets se font sentir sur les conditions mêmes de fonctionnement du secteur industriel productiviste (par exemple, par le biais de l'affectation des gains de productivité ou du partage de la valeur ajoutée).
- . L'analyse des politiques industrielles publiques. Une attention particulière est portée au repérage et à la signification des ruptures dans les stratégies d'industrialisation. En effet, les objectifs, le poids, les modalités de l'intervention de l'Etat varient selon les pays, mais également selon les périodes à l'intérieur d'un pays. Il convient d'insister sur ces modifications dans les choix et les pratiques et de les mettre en situation, en particulier par rapport à un contexte socio-politique et à un environnement international.
- . Les nouvelles conditions de l'industrialisation. Dans la partie prospective de ces bilans-diagnostic nationaux, est pris en compte le constat que, ni les modèles d'industrialisation des pays aujourd'hui développés, ni les voies d'industrialisation des PED des années cinquante ou soixante, ne sont actuellement reproductibles. Les

politiques nationales d'industrialisation à concevoir en 1986 sont obligées d'intégrer de nouvelles données : entrée en force de technologies mettant en péril des branches entières, émergence de pays concurrents sur des marchés traditionnels d'exportation, rôle des firmes multinationales dans les délocalisations d'activités, mobilisation des secteurs industriels pour le rééquilibrage des balances des paiements, ce qui implique compétitivité, donc prix maîtrisés et respect de normes de qualité, etc...

Les produits scientifiques attendus des travaux menés sur ce thème sont de deux sortes : d'une part, des analyses comparatives sur des expériences d'industrialisation dont on s'appliquera à mettre en évidence les points communs et les particularités ; d'autre part, une réflexion méthodologique sur les instruments de l'économiste lorsqu'il aborde ce domaine des comparaisons dans les évolutions de structures et politiques industrielles.

2) Les rapports Etat et Industrialisation. Pas plus que le développement ne se réduit à une somme de politiques sectorielles, l'industrialisation n'est une agrégation de projets ni une suite de mutations structurelles. Pour saisir une dynamique d'industrialisation, il faut mettre en regard des facteurs historiques, culturels, géographiques, sociologiques, autant qu'économiques. L'analyse des rapports entre l'Etat et le processus d'industrialisation, au niveau d'espaces nationaux, est une première étape dans cette optique d'ouverture et d'élargissement de l'approche strictement économique.

Les caractéristiques d'une industrialisation sont largement dépendants de la nature et des fonctions de l'Etat dont les modalités d'action sont diverses : orientations générales, législateur, catalyseur des moyens financiers et réglementaires, agent direct de la production. Dans ce thème des rapports entre l'Etat et l'industrialisation, une équipe de chercheurs économistes peut s'attacher principalement à :

- La gestion des contraintes macro-économiques internes (politique budgétaire, marché de l'emploi, épargne/financement) et externes (balances commerciales et des paiements). L'objectif est de construire des indicateurs pour refléter les répercussions sur le plan industriel des modifications dans le temps de ces politiques horizontales.
- L'action de l'Etat dans la mobilisation des capitaux nationaux et étrangers pour une affectation à l'investissement industriel. C'est la question du financement de l'industrialisation qui est ainsi posée et notamment du rôle de la politique des prix et des transferts de surplus (entre produits agricoles aussi bien que manufacturés) et du domaine assigné aux agents externes (maîtrise du taux d'ouverture) pour financer l'accumulation interne.

- . Le rôle de l'Etat dans la formation du salariat, directement par la réglementation, indirectement par son secteur industriel productif. Les évolutions de la législation du travail, de l'encadrement des rémunérations, de la protection sociale, de la "socialisation des revenus", influencent les conditions de la production et les effets de la demande interne.
- . Les dynamiques sociales qui ont permis ou susciter ces choix de politiques économiques : poids des appareils politico-administratifs, montée et pression des bourgeoisies nationales (origine, liens au politique, rapports avec le capital étranger), émergence et fonctions des organisations de travailleurs.

Proposer ce thème, c'est évidemment admettre que les Etats ne sont pas un relai passif des forces d'extension mondiale du mode de production capitaliste, mais qu'ils possèdent des caractéristiques propres inscrites dans des dynamiques sociales internes et agissant sur les modes et les rythmes de l'industrialisation.

3) La coopération industrielle. La coopération industrielle est un domaine privilégié pour étudier les comportements et les rationalités des acteurs de l'industrialisation. S'y noue un équilibre entre des logiques a priori pas nécessairement convergentes : celle du développement de la part des pays du Tiers-Monde, où la raréfaction des capitaux et les déboires sur nombre de projets passés amènent un renforcement des exigences vis-à-vis des partenaires étrangers ; celle du commerce et de la quête de débouchés extérieurs de la part des firmes ou de pouvoirs publics des pays industrialisés, confrontés à une concurrence mondiale de plus en plus vive.

Souci de maîtrise de réels transferts technologiques d'un côté, obligation d'élargir ou de préserver des marchés menacés de l'autre, se traduisent par un renforcement et un renouvellement de la coopération industrielle qui portent à la fois sur la nature des opérations et sur le contenu des accords. Outre les grandes firmes traditionnellement impliquées dans ces formes de relations économiques internationales (investissements directs, ventes de licences), de nouveaux partenaires entrent en jeu, tels que PME, régions, fédérations patronales, associations spécialisées, etc... dont les démarches ne sont pas toujours empreintes d'une grande cohésion. Parallèlement les accords se transforment en ensembles de prestations complexes, envisagées sur le long terme : fournitures d'équipements et participations en capital bien sûr, mais aussi formation du personnel, assistance technique, contrat de gestion pour la mise en route, maintenance, soutien commercial avec obligation d'achats en retour, etc...

Le thème de la coopération industrielle peut faire l'objet de deux approches :

- . Dans la première, l'objectif est d'analyser en situation, c'est-à-dire sur des cas révélateurs, ces nouvelles formes

des accords de coopération industrielle dans leurs multiples composantes que l'on vient d'évoquer : types d'opérations, extension des clauses, allongement des durées, contraintes de compensation, ... Envisagée sous cet aspect horizontal des stratégies des partenaires du Nord et du Sud (parfois Sud/Sud), la question de fond est d'évaluer les différences selon les pays et les catégories d'intervenants (nationalité, taille, activité) et d'apprécier si ce sont bien des comportements nouveaux de contribution au développement partagé qui peu à peu s'instaurent, ou si, malgré la complexification des accords et la rigueur des négociations, ce ne sont pas encore des logiques commerciales et de court terme qui se perpétuent sous d'autres formes.

- Dans la seconde approche, on privilégie le niveau intermédiaire de la branche pour analyser de façon précise les degrés de liberté des Etats-Nations du Sud dans leurs stratégies de mise en place de filières industrielles. L'intérêt de cette entrée à l'échelon de la branche est de prendre l'exacte mesure des lois techniques et commerciales transnationales qui sont particulières aux différents groupes d'activités - secteurs où ces contraintes sont les plus évidentes : électronique, mécanique, textile - et d'analyser sur des cas d'espèces la marge de manoeuvre des PED. La branche est l'espace intermédiaire pertinent pour saisir les interfaces entre des choix et des dynamiques internes et le poids des conditions externes de la production et de l'échange.

On fera enfin remarquer que, de même que le thème Etat et Industrialisation offre des ouvertures vers des recherches d'autres disciplines (science politique, sociologie, histoire), le thème de la coopération industrielle est certainement porteur de collaborations potentielles avec d'autres équipes de chercheurs en économie industrielle des PED. En effet, plusieurs d'entre elles, dans des travaux récents ou en cours, ont réalisé des études de cas de coopération avec un éclairage principal sur les conditions de réalisation des accords et les critères de leur réussite, essentiellement du point de vue des opérateurs du Nord. Des analyses sur l'optique et les comportements des acteurs des pays d'accueil et sur la réalité des effets locaux pourraient être menées, de manière complémentaire, par les chercheurs de l'équipe, à partir des mêmes pays ou secteurs.

* * * * *
* * * * *
* * *
*

La question peut être posée de savoir si ces orientations de recherche et les programmes qui s'y rattachent ont une spécificité susceptible de les différencier dans un domaine marqué par une abondance de littérature scientifique ou journalistique.

L'originalité de l'approche "orstomienne" devrait se caractériser d'abord par une orientation pluridisciplinaire : à terme, ces travaux - initialement de spécialistes d'économie industrielle - pourront être articulés, intégrés, valorisés dans une optique multidisciplinaire pour une réflexion d'ensemble sur le développement. Ensuite ces recherches se différencient des travaux académiques : elles parient en faveur d'approches concrètes, fines, avec des matériaux nouveaux ou inaccessibles depuis la France, avec une intériorisation des contextes nationaux par les chercheurs et un dialogue durable et permanent avec des partenaires locaux.

II ème PARTIE

EXTRAITS DE QUELQUES PROGRAMMES DE RECHERCHE

J. CHEVASSU, A. SID AHMED, A. VALETTE : "Industrialisation et coopération industrielle au Maghreb. Bilan et perspectives"

J.R. CHAPONNIERE, J.C. SIMON : "Dynamique et enjeux de l'industrialisation thaïlandaise"

M. GARIN : "Le rôle de la petite industrie rurale dans le développement de la Thaïlande"

J.J. BOILLOT : "Quelle dynamique d'industrialisation de l'Inde pour les années quatre-vingts?"

C. OMINAMI : "Désindustrialisation et réindustrialisation de l'économie chilienne"

F. LENSEIGNE : "Modes d'accumulation dans l'industrialisation au Mexique"

O. CASTEL : "Electronique et mutation industrielle au Mexique"

J. BUFFET : "Endettement et industrialisation au Brésil"

Jean CHEVASSU
Abdelkader SID AHMED
Alain VALETTE

INDUSTRIALISATION ET COOPERATION INDUSTRIELLE AU MAGHREB

BILAN ET PERSPECTIVES

Plus de deux décennies - trois pour le Maroc et la Tunisie - se sont écoulées depuis les indépendances au Maghreb. D'importantes réalisations et mutations y sont intervenues, des défis nouveaux sont apparus tandis que s'aggravaient des problèmes déjà perceptibles au départ. L'environnement extérieur s'est lui aussi profondément modifié et tout d'abord en Méditerranée, ce qui est source, là aussi, d'une nouvelle donne. Le Maghreb est parvenu aujourd'hui à un stade de développement qui nécessite d'autres stratégies économiques audacieuses, prenant en compte les contraintes et les dynamiques internes mais aussi les défis externes. L'un de ceux-ci est constitué par le type d'insertion du Maghreb à la division internationale du travail : l'élargissement de la C.E.E. à l'Espagne et au Portugal illustre, parmi d'autres, les réalités auxquelles se trouve confrontée la région aujourd'hui.

I- REALISATIONS ET MUTATIONS DU MAGHREB DEPUIS L'INDEPENDANCE

Des investissements considérables, se chiffrant à plusieurs dizaines de milliards de dollars ont été mis en oeuvre dans la région depuis 1956, grâce notamment aux augmentations des revenus tirés des hydrocarbures et des phosphates et d'une aide extérieure importante (spécialement en Tunisie et au Maroc). La consommation (publique et privée) a fortement progressé - surtout en Algérie et en Tunisie - tandis que le commerce extérieur connaissait un accroissement très rapide. L'industrialisation a été marquée par une croissance importante puisque le secteur industriel - hors mines - est passé en moyenne de 7 à 8 % du P.I.B. à un peu plus de 20 % dans la région. La substitution d'importations a concerné la quasi totalité des industries légères et certains biens intermédiaires et biens capitaux. Les progrès de l'industrie se sont traduits par des exportations croissantes de produits manufacturés de la région vers les marchés européens. En Algérie, d'importants progrès ont été réalisés dans les secteurs dits lourds (automobile, matériaux de construction, produits pétrochimiques et chimiques, électronique, machine-outils, papier, métallurgie). En Tunisie, la pétrochimie s'est développée autour du centre de Gabès tandis qu'au Maroc, le complexe gigantesque de SAFI se veut le fer de lance d'une industrialisation reposant sur la valorisation des immenses réserves de phosphates.

D'importantes infrastructures (routes, ports, barrages) ont été édifiées dans la région. L'électrification a fait un bond considérable, débouchant sur la desserte totale des pays. Plusieurs millions d'emplois ont été créés et l'urbanisation a connu une poussée

extrême au point de prédominer aujourd'hui en Algérie. Enfin la valorisation importante des ressources humaines entreprise a bouleversé considérablement les données de base du développement. Mais ces progrès, parfois saisissants, ont eu leurs revers de médaille. On constate ainsi, entre autres, que :

- les campagnes se vident au profit des villes où viennent s'entasser les chômeurs ;
- l'endettement extérieur a atteint partout un point critique ;
- les finances publiques sont obérées par des subventions de toutes sortes (produits de base, entreprises publiques) ;
- les disparités de revenus se sont accrues dans le temps et dans l'espace ;
- la démographie s'est envolée : 60 millions de Maghrébins en 1985 contre 18 millions en 1956 et bientôt 100 millions à l'horizon de l'an 2000 ;
- l'agriculture ne suit pas toujours et la facture alimentaire est chaque année plus lourde dans les trois pays ;
- l'absence d'hydrocarbures pénalise lourdement la balance des paiements marocaine et l'avenir est bien sombre pour la Tunisie où les réserves s'épuisent ;
- "l'exutoire" de l'émigration a disparu tandis que se profilent les retours éventuels ;
- malgré l'édification de puissantes industries, le tissu industriel reste tenu et l'intégration du système industriel un vœu pieux. Ceci signifie des importations toujours croissantes de biens d'équipement, de qui, combinées à la facture alimentaire, énergétique (Maroc) et au service de la dette, pèsent de façon insupportable sur la balance des paiements.

II- LA CROISEE DES CHEMINS

Parallèlement, l'environnement externe s'est profondément modifié. La croissance de l'économie mondiale s'est fortement ralentie, les marchés des pays riches - et notamment ceux des partenaires de toujours du Maghreb - se ferment. La Communauté Européenne s'est élargie vers le Sud et cet élargissement menace les positions traditionnelles de la région, par ailleurs confrontée aux défis et dynamismes du plus grand ensemble mondial. Le Tiers-Monde a, de son côté, profondément évolué. Certaines de ses composantes ont été propulsées au rang de puissances industrielles, concurrençant les économies occidentales sur les marchés tiers et leurs propres marchés du Nord. D'ores et déjà des pays comme l'Inde, le Brésil ou la Yougoslavie sont devenus des partenaires de choix.

Longtemps isolée par des politiques protectionnistes (tarifs douaniers, contrôle des changes, surévaluation des monnaies), la région est confrontée - les infrastructures et un minimum de base industrielle maintenant édifiées - au double défi de la valorisation de l'outil industriel et d'une insertion, sur une base équilibrée, dans la division internationale du travail. Ceci n'est pas sans soulever de nombreux problèmes aux plans institutionnel et politique.

Il s'agit, en effet, d'ajuster le cadre institutionnel à des économies fort différentes de ce qu'elles étaient il y a trente ans et de promouvoir des stratégies compatibles avec les nouvelles contraintes et les nouveaux objectifs. De quantitatif, le développement industriel doit devenir qualitatif et pose ainsi le problème de la gestion, de la maintenance, de la productivité, de l'effort de recherche, etc... De nombreux indices - les débats actuels en Algérie par exemple - montrent que la Région se trouve bien en transition vers ce modèle dont personne ne nie la nécessité même si la discussion reste ouverte sur les voies et les moyens d'y parvenir.

III- LA RECHERCHE

- Objectifs

Il s'agira tout d'abord de mettre à jour la connaissance des économies maghrébines - Algérie, Maroc, Tunisie - et notamment de leur potentiel industriel. Plus précisément, il paraît nécessaire d'identifier les caractéristiques, les forces et les faiblesses des dynamiques industrielles au Maghreb, en couplant la prise en compte des transformations internes et l'environnement international.

Cet inventaire devrait permettre alors la formulation d'un bilan-diagnostic des économies de la région intégrant les évolutions constatées. Ce diagnostic sera ensuite rapporté, d'une part, aux politiques industrielles en cours, d'autre part, aux mutations probables de l'environnement externe. Pour ce second objectif, plus prospectif, il s'agit d'évaluer l'impact sur le développement industriel des transformations de quelques paramètres fondamentaux : entrée en lice de nouveaux concurrents sur les marchés extérieurs, innovations technologiques, perte d'influence des atouts liés aux dotations en facteurs (main d'oeuvre, ressources naturelles), mais, en même temps, émergence d'entrepreneurs locaux, régulation du marché du travail, etc...

Compte-tenu de la place spécifique des économies maghrébines dans l'ensemble méditerranéen, cette étude cherchera également à apprécier quelles contributions la France, et de façon plus générale la C.E.E., sont susceptibles d'apporter à un renouveau et une relance de l'industrialisation maghrébine, par le biais à la fois des pouvoirs publics et des entreprises privées.

- Contenu

L'analyse fine des dynamiques d'industrialisation qui doit déboucher sur un diagnostic des atouts et handicaps des situations

présentes, implique que soient abordées de front :

- l'évaluation, depuis les indépendances, des structures de production en termes d'activités (sections, branches, produits), de population des entreprises, de facteurs productifs (capital, travail). Une attention particulière sera portée à la formation de la valeur ajoutée ainsi qu'à sa répartition, cette question étant au coeur des processus d'accumulation.
- les modalités de l'intervention de la puissance publique et les objectifs à moyen et long termes qui les fondent. Dans les trois pays, l'Etat est intervenu puissamment, directement (code des investissements, entreprises publiques) ou indirectement (législations diverses) inspirant de véritables "modèles industriels". En quoi ces modèles convergent ou divergent, en quoi sont-ils révélateurs d'une gestion différenciée, d'un côté, des facteurs d'offre et de demande, de l'autre, des marges de manoeuvre vis à vis de l'économie mondiale ?
- l'étude des dynamiques sociales qui ont permis ou suscité ces choix de politique industrielle. Est ainsi posée la question du rôle et du poids des appareils politico-administratifs, des bourgeoisies nationales, des organisations de travailleurs, urbains ou ruraux,
- l'influence du contexte international, saisie aussi bien au niveau des flux de produits (balance commerciale), des transferts d'activités (délocalisations industrielles et sous-traitance internationale) que des flux financiers (capitaux). Dans le cas des économies maghrébines, doivent être pris en compte les liens particuliers à l'Europe et aux pays pétroliers du Moyen-Orient dont le relais financier a suscité de nombreux espoirs:

La seconde étape de la recherche peut être formulée par l'interrogation suivante : quelles politiques sont à même de surmonter les blocages d'industrialisation précédemment mis en exergue et d'intégrer les mutations majeures de l'environnement industriel dès à présent décelables ? Pour contribuer à une telle réflexion sur les stratégies appropriées à une relance de l'industrialisation de la région, l'analyse doit incorporer les paramètres influençant directement la nature et le rythme des activités industrielles futures, tels que :

- les composants de la demande interne : croissance démographique, niveau et distribution des revenus, demande de semi-produits, formation de capital fixe,
- les caractéristiques d'offre et le coût des facteurs. Les atouts du côté des ressources ne manquent pas : offre de main d'oeuvre, gigantesque effort de formation - mais pas toujours adapté aux besoins nouveaux de l'industrie - création d'une classe d'entrepreneurs nationaux,

disponibilité de certaines ressources naturelles (agricoles, minières, énergétiques). Simultanément les contraintes, tout à fait déterminantes dans l'avenir, se renouvellent : laminage des différentiels des coûts du facteur travail, taille des firmes et taux d'utilisation des capacités installées, financement des investissements, mutations technologiques rendant caducs certains avantages comparatifs internationaux, etc...

- le mode d'insertion dans la Division Internationale du Travail. Les facteurs historiques, culturels, politiques autant que les contraintes technico-commerciales et financières font obligation aux trois pays du Maghreb d'une ouverture à l'échange externe.

En la matière, le paysage a connu, et connaîtra plus encore, de nombreux bouleversements : entrée en force de nouvelles technologies mettant en péril des branches entières de l'industrie maghrébine, apparition de pays concurrents sur des marchés d'exportation traditionnels, élargissement de la C.E.E., fluctuations des cours de produits essentiels au financement interne de l'accumulation (pétrole, phosphate, corps gras), rôle des firmes transnationales et modifications du contenu des accords de coopération industrielle, mobilisation des appareils industriels pour le rééquilibrage des balances des paiements, ce qui implique compétitivité, donc prix contenus et qualités garanties pour les produits manufacturés à exporter.

Dans ces perspectives, un saut qualitatif de développement impliquera recherche, formation, acquisition et maîtrise des techniques avancées. Quelle place les pays de la rive nord de la méditerranée sont-ils prêts à réserver aux productions du Maghreb - autres que traditionnelles - dans le cadre d'un nouveau modèle de division et coopération inter-industrielles ? Quel peut-être le rôle des communautés maghrébines en Europe dans tel schéma ? Que peut-on attendre (peut-on l'attendre ?) d'un effort d'intégration régionale entre les trois pays ?

J.R. CHAPONNIERE
J.C. SIMON

DYNAMIQUES ET ENJEUX DE L'INDUSTRIALISATION THAÏLANDAISE

1. CONTEXTE DE L'AFFECTION

Dans le cadre du programme de recherche de l'équipe "politiques d'industrialisation" il a paru souhaitable de sélectionner, parmi les zones en cours d'industrialisation, l'Asie du Sud-Est, et de s'efforcer d'y trouver une implantation nationale permettant également de mener des analyses régionales.

Deux chercheurs sont affectés depuis le dernier trimestre 1985 en Thaïlande. L'intérêt de ce pays est double : la Thaïlande est une économie traditionnellement agricole (premier exportateur mondial de riz, de manioc) en voie d'industrialisation et Bangkok est un carrefour régional : siège de l'ESCAP, la commission régionale des Nations Unies et de l'Asian Institute of Technology. Les deux chercheurs sont placés comme experts auprès d'un département de planification économique des services du Premier Ministre, le National Economic and Social Development Board. Ils sont chargés du suivi et de la mise en perspective du volet "industrie" des projets de développement de la région sud-est de la Thaïlande (Programme de l'Eastern Seaboard). Ce programme poursuit deux objectifs : décentralisation industrielle (Bangkok concentre plus de la moitié des industries) et valorisation du gaz naturel découvert dans le golfe de Siam. Il consiste en la création de deux pôles industriels qui s'organisent autour de deux ports : une zone lourde qui doit accueillir des industries telles que engrais et pétrochimie et une zone qui sera spécialisée dans les industries légères et plus axées sur l'exportation. Ce programme est une priorité du Plan, et l'Etat prend à sa charge le financement des infrastructures et participe aux plus grandes industries. Il est sur le point de commencer : la plupart des projets sont soit attribués, soit sur le point de l'être. La mission consiste à s'occuper de la promotion industrielle du programme, c'est à dire rechercher les types d'activités, et les partenaires potentiels (dont investisseurs étrangers) susceptibles d'être attirés par ces "pôles" et de contribuer à l'activité industrielle.

Le travail suppose de multiples contacts au sein des administrations et agences publiques, comme auprès des firmes et des entrepreneurs nationaux. Il comporte des aspects très opérationnels tels que la préparation de missions de recherche d'investisseurs à l'étranger, la mise au point de documents promotionnels, le repérage de marchés potentiels.

Ces grands projets prioritaires, conçus lors de la période de forte expansion (fin des années 70), sont soumis à de nouvelles contraintes. Les ressources externes diminuent du fait de la baisse des cours mondiaux (riz, caoutchouc, manioc) et la Thaïlande veut

limiter la croissance de son endettement. Aussi les responsables économiques sont-ils réticents à engager le pays, alors même qu'au niveau mondial, la concurrence sur les marchés des produits intermédiaires et la chute du cours du pétrole précipitent la baisse des prix des engrais et des produits pétrochimiques. Le programme de l'Eastern Seaboard est au centre d'un débat dont l'issue est encore incertaine, et toutes les activités de développement industriel qui y sont liées sont en suspens : de ce fait le travail a plus consisté à évaluer et justifier les projets en discussion qu'à en faire la promotion.

Ces incertitudes renouvellent l'intérêt de ce lieu d'affectation qui a l'avantage d'être un intéressant poste d'observation des vicissitudes de la politique industrielle thaïlandaise.

2. RECHERCHE SUR LES CONDITIONS DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL EN THAILANDE

2.1. La Thaïlande : Un Nouveau Pays Industriel ?

La Thaïlande, pays vaste, peuplé, ayant basé plus de deux décennies de développement sur ses ressources agricoles écoulées sur les marchés internationaux, a construit un secteur industriel dont les débouchés demeurent principalement internes. Le Plan s'est donné comme objectif de poursuivre l'industrialisation en suivant les traces des nouveaux pays industriels d'Asie (République de Corée, Taïwan, Singapour, Hong-Kong). Au-delà de l'aspect politique de ces objectifs - repris également en Malaisie - nous nous interrogeons à la fois sur le contexte national et international d'une transposition de ces expériences de développement, et sur les dynamiques fondamentales qui différencient la Thaïlande des NPI d'Asie.

Nous menons une analyse du rôle de l'Etat dans la définition et la mise en oeuvre de la politique industrielle. En dépit des multiples coups d'Etat militaires, la Thaïlande demeure une démocratie dans laquelle l'Etat cherche plus à obtenir le consensus qu'à imposer ses choix. Jusqu'à la fin des années soixante-dix, il s'est peu impliqué dans l'industrie, se limitant à construire son environnement et pratiquant une politique essentiellement incitative. L'objectif d'imiter les NPI a traduit un changement d'attitude dont il faut identifier les origines et les bases sociales. Mais, comme nous en sommes les témoins directs, l'Etat ne s'est pas donné les moyens de ses objectifs et reste partagé sur les options fondamentales du développement industriel ; en outre les contraintes macro-économiques semblent réduire encore le degré de liberté de l'Etat, et l'obligation de réduire les déficits pourrait hypothéquer toute option volontariste.

Nous travaillons parallèlement sur la dynamique du développement industriel thaï, ses composantes sectorielles et ses acteurs principaux. Selon les premiers éléments rassemblés, la base industrielle apparaît assez étroite (importance des industries de consommation, et faiblesse des biens d'équipement et des industries intermédiaires). En outre l'industrie est concentrée sur Bangkok. Les

exportations manufacturières restent peu diversifiées, elles consistent en produits textiles et en composants électroniques. Il faudra donc évaluer dans quelle mesure les industriels qui ont bénéficié jusqu'à présent de fortes protections tarifaires sont armés pour se lancer dans les exportations ; en outre dans de nombreux secteurs, les entreprises semblent à la taille de la demande intérieure et n'ont pas atteint une dimension internationale, comme c'est le cas en Malaisie, aux Philippines. Finalement, les stratégies des firmes nationales restent obscures. La presse économique ne se fait guère l'écho des intentions ou des états d'âmes des milieux d'affaires. Il faudrait également s'interroger sur le caractère incitatif des priorités affichées par le Plan pour une partie des milieux d'affaires, davantage liée au commerce qu'à l'industrie.

Le contexte international n'est guère favorable à l'émergence d'un nouveau NPI. La Thaïlande veut se faire une place dans les exportations de produits à haute intensité de travail en jouant sur l'avantage comparatif de ses faibles coûts salariaux. Mais le contexte international permet-il encore ce type de stratégie, qui devrait se réaliser en partie aux dépens d'autres pays ? La Thaïlande peut être considérée comme prise en tenaille entre les NPI qui modernisent leurs industries de main d'oeuvre et des pays à plus bas salaires (Chine, Inde). Parallèlement l'élargissement souhaité de la base industrielle est en difficulté : les surcapacités existantes dans la pétrochimie mondiale ne favorisent pas la création de nouvelles unités.

L'ensemble de ces contraintes peut amener la Thaïlande à infléchir sa stratégie de développement. Il faudra donc également s'interroger sur les choix possibles pour la prochaine décennie.

2.2. Méthodologie pour identifier les éléments déterminants de la croissance et des stratégies industrielles

Une première étape consiste en l'enregistrement de données factuelles sur l'industrie : statistiques macro-économiques, mais aussi données sur la dynamique particulière des branches (à l'échelle de la Thaïlande, et relativement à celles des pays voisins concurrents). Nous avons commencé à constituer une base statistique générale, aisément actualisée, et permettant les comparaisons avec les autres pays de l'ASEAN.

Compte-tenu des limites des statistiques nationales et du caractère diffus de la politique industrielle, l'importance prise par les firmes, en tant qu'acteurs est considérable ; l'approche des entreprises et des groupes par la voie d'enquêtes est donc également retenue. Cette approche est d'abord sectorielle, et concerne en premier lieu les industries agro-alimentaires qui sont l'un des atouts industriels du pays. L'approche est aussi régionale afin d'évaluer l'ampleur des liens ville-campagne.

2.3. Perspectives

Au niveau Thaïlandais, le programme ci-dessus devrait permettre de nouer des contacts de travail avec des économistes des

universités de Thammasat et Chulalongkorn. Il ne faut pourtant pas sous-estimer le fait qu'il n'existe pas, à notre connaissance, d'équipe de recherche à plein temps sur ces questions : on se trouve plutôt face à des enseignants dont la recherche est une activité accessoire.

Il sera peut être plus facile de pratiquer des échanges, voire une collaboration avec l'Australian National University, dont un programme de recherche en économie du développement concerne spécifiquement les conditions d'industrialisation en Asie du Sud-Est. Nous avons noué des contacts qui pourraient déboucher dans les prochaines semaines.

Myrèn GARIN

LE ROLE DE LA PETITE INDUSTRIE RURALE DANS

LE DEVELOPPEMENT DE LA THAILANDE

"... Le développement d'activités extra-agricoles en Thaïlande paraît facilité par la présence d'un secteur agricole dynamique et par le développement d'une agro-industrie diversifiée, les activités agricoles et non agricoles étant liées, de par leur nature et les acteurs en présence. Le complexe agro-industriel se révèle extrêmement souple dans ses formes d'intégration de l'agriculture, jouant avec l'hétérogénéité du milieu agricole, nouant des rapports avec différentes formes de paysannerie. L'encadrement agro-industriel n'engendre pas nécessairement une homogénéité de la paysannerie, mais contribue plutôt à la diversifier.

Ces liaisons sont par ailleurs d'autant plus fortes qu'elles ne sont que rarement directes, mais médiatisées par l'Etat et tout un réseau de commerçants - d'origine chinoise le plus souvent - : elles permettent aux agro-industries de contrôler et d'orienter la production de la petite paysannerie. Les récoltes ont été aussi diversifiées et il n'est pas sans intérêt de constater que les principales cultures favorisées sont celles qui peuvent potentiellement induire le plus d'activités non agricoles : il s'agit du riz, de la canne, du maïs, de l'hévéa et du manioc. L'expansion des activités de transformation se localisant, selon les produits, près de Bangkok ou au sein de la région productrice, est accompagnée d'une poussée des activités de transport et de services. L'agriculture - ou plutôt devons-nous parler désormais de secteur rural - est, par ces activités, le principal moteur de l'économie : il emploie plus de 70 % de la population active, réalise plus de la moitié des exportations nationales et représente 20 % du P.I.B.

Si les industries agro-industrielles, priorité du 5ème Plan Quinquennal (1977-1981), développent l'emploi rural et participent aux exportations, il semble bien que les industries agricoles rurales n'aient qu'un rôle limité au niveau national, les industries étant pour l'essentiel concentrées autour de Bangkok, représentant en 1973, année où les données industrielles ont été observées par région, 80 % de la valeur ajoutée manufacturière et 60 % de l'emploi industriel.

Les agro-industries rurales apparaissent en régions défavorisées comme une réponse à une double logique économique, fonction de la localisation des facteurs de production et d'une réduction des prix de revient (achat de produits semi-finis ou déjà transformés une fois pour abaisser le coût de transport ou pour éviter les problèmes de périssabilité, exigence de salaires moindres). Ces activités sont l'oeuvre d'une prolifération de petits travailleurs indépendants. Dans les zones agricoles plus développées, ces activités non agricoles apparaissent plus productrices et plus rémunératrices ; il s'agit de transformation de produits agricoles à forte valeur

ajoutée, du développement d'industries mécaniques. La répartition de ces activités entre différentes régions semble coïncider avec la distribution géographique des zones d'agriculture extensive et d'agriculture intensive..."

"... L'industrialisation rurale thaïlandaise n'est pas uniquement constituée d'activités de transformation de produits agricoles (et des activités liées, telles que le commerce et le transport) ; d'autres sont apparues, moins directement liées à l'agriculture et, par conséquent occultées des analyses statistiques disponibles. Ce n'est qu'au cours d'études "moins formelles" que l'on peut en relever la présence : J.R. CHAPONNIERE signale ainsi la présence "illégal" de petites unités du bâtiment, de la sidérurgie, du machinisme agricole qui ont fait leurs preuves au niveau national. Ainsi, "les ventes de ronds à béton se partagent équitablement entre les sept groupes sidérurgiques qui ont pignon sur rue et soixante petits relamineurs", et si le Ministère de l'Agriculture proposa un motoculteur qu'il pensait adapté aux besoins des cultivateurs, "il ne rencontra aucun succès commercial, car, entre temps, un artisan de village avait mis au point plusieurs types de chassis munis d'un embrayage rudimentaire, sur lequel pouvaient s'adapter plusieurs moteurs japonais. Cette fabrication fut très vite copiée et en moins de 10 ans, une trentaine de petites entreprises proposaient le même type de motoculteurs".

La grande majorité des petits entrepreneurs est d'origine chinoise, malgré le souhait des dirigeants d'un développement d'un capitalisme indigène. 80 % des petites entreprises appartiennent à des nationaux thaïs, 17 % à des nationaux chinois, mais 67 % des entrepreneurs avaient un père d'origine chinoise !

Cette révélation est extrêmement intéressante, d'autant plus que si l'on mentionne abondamment l'importance commerciale et financière des chinois en Thaïlande - et dans nombre d'autres pays asiatiques -, on connaît moins leur participation historique au développement d'une classe ouvrière nationale..."

"... Les Chinois paraissent placés aux lieux stratégiques de l'économie thaïe : ils sont au coeur des décisions financières et commerciales, connaissent un passé industriel, peuvent collecter les capitaux disponibles libérés par l'activité agricole et en orienter l'utilisation. C'est peut être bien d'eux que peut dépendre le développement des activités extra-agricoles et le succès du développement rural.

Les activités extra-agricoles en milieu rural paraissent, bien plus que les activités de transformation des produits agricoles, être porteuses d'espoir : les activités liées à l'exploitation des denrées agricoles et à leur commercialisation semblent, malgré leur récente expansion, être des activités essentiellement de caractère traditionnel ; si les produits sont nouveaux, le niveau des techniques et le degré de transformation ne paraissent pas élevés. Ces activités semblent correspondre, pour l'essentiel, aux exigences de l'exportation : ainsi, le manioc n'est pas exportable s'il n'est pas sous forme de cossettes. Une telle industrialisation de l'activité

agricole semble davantage relever d'un lien commercial, d'un moyen d'intégrer le paysan à une nouvelle logique que d'une activité "industrialisante" !

L'histoire récente de nombre de P.V.D. est là pour nous rappeler qu'une spécialisation agro-exportatrice, si poussée soit-elle, n'est pas forcément synonyme ni de croissance agricole, ni d'industrialisation ! Les activités non agricoles non liées directement à l'agriculture paraissent davantage se rapprocher des expériences protoindustrielles européennes, étant révélatrices d'un dynamisme national entreprenant.

Une étude l'ONUUDI montre bien la différence existante entre les industries rurales dans un projet de développement des industries régionales : elle conseille en effet que l'expansion de la production se fasse moins en direction des exportations agro-alimentaires et plus vers des marchés de consommation industrielle domestique, le marché intérieur étant le principal débouché de la production industrielle thaïlandaise.

L'analyse régionale peut ici permettre de ne pas conclure trop vite de manière pessimiste sur l'incapacité d'une petite industrie "dans l'enfance" à exporter sa production sur le marché mondial : l'industrialisation rurale peut ainsi répondre à la demande de régions voisines ; c'est aussi une "exportation" !

Cette approche, encore embryonnaire, de l'industrialisation rurale en Thaïlande permet de dépasser les questions traditionnelles des problèmes de développement (agriculture ou industrie, controverse sur l'agro-exportation...) et de conclure à l'existence probable d'une complémentarité au niveau national de différentes spécialisations régionales (agriculture commerciale - qui intègre les activités de transformation agro-alimentaire, agriculture traditionnelle et industrie rurale) : le développement des activités de transformation de nouvelles cultures nécessite l'existence d'une main d'oeuvre libérée saisonnièrement (et donc une pression pour maintenir les ressources agricoles à un faible niveau). Le fonctionnement de ces activités agro-exportatrices procure les devises nécessaires à l'importation de produits manufacturés et assure les entrepreneurs d'une épargne à accumuler.

Ces relations, étroitement imbriquées les unes aux autres, attirent, tout comme les analyses protoindustrielles, l'attention sur l'organisation spatiale des activités, la mobilisation intersaisonnaire de la force de travail, les conditions de la production agricole et la diffusion des activités industrielles. Peut-on pour autant parler de proto-industrialisation en Thaïlande ? Cette interrogation appelle à son tour un questionnement des modalités de l'industrialisation rurale :

- . Evaluation des divers types d'activités artisanales et industrielles ; situation géographique et origine de leurs acteurs.
- . La réussite de ces activités de production dépend-elle de

leur insertion dans le cycle agricole saisonnier ?

- . Y a-t-il capacité concurrentielle - ou fonction complémentaire des petites industries rurales vis-à-vis de l'industrialisation moderne nationale ou étrangère ? La capacité concurrentielle - ou la fonction concurrentielle - dépend-elle du type de matière première employé ?
- . La vitalité des artisanats et des petites industries rurales dépend-elle de leur souplesse d'adaptation aux changements dans la demande ou de la qualité des produits ?
- . Quels sont dans les campagnes les groupes sociaux dont les revenus s'améliorent grâce aux activités tournées vers un marché ? La distribution des revenus produits par le développement de ces activités devient-elle plus égalitaire ?
- . Les petites industries rurales peuvent-elles avoir pour effet de ralentir l'urbanisation "sauvage", problématique en Thaïlande ?

Jean-Joseph BOILLOT

QUELLE DYNAMIQUE D'INDUSTRIALISATION DE L'INDE

POUR LES ANNEES QUATRE-VINGIS ?

Le projet concerne l'industrialisation de l'Inde comme partie intégrante du développement de ce pays. Son origine est l'observation d'une mutation importante de la stratégie de développement indienne à l'aube des années quatre-vingts qui devrait modifier en profondeur la structure industrielle de ce pays. Parallèlement, il s'agit d'intégrer à l'étude les progrès réalisés dans l'étude théorique du développement après une phase de polarisation dans les années soixante entre l'école néo-classique et l'école marxiste de la dépendance.

1. Concernant les mutations en cours, on peut situer l'industrialisation de l'Inde ces trente dernières années en termes de performances et de structure industrielle. En termes de performances le paradoxe est celui d'un pays qui a régressé relativement à d'autres pays en développement alors même que nul ne conteste à l'industrie indienne sa capacité réelle qui en fait dans certains domaines, comme la chimie, une des premières du monde. Ce paradoxe s'explique par un système de contraintes qui empêchait l'industrie indienne de dépasser la fameuse barre de 4-5 % de croissance annuelle. Aussi observe-t-on un décalage entre la transition agricole d'une part, et la transition industrielle d'autre part, qui ne permet pas de donner à l'Inde le label de "pays industrialisé" tandis que s'est creusé un écart entre son industrie et les normes mondiales, du fait d'un système de protection douanière ayant de nombreux effets pervers. De la sorte, l'industrialisation de l'Inde a débouché sur une structure sectorielle bien typée (prépondérance des secteurs de base) et une organisation entre les différents groupes d'entreprises (secteur public, privé de grande dimension et privé de petite dimension) ayant des conséquences certaines sur l'intensité et l'orientation du développement en général.

C'est en particulier le constat d'une contrainte de croissance et d'effets pervers d'un marché national oligopolistique et rentier protégé qui est à l'origine d'une succession de décisions visant à changer les règles du jeu et à ouvrir l'Inde à la phase de transition industrielle indispensable pour prolonger la révolution agricole et absorber la population active sans emploi ou en sous-emploi (40 % de la population).

Les questions soulevées sont alors celles des causes de ce changement et des conséquences envisageables pour l'Inde, comme pour l'industrie mondiale. En particulier deux nous semblent importantes :

a) Quelles que soient les carences observées dans le passé,

l'industrialisation indienne faisait preuve d'une cohérence avec le reste de l'économie et les idéologies en présence. Comment cette cohérence se réorganise, voilà une première question, tant le développement paraît bien être aujourd'hui le résultat d'un processus complexe ayant au moins une caractéristique : être une dynamique cohérente d'un système économique et social.

- b) Une des questions centrales des changements en cours concerne les rapports entre l'Inde et le reste du Monde : recherche de créneaux à l'exportation, abaissement des barrières douanières... Or, l'Inde a vécu en quasi autarcie ces trente dernières années. Sa part dans le commerce mondial est même trois fois moindre que celle de la Chine (0,4 % contre 1,8 %). Quelles modifications sur la structure industrielle et les rapports de force entre groupes vont-elles s'ensuivre ?

2. On pourra demander, qu'y a-t-il de neuf ici pour justifier une étude minutieuse sur le terrain. La réponse à cette légitime remarque fait intervenir un modèle théorique qui tente de tirer parti de la longue querelle qui opposa l'école du "développement du sous-développement" (A.G. Frank) et l'école du "développement sans tradition entre une société rurale et traditionnelle et une société urbaine et moderne" (Rostow, Bairoch). Il s'agit d'abandonner une perspective causale classique ou un structuralisme naïf pour tenter d'approcher le développement comme articulation entre un système de variables spécifiant un modèle national et le système économique mondial. En clair, comme le dit C.A. Michalet, le défi du développement est celui du croisement entre stratégie de développement et intégration mondiale. Pour avoir ignoré cela, l'Inde, comme la Chine du reste, se trouve trente années après l'indépendance face au défi de l'industrialisation. L'autonomie s'est avérée un mythe. Comment ces pays peuvent maintenant "négocier" leur indépendance, donc créer des relations de pouvoir aptes à le faire. Telle est notre proposition pour un programme de recherche pour analyser l'industrialisation de l'Inde dans les années quatre-vingts.

3. Comment ? Il paraît possible de réunir assez de matériaux sur les thèmes suivants, en combinant une synthèse de travaux déjà effectués sur place par les chercheurs indiens souvent très compétents, et des visites et entretiens auprès d'entreprises concernées.

- Organisation industrielle de l'Inde par secteurs et par agents : Etat, grands groupes, PME et artisans.
- Mécanisme de la régulation et conséquences pour l'industrie. Il s'agit ici par exemple des rapports complexes entre l'agriculture, l'industrie et les services ; de l'organisation du rapport salarial qui constitue au plan mondial un élément-clé de la spécialisation et de la compétitivité des pays ; du rôle et des pouvoirs de l'Etat (répartition des investissements, effet du taux de change...).

- Système technique et transferts de technologie.
- Place et rôle des firmes multinationales.
- Constitution de filières et mode d'accumulation.

4. Armé de ces différents éléments qui constituent les variables cruciales à l'intersection de l'économie nationale et de l'économie mondiale, il s'agira de dégager les tendances en oeuvre pour la réalisation du défi indien : non pas être candidat à la "semi-industrialisation" comme c'est le cas pour les pays de l'ASEAN, mais parvenir à une industrialisation qui donne à l'Inde un poids économique taillé à sa démographie et à son poids politique.

Pour la partie française, on conçoit que la compréhension de la dynamique industrielle en oeuvre dans ce pays est une donnée importante : quelle peut être la vitesse d'industrialisation de l'Inde dans les années à venir ? Dans quels secteurs ? Auprès de quels partenaires ? Avec quelles technologies ? Avec quelles demandes de coopération, etc...

Carlos OMINAMI

DESINDUSTRIALISATION ET REINDUSTRIALISATION DE L'ECONOMIE CHILIENNE

I. Problématique générale

Les années 1980 s'annoncent sous de mauvais augures pour la plupart des économies du Tiers-Monde. Le tournant de la décennie coïncide en effet avec une brusque détérioration de la situation économique mondiale. Après une décennie hors la crise, les PED s'enfoncent eux aussi dans des processus récessifs aux conséquences sociales parfois dramatiques. La récession se généralise à l'ensemble de l'économie mondiale. A la crise déjà ancienne du Nord viennent s'ajouter les crises du Sud. La convergence des crises constitue un trait caractéristique de la période actuelle.

Les années 1980 devraient être ainsi marquées par une réorientation des stratégies d'industrialisation dans la plupart des pays semi-industrialisés. Les conditions des stratégies d'industrialisation accélérée fondées sur une forte intégration à la division internationale ne sont plus réunies. Quelles que soient les modalités et l'échéance de l'après crise, les pays semi-industrialisés ne reviendront pas strictement au modèle des quinze dernières années. Le souci de réduire l'intensité de leur dépendance vis-à-vis du marché mondial et de ses fluctuations, l'objectif d'une accumulation à caractère intensif dans le moyen terme, en bref, la remise en cause du néo-libéralisme "friedmanien" vont inspirer les économies en voie d'industrialisation du Sud confrontées au freinage du Nord et aux contraintes drastiques nées de leur endettement et imposées par leurs créanciers.

La réorientation dont il est question devrait principalement porter sur :

- a) la volonté de renforcer l'autonomie relative par un retour à des choix inspirés de l'import-substitution, corrigée de l'expérience des vingt dernières années ;
- b) l'effort de substitution aux importations ne sera plus limité aux biens de consommation durables, mais on tentera de la prolonger au secteur des biens d'équipement, base d'une accumulation intensive ;
- c) la recherche d'une maîtrise de la technologie et non seulement d'un transfert imitatif ;
- d) l'intensification des échanges Sud-Sud avec d'éventuelles tentatives d'intégration des politiques industrielles et monétaires ;
- e) la mise en place de mesures protectionnistes ;
- f) l'appel sélectif et négocié aux firmes transnationales.

II. L'expérience chilienne

Ces évolutions prévisibles concernent très directement le présent et le futur d'une économie comme celle du Chili. En raison cependant de l'ampleur du processus de désindustrialisation dans

lequel s'est vu engagée l'économie chilienne au cours des dix dernières années, le problème de l'industrialisation se pose dans des termes qu'il convient de spécifier.

Entre 1974 et 1983 le produit industriel chilien chute d'environ 20 %. Compte-tenu de l'expansion démographique, le produit industriel par habitant était à la fin de 1983, 30 % inférieur à celui de 1973. En fait, il faut remonter à la fin des années 1950 pour retrouver des niveaux comparables. Or, la situation est encore plus grave si l'on considère l'augmentation rapide du contenu en importations de la production nationale, qui de 21 % en 1967-70 passe à 34 % en 1977-79. Il s'ensuit donc que la valeur ajoutée effectivement produite par l'industrie nationale, chute à des niveaux encore plus bas que ne les montrent les séries de production.

Une analyse par branches met par ailleurs en évidence que sur un total de 29 branches, il n'y en a que neuf qui expérimentent une certaine croissance. Parmi les branches les plus touchées on trouve la chimie, le textile, l'habillement, les machines non-électriques et les équipements professionnels. L'ouverture indiscriminée au commerce international précipite en revanche un afflux massif de produits importés dont la concurrence avec les productions nationales explique l'élimination progressive de ces dernières. Entre 1977 et 1981, les importations de produits industriels augmentent de plus de 100 % en termes réels, passant de 2.3 milliards de dollars à juste un peu moins de 5 milliards.

D'après le recensement industriel de 1967, il y avait au Chili 11.500 entreprises. En 1979, c'est-à-dire au meilleur moment du modèle, il n'y avait que 9.962. Enfin, l'évolution sur le plan de l'emploi est encore plus significative : des 554 000 emplois industriels existants en 1972, il n'en restaient que 379 000 à la fin de 1982, c'est-à-dire une perte nette de plus de 30 %.

Cette situation contraste très fortement avec la poussée de l'industrialisation dans la plupart des économies latino-américaines au cours de la même période. Ainsi, le produit industriel par habitant qui était au Chili presque de moitié supérieur à celui de l'Amérique Latine à la fin des années 1960, se retrouve, au début des années 1980, à un niveau au-dessous de la moyenne régionale.

Ce bref rappel des principaux aspects du processus de désindustrialisation montre à l'évidence, le caractère particulier de la situation chilienne. A la différence d'autres PEE, dans lesquels il s'agit d'imaginer les voies permettant la poursuite de l'industrialisation sous une contrainte extérieure, certes, plus sévère, dans le cas chilien, la question qui se pose est celle des alternatives d'une véritable réindustrialisation du pays.

Or, les blocages auxquels aboutissent les modalités classiques de l'import-substitution sur une base purement nationale et d'autre part, les mutations technologiques actuellement en oeuvre à l'échelle internationale, font que la réindustrialisation ne peut pas être pensée comme une simple reconstruction de l'appareil industriel pré-existant.

Dès lors, toute une nouvelle problématique semble se dégager. Elle n'est réductible ni au cas classique du démarrage d'une industrialisation naissante ni à celui des autres pays semi-industrialisés. C'est autour de cette problématique que nous voudrions organiser notre recherche.

III. Les axes de la recherche proposés

Une recherche sur l'industrialisation peut être abordée de manières assez diverses. Dans le cas présent, on se propose de privilégier les aspects touchant plus directement à l'insertion internationale du processus d'industrialisation.

On peut ainsi partir de l'idée que l'industrialisation (et la désindustrialisation) résulte d'une confrontation entre l'économie nationale et les tendances opérant au sein de la Division Internationale du Travail, cadre dans lequel s'affrontent et/ou s'articulent les stratégies spécifiques déployées par les acteurs nationaux (principalement l'Etat et les entrepreneurs) et celles mises en oeuvre par les agents opérant à partir d'une base extérieure (firmes multinationales, Banques multinationales, etc...).

En suivant une approche historique de l'industrialisation chilienne, on s'attachera à analyser, d'une part, les formes précises adoptées par la contrainte extérieure (conditionnement macro-économique) au cours des périodes retenues dans l'étude puis, d'autre part, les réponses avancées par les différents acteurs (stratégies des agents).

Ce faisant, la recherche pourrait s'organiser d'après la progression suivante :

1. Une vision de l'industrialisation en perspective historique

En mobilisant les résultats d'une quantité importante de recherches faites par ailleurs, cette partie devrait notamment permettre d'éclaircir quatre points qui semblent fondamentaux dans le débat actuel sur l'industrialisation :

- 1) la comparaison entre la crise actuelle et la crise des années 1930, repère essentiel dans l'histoire de l'industrialisation chilienne et latino-américaine ;
- 2) le rôle et les limites des projets d'industrialisation mis directement en oeuvre par l'Etat sous l'impulsion notamment du Front Populaire (à partir de 1939) ;
- 3) la faiblesse relative de la pénétration étrangère ;
- 4) la thèse de l'épuisement de l'import-substitution au milieu des années 1960.

2. Le processus de désindustrialisation (1973-1984)

L'ampleur globale ainsi que les principales causes ayant entraîné la désindustrialisation sont bien connues (ouverture externe indiscriminée avec comme résultat une baisse brutale des opportunités d'investissement dans le secteur industriel).

En revanche, on connaît mal la situation de l'industrie nationale suivant les différents types de branches et d'entreprises. Quelle est la part respective de la capacité oisive et de la destruction de capital au sens strict ? Quelles sont les entreprises ayant réussi à s'adapter aux nouvelles conditions de la concurrence internationale ? De quels atouts ont-elles disposé ? Quelle a été la réaction des FMN opérant dans le secteur industriel ? Voilà autant d'interrogations auxquelles il faut tenter d'apporter une réponse.

Si une recherche exhaustive apparaît hors de nos moyens, on peut toutefois essayer d'y parvenir à travers la constitution d'un échantillon d'entreprises appartenant à des branches pré-déterminées, choisies parmi celles ayant manifesté les comportements les plus contrastés.

3. Les alternatives d'une stratégie de réindustrialisation

A partir d'une estimation de l'impact de la contrainte extérieure ainsi que de l'état actuel de l'industrie, il s'agit ici de dégager un certain nombre de principes pouvant servir à la définition d'une stratégie de réindustrialisation. Conformément à l'optique privilégiée (l'insertion internationale), les thèmes qui nous semblent les plus importants sont :

- 1) les modalités d'articulation entre une stratégie de substitution d'importations et une stratégie de substitution d'exportations ;
- 2) les critères permettant d'opérer des choix sectoriels et de définir des industries leaders ;
- 3) les mécanismes d'une gestion rationnelle et sélective du protectionnisme ;
- 4) le rôle attribué au capital étranger ;
- 5) la réinsertion du Chili dans le processus d'intégration régionale (en particulier le Pacte Andin).

Fabrice LENSEIGNE

MODES D'ACCUMULATION DANS L'INDUSTRIALISATION DU MEXIQUE

"... La volonté de travail en commun avec le CIDE vient de la constatation, outre de la qualité et de la réputation du Centre, d'une communauté de vue concernant les pratiques scientifiques (méthodologie et thèmes) entre les deux équipes. En l'occurrence, il s'agit principalement d'études structurelles sur l'industrie mexicaine et, au-delà, sur ses performances.

Le travail au cours de ces deux années va essentiellement prendre la forme d'une participation au travail d'équipe du CIDE et de contributions à la revue "Economia Mexicana" éditée annuellement par le Centre. En outre, nos partenaires du CIDE, intéressés par l'expérience en matière de politique industrielle menée durant les cinq ans écoulés en France, nous ont demandé d'animer quelques séances sur ce thème.

Pour ce qui concerne les études industrielles proprement dites, deux bases, méthodologique et problématique, constituent le fil directeur des recherches envisagées.

. La méthodologie : il s'agit d'un souci empirique et de préoccupations en formalisation (recours aux Comptes Nationaux, statistiques, modèles et méthodes quantitatives, etc...).

La problématique : l'étude du secteur industriel est justifiée par l'hypothèse que les performances dans le développement socio-économique sont, en grande partie, déterminées par le couple structure/performance du secteur manufacturier et, plus généralement, industriel.

Le premier thème de recherche, qui pourrait faire l'objet d'une contribution à la revue du CIDE si nos interlocuteurs en sont d'accord, consisterait en l'application au cas mexicain, de la méthode des comptes de surplus.

Il s'agit d'examiner, par le jeu des variations entre productivité et prix relatifs, quels sont les bénéficiaires du "surplus global de productivité" réalisé au niveau de chaque secteur.

Schématiquement, on identifie les surplus de productivité réalisés d'une période à l'autre et on les répartit entre les différents "contributeurs" à l'activité de l'entreprise.

- le travail,
- la consommation de capital (amortissements),
- le profit net (éventuellement réparti entre actionnaires, prêteurs et autofinancement net),
- l'Etat (rémunéré par l'impôt),
- les clients (qui "bénéficient" des variations de prix relatif du produit).

La méthode permet de montrer que tout gain, tout surplus de productivité est réparti entre chacun des "contributeurs", cette part étant un "gain" ou une "perte" suivant que le signe du surplus est positif ou négatif.

L'intérêt de la méthode, outre un accès direct aux performances sectorielles (par l'intermédiaire des surplus de productivité), est de repérer la façon dont se répartissent les "fruits" de la "croissance", d'une part, et comment opèrent les hiérarchies industrielles, d'autre part. On peut en effet faire l'hypothèse que la répartition de ces gains obéit à des clivages qui sont ceux du "pouvoir économique" : les bénéficiaires des gains seraient ceux dont le "pouvoir" permet de monopoliser à leur profit tout ou partie des gains ainsi obtenus. Les structures du marché (plus ou moins monopolistiques) la structure du marché du travail, l'influence des prêteurs, le poids de l'Etat sont autant d'éléments qui ont une capacité à déplacer les flux. La méthode ouvre donc à la structure sociale et aux rapports de pouvoir qui la traversent.

L'attention ainsi apportée aux rapports productivité/répartition est justifiée par notre problématique de départ et l'hypothèse qui en découle sur le rôle du secteur industriel dans le développement. Cette problématique doit faire l'objet d'une thèse en économie à l'Université de Grenoble.

L'amélioration des conditions socio-économiques d'un pays, le développement, exigent des transferts intersectoriels ou des transferts inter-agents économiques nécessaires aux accroissements de consommation, d'une part, et en vue du financement des infrastructures et des consommations socialisées (protection sociale, santé, écoles, etc...), d'autre part. Cette nécessité du développement paraît basée sur deux éléments : l'intraversion économique et le développement du salariat.

Pour ce qui concerne l'intraversion économique, il est clair que cela est indispensable pour consacrer les ressources internes à l'accumulation et au financement du "bien-être". Il est donc nécessaire que le pays soit significativement autosuffisant dans les productions et les services qui "dirigent" l'accumulation : biens durables, infrastructures, biens d'équipement, etc...

L'extension/constitution du salariat, l'évolution vers une "société salariale" nous semble une contrainte forte de développement. Certitude du revenu monétaire induisant une stabilisation de la consommation, articulation entre gains salariaux et gains de productivité, division du travail génératrice d'efficacité économique, plus grande socialisation des revenus (par l'intermédiaire des conventions collectives, législation du travail, politique des revenus, etc...), accroissement de l'épargne par l'instauration de régimes d'assurances sociales, tels sont les traits principaux d'une "société salariale".

Un processus de développement, donc de salarisation, présente quelques traits spécifiques : l'accroissement quantitatif du

salariat (accroissement du nombre de salariés à temps plein, accroissement de la part des salaires et prestations sociales dans le revenu disponible des ménages) et son approfondissement qualitatif (instauration d'une norme de consommation salariale et des conditions de production correspondantes, généralisation du consensus social sur la salarisation et de l'acceptation individuelle de la "discipline salariale") sont, dans notre optique, les caractéristiques essentielles d'un processus de développement.

Dans cette hypothèse, le comportement et les performances du secteur industriel sont des composantes essentielles du processus de développement. Sa capacité à générer de l'emploi, du surplus économique et des biens correspondant à une demande sociale, est le point nodal de toute stratégie de développement. La question qui est aujourd'hui posée à l'industrie mexicaine est de savoir si le secteur industriel est en mesure de répondre aux besoins et, dans ce cas, si la croissance de l'emploi peut venir du secteur tertiaire ou, à l'inverse, si les capacités d'absorption de l'emploi ne sont pas atteintes dans les secteurs extra industriels, auquel cas seule une "réactivation" autonome et intravertie de l'industrialisation pourra impulser une nouvelle phase de développement au Mexique".

Odile CASTEL

ELECTRONIQUE ET MUTATION INDUSTRIELLE AU MEXIQUE

OBJET DE LA RECHERCHE

Montrer le rôle de l'électronique dans la stratégie industrielle engagée au sein du système socio-économique mexicain.

HYPOTHESES DE TRAVAIL

- 1°) Le système industriel de référence, au niveau mondial, poursuit une mutation sous l'action principale de l'électronique.
- 2°) La poursuite de l'essor industriel au Mexique rencontre des difficultés et paraît devoir requérir un changement structurel qui remet en cause les stratégies industrielles passées.
- 3°) L'évolution de l'appareil industriel mexicain a pour objectif, à long terme, de rattraper le système industriel mondial. Pour cela il doit être tenu compte de la mutation industrielle et technologique.
- 4°) Une stratégie d'industrialisation ne peut être que la résultante des comportements de l'ensemble des acteurs du système socio-économique national : pouvoirs publics, firmes locales nationales et étrangères, organisations syndicales, etc...

METHODOLOGIE

1- Problématique générale

La recherche sera menée avec une mise en perspective historique de deux phénomènes qui sont distingués du point de vue analytique :

- l'électronique mondiale
- l'appareil industriel mexicain.

Ces deux objets d'étude seront en outre approchés à l'aide d'une analyse de type systémique et ils seront considérés :

- pour le premier, comme la branche-système mondiale de l'électronique
- pour le second, comme un appareil industriel inséré dans un système socio-économique national.

2- Problématique appliquée

- a) Etude de l'électronique mondiale

A partir des travaux du GERDIC (Rennes) sur la branche-système électronique mondiale.

b) Etude de l'appareil industriel mexicain

L'affectation à Mexico doit nous permettre de connaître le système socio-économique mexicain, son appareil industriel et plus particulièrement son industrie électronique.

Pour cela il sera procédé à :

- la collecte d'une documentation statistique et littéraire la plus complète possible ;
- des entretiens avec des responsables des pouvoirs publics, des firmes, des organisations syndicales ;
- des enquêtes auprès des firmes de l'industrie électronique, de leurs clients et de leurs fournisseurs ;
- l'établissement de liens de travail avec différents organismes mexicains qui étudient la stratégie industrielle de leur pays :

- . le CIDE,
- . les centres de recherche de l'UNAM, de l'UAM,
- . le centre de recherche de Banco Nacionalo de Mexico, Banco de Mexico,
- . le Colegio de Mexico,

et surtout avec la Fundacion Javier Barros Sierra qui sera la structure d'accueil...

... L'étude de la stratégie d'industrialisation eu égard à son efficacité pour atteindre l'objectif d'une participation active de l'appareil productif national à l'industrie électronique mondiale doit s'inscrire dans deux espaces différents :

- l'espace électronique mondial qui est en évolution permanente, ce qui modifie les conditions d'efficacité d'une stratégie d'industrialisation dans le secteur électronique,
- l'espace national (le Mexique) dans lequel est incluse la stratégie d'industrialisation et qui possède une base industrielle, économique et financière, un potentiel scientifique et technique, un marché local faisant varier les exigences d'adaptation nationale des stratégies d'industrialisation.

Toute stratégie d'industrialisation dans l'électronique doit être replacée dans le contexte de deux situations historiquement datées, celle de l'électronique mondiale et celle de l'espace productif national.

L'étude sera donc doublement ancrée dans une perspective historique, elle sera également caractérisée d'un point de vue méthodologique par la volonté de privilégier l'étude du jeu des acteurs tant publics que privés. C'est l'étude des comportements de ces acteurs qui peut seule permettre de comprendre les évolutions passées et mettre à jour les tendances structurantes aujourd'hui l'avenir.

L'environnement est celui des orientations générales de la stratégie d'industrialisation : politiques de substitution aux importations, promotion des exportations... C'est aussi la base économique caractérisée par des potentiels scientifiques et qui offrent des conditions d'émergence industrielle fort variables. Qu'en est-il pour le Mexique ?

En matière de comportement, il y lieu de considérer les rôles des acteurs tant publics que privés. Les pouvoirs publics définissent les politiques industrielles de maîtrise progressive de l'électronique. Dans le cadre d'une économie nationale telle que le Mexique, les évolutions sont principalement commandées par le comportement des pouvoirs publics. Depuis plusieurs années l'Etat met en place une politique industrielle avec un système de planification souple.

Les firmes sont de taille et d'histoire fort variables et peuvent elles-mêmes, avec les degrés de liberté que leur laissent les pouvoirs publics, mettre en oeuvre des stratégies différentes en matière technologique, industrielle, commerciale et financière. Une enquête auprès de ces firmes est indispensable pour prendre la véritable mesure des stratégies mises en oeuvre.

Par ailleurs, celles-ci peuvent rencontrer des difficultés d'application, s'il n'y a pas de consensus minimum avec les principales forces sociales, notamment celles organisées par les syndicats. Ils constituent en effet un élément déterminant du comportement des travailleurs ; en outre, ils sont aussi une composante importante des pressions que peuvent subir les pouvoirs publics dans les choix de politique industrielle.

Les acteurs nationaux doivent s'accorder sur un ensemble de mesures qui, dans le cadre d'une industrie telle que l'électronique, ne peut être défini arbitrairement, car ces acteurs sont soumis aux contraintes de l'économie mondiale. Outre les contraintes conjoncturelles, il faut aussi, bien sûr, penser à celles de l'évolution technologique qui sont en cours au niveau mondial.

La volonté de développement d'une industrie électronique au Mexique devrait entraîner des mutations industrielles et sociales qui vont faire évoluer l'ensemble de l'appareil de production industrielle. Il s'agit donc aussi d'étudier les implications du développement de l'industrie électronique sur la dynamique de l'appareil de production national et sur la société mexicaine.



Jacky BUFFET

ENDETTEMENT ET INDUSTRIALISATION AU BRÉSIL

L'examen des différentes réflexions menées sur les problèmes de financement en économie du développement nous montre que l'analyse économique aborde le problème de la dette extérieure des pays en voie de développement dans le cadre de la théorie du financement de l'accumulation et de la croissance. Celle-ci est ainsi définie comme le résultat d'un processus où se combinent de façon continue et différenciée les facteurs de production, capital, travail. La disponibilité de ces facteurs en conditionne par conséquent le déroulement, le rythme et la régularité.

Dans le cas des PVD, si le facteur travail est considéré comme abondant, le facteur capital est quant à lui supposé rare. Pour suppléer à cette carence, il faut donc recourir au financement extérieur, et l'endettement en est une modalité. Le recours à celui-ci, dans l'esprit des auteurs présente alors un double objectif :

- d'une part, suppléer à l'insuffisance de capital interne et notamment d'épargne ;
- d'autre part, créer des conditions pour qu'à long terme ce capital s'accroisse et devienne l'élément essentiel de la dynamique d'accumulation.

Dans cette optique, et conformément à un certain nombre d'analyses (modèle MACKINNON, modèle de QUAYUM), la dette vient combler l'écart entre les besoins de financement de l'économie et l'insuffisance de capitaux nationaux, que l'épargne interne ne parvient pas à compenser. Suivant les tenants de ces analyses, l'insertion des capitaux extérieurs dans le processus de croissance est telle qu'elle conduit à terme un accroissement de l'épargne interne (modèle LOSER-PELTIER, modèle GORAN-OHLIN) allant de pair avec un désendettement qui serait mené à son son terme final (cycle de la dette d'AVRAMOVIC).

Or, l'examen de l'évolution économique du Brésil, dont nous avons retracé les grandes étapes dans le cadre du mémoire de DEA, tend à infirmer les conclusions dégagées par ce schéma théorique, la dette prenant un caractère éminemment cumulatif, qui à terme, finit par entraver les objectifs de croissance du pays, sans pour autant parvenir à une augmentation suffisante de l'épargne interne.

Comment donc expliquer une telle divergence entre l'analyse théorique de la dette et la pratique de l'endettement au Brésil en particulier. N'y a-t-il pas là, dans cette contradiction, une remise en cause du statut théorique que l'économie du développement reconnaît à la dette. Répondre à cette question implique de reprendre historiquement les données de l'endettement en essayant de comprendre, de situer et d'expliquer les points de "rupture" perceptibles entre le schéma théorique et les manifestations de la pratique...

... Nous nous proposons de reprendre historiquement l'évolution économique du pays en identifiant les différents moyens mis en oeuvre pour assurer la structuration de ce processus d'accumulation et en dégagant les contre-tendances à sa réalisation. Nous serons ainsi visiblement conduits à privilégier une approche historique en terme de "régulation", par laquelle nous tenterons d'identifier les différentes formes de ce processus (intervention de l'Etat et de la planification, importance du phénomène d'inflation, rôle assigné à l'endettement, développement de nouvelles pratiques commerciales) en soulignant à leur origine les mobiles qui ont conduit à leur adoption, et en mettant en évidence leur articulation avec la poursuite d'un processus d'accumulation. Nous nous efforcerons ainsi de montrer, suivant les phases et cycles analysés, leur importance dans la poursuite de ce processus, et leurs modifications face à la contrainte externe...

... Si nous privilégions l'aspect "endettement" de cette analyse, c'est parce que dans notre esprit, d'une part il constitue l'un des moyens privilégiés de financement de l'accumulation et d'autre part, actuellement, l'un des principaux obstacles à la poursuite du processus. Mais là encore, nous devons nous interroger sur les moyens mis en oeuvre (par des acteurs que nous devons également identifier) pour tenter de dépasser cette contrainte et promouvoir la poursuite du processus d'accumulation...

... A l'origine le recours à des financements externes ne constituait pas en soi une contrainte. Celui-ci, dans la théorie économique dominante, tout comme dans l'expérience vécue par ce que l'on appelle les "pays neufs" (Japon, Canada, Etats-Unis, Australie...), a effectivement constitué au XIXe siècle un moyen privilégié de financement de l'accumulation, venant ainsi combler l'écart entre les besoins ou les choix exprimés par les politiques de développement et l'insuffisance de l'épargne interne. De fait, et c'est le cas du Brésil jusque semble-t-il à la fin des années 1970, l'endettement paraît avoir entretenu une relation de "convergence-induction" avec le processus d'accumulation (on parlera alors d'accumulation d'origine externe), aboutissant même en fin de période à une tendance à l'autonomisation de ce processus à l'intérieur d'une relation de "convergence-coïncidence" ou "convergence sans induction" (peut-être pourra-t-on même se risquer à parler d'accumulation à tendance interne). A partir de 1972-73, on assiste cependant à une transformation de ce processus de "convergence" en processus de "divergence progressive" où la dette semble progressivement se désolidariser du processus d'industrialisation et d'accumulation, jusqu'à se transformer sur la fin de la décennie 1970 en processus de "divergence totale", où l'endettement constitue effectivement un obstacle à la poursuite du processus d'accumulation.

De fait, on constate qu'un élément de contrainte ou assimilé comme tel ne l'est pas dans l'absolu, mais qu'il est nécessaire de l'analyser à travers son évolution dans le temps et en rapport avec son environnement.

Conformément à nos interrogations de base, nous devons alors nous interroger sur les moyens mis en oeuvre actuellement pour tenter de dépasser le "blocage" latent à la poursuite du processus d'accumulation, moyen que nous pouvons identifier à travers les tentatives de relance keynesienne qui semblent se dessiner, et l'apparition de nouvelles pratiques commerciales visant à pallier les obstacles aux importations de biens jugés stratégiques à sa réalisation (développement des accords de compensation)...

III^{ème} PARTIE

LES DEBATS ACTUELS SUR LA QUESTION INDUSTRIELLE :

AMERIQUE LATINE, MAGHREB, ASIE DU SUD-EST

- C. OMINAMI : Désindustrialisation et réindustrialisation en Amérique Latine : débats autour de la politique industrielle
- J. CHEVASSU : Les problèmes posés par le développement industriel du Maghreb
- J.R. CHAPONNIERE
et J.C. SIMON : L'industrialisation dans une passe difficile en Asie du Sud-Est ? Du miracle à la crise...

Carlos OMINAMI

DESINDUSTRIALISATION ET REINDUSTRIALISATION EN AMERIQUE LATINE

DEBATS AUTOUR DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE (1)

"Ce qu'il est convenu d'appeler la crise latino-américaine n'a pas seulement soumis à une rude épreuve les structures productives et les circuits d'intermédiation financière ; elle a également entraîné des conséquences funestes sur le débat économique lui-même.

Historiquement, la discussion économique latino-américaine avait eu le mérite de centrer son attention sur des thèmes d'une grande signification stratégique. Modèles de développement, formes d'insertion internationale, industrialisation, planification, répartition des revenus, sont en effet autant d'aspects qui ont été au coeur des préoccupations des économistes de la région. Que le débat ait pu parfois être perturbé par des partis pris idéologiques ne change en réalité rien au fond de l'affaire, car malgré certaines insuffisances on avait toujours réussi à faire clairement la part entre l'essentiel et l'accessoire.

Toute autre est la situation qui s'ouvre à partir du début des années 1980. L'intensité de la crise financière qui s'est abattue sur le continent a eu comme effet la polarisation du débat sur la question de la dette et l'ajustement. Du coup, la discussion s'est trouvée réduite à un problème sans doute fondamental, mais dont la nature est au prime abord comptable, à savoir : l'équilibre à court-terme des comptes externes.

Sous l'impact de la crise, la discussion a donc perdu en profondeur et surtout en perspective. Bien qu'il existe un large consensus quant au caractère structurel des difficultés auxquelles l'Amérique Latine est confrontée, le débat s'est empêtré dans la recherche de ripostes de surface reléguant à un plan secondaire la définition de ripostes stratégiques, seules capables, nous semble-t-il, d'ouvrir de nouvelles voies face au marasme actuel.

Assurément, les urgences sont d'abord financières. D'où l'insistance légitime sur le problème de la dette et en particulier sur la nécessaire redéfinition des conditions de sa renégociation. Or tout porte à croire que les restrictions financières ne sont pas purement conjoncturelles mais qu'elles sont au contraire appelées à se maintenir pour longtemps. Ceci étant, la recherche de ripostes stratégiques visant, cette fois-ci, à agir sur la configuration des structures productives domestiques de façon à les adapter au nouveau contexte, devient inéluctable.

Néanmoins et bien que leur présence dans le débat public reste encore subalterne, il importe de reconnaître que quelques efforts parfois significatifs ont été faits ici et là dans cette perspective. Dans cet article nous nous proposons justement d'en rendre compte. Afin de bien situer les enjeux associés à la reformulation des politiques industrielles, une analyse des tendances

récentes de l'industrie latino-américaine nous est apparue comme une condition préalable à la présentation des principaux aspects qui interviennent dans la discussion industrielle de la région.

LA DESINDUSTRIALISATION EN OEUVRE

Avant d'aborder l'étude du comportement, dans la crise, du secteur manufacturier, un bref rappel des grandes orientations du processus d'industrialisation suivi par la région s'impose. Concrètement, il nous permettra d'établir un cadre empirique et conceptuel par rapport auquel évaluer les caractéristiques des tendances récentes.

1. Les traits marquants de l'industrialisation latino-américaine

Une évaluation précise des résultats de l'industrialisation n'est pas une tâche aisée. La complexité de l'histoire industrielle de la région, les particularités de chaque expérience nationale, enfin, la diversité des critères pouvant être utilisés pour estimer son caractère plus au moins progressif, obligent à rejeter d'emblée les jugements excessivement péremptaires. Plus encore, le bilan de l'industrialisation constitue peut-être le point le plus controversé du débat parmi les experts.

Malgré ses insuffisances -et elles sont nombreuses- l'industrie latino-américaine a fait preuve pendant les trois dernières décennies d'un dynamisme incontestable. La confrontation des rythmes de la croissance industrielle de la région avec ceux des pays capitalistes développées est à cet égard illustrative. Entre 1950 et 1980, période qui recouvre une partie importante du boom de l'après-guerre, le produit industriel de l'Amérique Latine a augmenté à une vitesse sensiblement supérieure (6,7 % annuel en moyenne) à celle de l'ensemble des pays développés de l'Amérique du Nord et de l'Europe Occidentale (4,0 %). Ce faisant, l'industrie de la région a pu croître lors de cette période à un rythme qui devance également la moyenne mondiale (5,7 % annuel). Corrélativement la part de l'Amérique Latine dans la production manufacturière des économies de marché a presque doublé passant de moins de 5 % à plus de 8 % du total.

A son tour, le dynamisme de l'expansion industrielle a rendu possible une transformation substantielle des structures productives domestiques. L'augmentation soutenu du degré d'industrialisation (part de l'industrie dans le PNB) exprime bien cette évolution. Dans les trois grands pays de la région, le degré d'industrialisation passe de 21,1 % en 1950 à 27,2 % en 1980 (tableau 1). Il est à noter que cette progression est d'autant plus remarquable que vers 1950, ces pays avaient déjà achevé l'essentiel de l'étape facile du processus de substitution des importations ; elle correspond donc à une phase au cours de laquelle ces pays deviennent, à proprement parler, des pays semi-industrialisés.

TABLEAU 1

PROGRESSION SUR LONGUE PERIODE DU DEGRE D'INDUSTRIALISATION
DES ECONOMIES LATINO-AMERICAINES SUIVANT LEUR TAILLE
(en %)

Ind/PNB	1950	1960	1970	1975	1980	1983	1984
Grands pays (a)	21.1	23.6	26.5	27.2	27.2	25.4	25.7
Pays moyens (b)	17.5	19.9	21.2	21.3	21.1	19.1	20.5
Petits pays (c)	13.0	14.0	16.9	17.3	18.0	18.3	17.9

Source : CEPAL/ONUUDI (1985)

(a) Argentine, Brésil et Mexique

(b) Colombie, Chili, Pérou, Uruguay et Vénézuéla

(c) Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Bolivie, Equateur, Haïti, Panama, Paraguay et République Dominicaine.

Dans les petits pays, la contribution de l'industrie au produit global augmente également d'une manière régulière. Dans ce cas, cette évolution traduit le passage d'un stade encore largement caractérisé par la prédominance des productions primaires à un autre dans lequel les activités industrielles commencent à jouer un rôle significatif. Bien que le degré d'industrialisation fasse aussi des progrès dans les pays de taille moyenne, la lenteur de sa progression comparativement aux deux catégories précédentes, témoigne des difficultés que connaissent les économies à faible marché interne, une fois que l'étape de la substitution facile a été achevée.

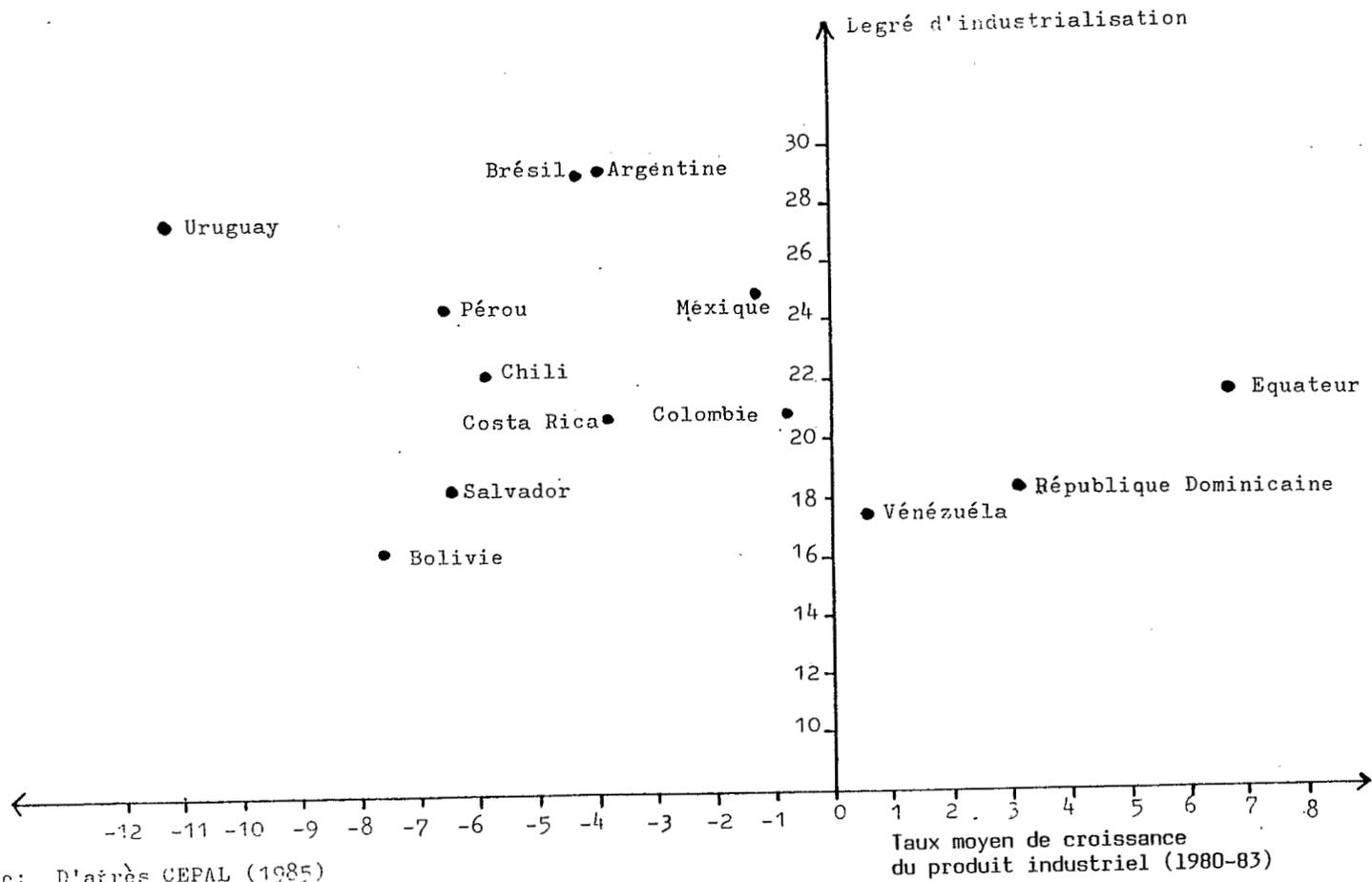
Avec une intensité, certes variable suivant les différents pays, l'industrie est devenue le moteur de l'expansion économique. Globalement, l'élasticité de la croissance du produit industriel par rapport au PNB a été durablement supérieure à l'unité pendant la période 1950-1980 : 1,25 entre 1950 et 1960, 1,21 entre 1960 et 1970 et 1,05 entre 1970 et 1980 (CEPAL, 1985). De même et à l'encontre d'une idée très répandue, la contribution des activités manufacturières à la création d'emplois a été positive d'où l'élévation systématique de la part de l'emploi industriel dans la population active (2).

En fait, les indicateurs chiffrés ne donnent qu'un pâle reflet de l'ampleur du bouleversement entraîné par l'industrialisation dans les sociétés latino-américaines. Au même temps que les structures productives se modernisent, les rapports sociaux accusent l'impact du mouvement de salarisation, lequel induit l'émergence de nouvelles fractions de classes (bourgeoisies industrielles et classes ouvrières) et la perte d'importance relative des oligarchies terriennes.

L'ampleur des mutations techniques et sociales associées au développement de l'industrialisation ne doit pas cependant conduire à

GRAPHIQUE I

LA RECESSION INDUSTRIELLE SE GENERALISE A LA
PLUPART DES PAYS



Source: D'après CEPAL (1985)

idéaliser ses aspects progressifs en méconnaissant ses limites et insuffisances.

A juste titre, les études plus récentes sur l'industrialisation latino-américaine ont insisté sur son caractère inachevé (VILLARREAL, 1984 ; CEPAL, 1984 ; ESSER, 1985) voire tronqué (FAJNZYLBER, 1983). Ce diagnostic qui découle directement de la comparaison avec le profil industriel des pays développés, met l'accent sur une assymétrie fondamentale de l'industrialisation du continent. Il s'agit du contraste entre la rapidité de la diversification horizontale en ce qui concerne notamment la production de biens de consommations et la faiblesse de l'intégration verticale, ce qui se traduit par une demande croissante d'importations de biens intermédiaires et d'investissement, avec tout ce que cela comporte en termes de dépendance technologique et déséquilibre du commerce extérieur de produits manufacturés.

En effet, la croissance industrielle s'est faite plus, en extension qu'en profondeur (VUSKOVIC, 1984). Or, il est vrai que d'une façon générale elle a suivi les grandes orientations de la dynamique industrielle des pays capitalistes développés. De même que dans les économies du Nord, en Amérique Latine les branches leaders ont été les industries chimiques et métal-mécaniques. Leur importance dans la production manufacturière totale tend ainsi à s'accroître au détriment des industries plus traditionnelles. (3) Toutefois, contrairement à ce que l'on a pu observer dans les pays de l'OCDE, le processus de modernisation industrielle a eu lieu en Amérique Latine dans une situation où les besoins de base étaient loin d'être comblés et les revenus moyens trop bas, ce qui a induit le développement d'un type d'industrialisation dont la condition de reproduction était l'existence d'une répartition régressive des revenus. A ce sujet, le cas de l'automobile est sans doute exemplaire. Bien que l'implantation de filiales des firmes multinationales ait permis à la région de disposer d'une industrie automobile relativement complète, l'impossibilité de massifier ce type de consommation l'a empêchée (exception faite du Brésil) d'atteindre les économies d'échelle permettant d'acquérir un degré de compétitivité satisfaisant. De ce point de vue, la différence de l'expérience latino-américaine par rapport à la logique fordiste prévalant dans les pays centraux est manifeste.

Mais elle n'est pas la seule. Le manque de compétitivité de l'industrie a eu au moins une double conséquence qu'il convient de mentionner. D'une part, le secteur industriel a eu trop tendance à se renfermer sur lui-même sans pour autant réussir à créer les conditions d'un plus grand auto-centrage de sa croissance. Bien au contraire, l'impossibilité de pénétrer d'une manière significative le marché international du fait de l'absence de compétitivité, ne lui a pas permis de générer les moyens nécessaires pour financer l'achat des inputs importés. Le déficit chronique de la balance commerciale de produits manufacturés en est l'expression résumée. D'autre part, pour faire face à la concurrence étrangère sur les marchés domestiques, le niveau de la protection effective a dû être augmenté d'une façon inconsidérée. Au lieu donc d'utiliser le protectionnisme comme recours transitoire permettant l'apprentissage, on a été conduit à en faire

une condition permanente afin d'assurer la survie d'une industrie inefficace et insuffisamment adaptée aux besoins majoritaires des populations. D'où la pertinence de l'expression protectionisme frivole (FAJNZYLBBER, 1983) pour le désigner. Qui plus est, parmi les principaux bénéficiaires de cette politique de protection, on compte les filiales des entreprises multinationales. Ainsi, elles ont très largement profité de l'accès privilégié à des marchés domestiques hautement protégés, sans être contraintes à développer un degré de compétitivité permettant d'améliorer la productivité moyenne de l'industrie locale et par là de progresser plus rapidement dans la voie des exportations de produits manufacturés.

Par ailleurs, l'incapacité de l'industrie de créer les moyens nécessaires pour financer les inputs et les biens d'équipement dont elle a besoin, a obligé à organiser des transferts massifs en provenance d'autres secteurs, le plus souvent par le biais de l'Etat et la manipulation de la politique de prix. Dans la plupart des cas, c'est l'agriculture qui en a subi directement les conséquences. Mais à son tour, le retard de l'agriculture qui en a résulté, a empêché l'industrie de disposer de marchés internes plus larges et plus dynamiques. En fait, la mauvaise articulation agriculture-industrie est une des caractéristiques marquantes de la majorité des économies de la région.

Enfin, les contraintes associées à l'étroitesse des marchés domestiques expliquent les inégalités de rythmes de la croissance industrielle suivant les divers pays et plus précisément l'écart favorable aux économies de plus grande taille comme le Brésil et le Mexique. Il n'est, dès lors, pas surprenant que l'industrie latino-américaine soit également très hétérogène du point de vue de sa répartition géographique au sein de la région. En fait, une partie très significative du dynamisme et de la capacité de modernisation de l'industrie est concentrée dans les trois grands qui à eux seuls disposent de plus des trois quarts de la production manufacturière de la région.

2. L'industrie dans les années 1970 : les pièges de l'internationalisation

Mesurées à travers des indicateurs chiffrés classiques, les performances de l'industrie latino-américaine ont été plus que raisonnables. Par contre, l'introduction dans l'analyse de critères d'ordre plus qualificatif (sens de la dynamique, profil structurel, sources de la croissance, degré d'autonomie, etc...) oblige à nuancer les bilans excessivement enthousiastes. Parmi les faiblesses de la modalité historique d'industrialisation de la région, son incapacité à réduire la vulnérabilité externe est sans doute une des principales.

Pendant les premières phases du processus de substitution, le coefficient d'importations avait montré une tendance claire à la baisse. Cette évolution était cohérente avec le but explicitement recherché de diminuer la dépendance à l'égard de l'extérieur et d'accroître le taux d'utilisation des ressources domestiques. Néanmoins, le caractère essentiellement extensif de l'expansion industrielle et sa polarisation sur les biens de consommation courants

d'abord, durables ensuite, fait perdre au processus sa capacité de substitution absolue. Avec la fin de l'étape facile, la substitution devient purement relative en ce sens que les transformations qu'elle provoque agissent seulement sur la composition des importations sans pouvoir freiner l'expansion de leur niveau absolu.

Qui plus est, au fur et à mesure que la production de biens de consommation durables se fait plus sophistiquée, la dynamique du processus tend à se retourner. C'est ainsi que, par exemple, l'élasticité de la croissance par rapport aux importations augmente considérablement passant d'un taux d'environ 0,4 à 1,3 dans la période 1965-1973 (CEPAL, 1979).

Par ailleurs, la libéralisation financière et l'ouverture commerciale qui, à des degrés divers, ont lieu dans les économies de la région au cours des années 1970, ne font qu'approfondir la nouvelle orientation. Malgré une expansion soutenue des exportations (tableau 2), le déficit de la balance de produits manufacturés continue à se creuser atteignant en 1982 38 milliards de dollars. Par rapport au produit manufacturier (145,5 milliards de dollars en 1982), les exportations représentent à peine un peu plus de 12 % alors que la proportion correspondant aux importations dépasse 36 %.

A juste titre VUSKOVIC (1984) a attiré l'attention sur le fait que les raisons du déséquilibre externe de l'industrie sont à rechercher plus du côté des importations que des exportations. Comme le montre le tableau 2, les exportations augmentent à un rythme très élevé rendant par là possible un accroissement du taux de couverture (X/M). Toutefois, le point de départ des exportations est trop bas (9,4 % des importations en 1961) ce qui fait que, malgré la rapidité de leur expansion, l'indicateur le plus significatif - le solde commercial devant être financé par des contributions d'autres secteurs - continue à croître.

De ce point de vue, le contraste avec l'industrie des pays capitalistes développés ne saurait être plus net. Alors que ceux-ci arrivent à dégager un excédent substantiel, en Amérique Latine les exportations couvrent seulement un tiers des besoins d'importations. Il faut par ailleurs remarquer que la moyenne régionale cache des situations nationales très différentes : à un extrême le Brésil, le seul pays où le commerce de produits manufacturés a atteint une position excédentaire ; à l'autre, le Venezuela avec un taux de couverture qui ne dépasse pas 3 % et dont le déficit représente à lui seul un tiers du déficit total de la région. Bien que moins grave, le Mexique apparaît aussi dans une situation très précaire. Parmi les trois grands de l'Amérique Latine, il est en effet le seul à avoir subi une détérioration du taux de couverture. Remarquons enfin que parmi les dix-huit pays pour lesquels on dispose d'une information comparable, à peine quatre (Argentine, Brésil, Uruguay et Costa Rica) ont un taux de couverture supérieur à la moyenne régionale.

Fortement encouragée par l'abondance de crédit international en particulier après le premier choc pétrolier, la libéralisation du commerce constitue un des traits dominants de la politique économique mise en oeuvre dans la plupart des économies de la région au cours des

TABLEAU 2

BALANCE COMMERCIALE DE PRODUITS MANUFACTURES (1) ET TAUX DE COUVERTURE

(MILLIONS DE DOLLARS ET %)

	1961				1970				1982				
	X	M	(X-M)	X/M	X	M	(X-M)	X/M	X	M	(X-M)	X/M	

* Amérique Latine	576.0	6.127.5	-5.5551.5	9.4	2.032.0	11.088.1	-9.056.1	18.3	* 17.995.7	52.876.5	-34.880.8	34.0	*
* Argentine	132.0	1.189.1	-1.057.1	11.1	420.3	1.353.5	- 933.2	31.1	* 2.192.8	4.169.7	- 1.976.9	52.6	*
* Bolivie	3.7	66.1	- 62.4	5.6	8.7	142.8	- 134.1	6.1	* 39.4	407.0	- 367.6	9.7	*
* Brésil	139.3	907.5	- 768.2	15.3	580.0	1.956.5	-1.376.5	29.6	* 9.532.2	8.196.6	- 1.334.6	116.3	*
* Chili	36.3	413.4	- 377.1	8.8	86.9	690.1	- 603.2	12.6	* 563.2	2.283.1	- 1.719.9	24.7	*
* Colombie	10.3	458.7	- 448.4	22.5	64.7	731.1	- 666.4	8.8	* 791.5	4.136.9	- 3.345.7	19.1	*
* Equateur	3.5	88.2	- 84.7	4.0	8.6	231.6	- 233.0	3.7	* 249.2	1.580.9	- 1.331.7	15.8	*
* Mexique	124.8	965.9	- 841.1	12.9	444.0	2.054.7	-1.610.7	21.6	* 2.259.3	11.656.9	- 9.404.6	19.4	*
* Paraguay	14.2	26.4	- 10.2	53.8	25.5	54.9	- 29.4	46.4	* 61.4	464.7	- 403.3	13.2	*
* Pérou	11.7	381.5	- 369.8	3.1	19.3	478.2	- 458.9	4.0	* 502.6	3.070.9	- 2.568.3	16.4	*
* Uruguay	18.6	124.9	- 106.3	14.9	39.2	156.6	- 117.4	25.0	* 363.7	550.0	- 186.3	66.1	*
* Venezuela	17.5	887.7	- 870.2	19.7	32.5	1.666.6	-1.634.1	2.0	* 347.6	11.482.2	-11.134.6	3.0	*
* Costa Rica					51.4	269.1	- 217.7	19.0	* 249.9	607.8	- 357.9	41.1	*
* El Salvador					70.1	180.6	- 110.5	38.8	* 177.5	563.2	- 385.7	31.5	*
* Guatemala	50.0	448.3	- 398.3	11.2	101.0	250.4	- 149.4	40.3	* 331.4	1.039.9	- 708.3	31.9	*
* Honduras					33.3	189.1	- 155.8	17.6	* 119.8	484.5	- 364.7	24.7	*
* Nicaragua					34.3	169.0	- 134.6	20.3	* 41.8	509.3	- 467.5	8.2	*
* Panama	0.1	110.0	- 109.9	0.0	1.5	264.3	- 262.8	0.6	* 54.5	1.036.5	- 982.0	5.3	*
* Rép. Dominicaine	14.0	59.8	- 45.8	23.4	10.6	249.0	- 238.4	4.3	* 125.9	636.4	- 510.5	19.8	*

Source : CEPAL, Division d'Industrie, E/CEPAL/L.231 et 249 et actualisations ultérieures. Données encore soumises à révision

(1) : Le commerce de produits manufacturés comprend ici les produits manufacturés et semi-manufacturés suivant la définition adoptée par la CNUCED (TD/B/C.2/3 de Juillet 1965). Toutefois on a exclu le pétrole partiellement raffiné, les produits dérivés du pétrole et les métaux non-ferreux.

années 1970. Les restrictions aux importations ont ainsi été progressivement relâchées, entraînant une augmentation considérable de la propension à importer. A cet égard, les données du tableau 2 fournissent des indications hautement suggestives. Alors qu'entre 1961 et 1970 le volume des importations de produits manufacturés n'arrive pas à doubler, entre 1970 et 1982 il est multiplié presque par cinq. Ce faisant, la progression elle aussi extrêmement rapide des exportations s'est donc avérée tout-à-fait impuissante pour éviter l'aggravation du déficit manufacturier.

Au lieu de profiter de la disponibilité de ressources financières internationales pour avancer vers une plus grande articulation interne des appareils industriels, les économies de la région, à des degrés certes divers (4), ont succombé à la tentation de l'ouverture. Il en est résulté une intensification très sensible de la demande pour des importations aussi bien sur le plan de la consommation pour que la production domestique, avec comme conséquence un accroissement de la vulnérabilité externe. Telle est la signification du phénomène auquel nous faisons référence en introduisant l'idée de pièges de l'internationalisation. Dans le cas présent, celles-ci prennent la forme d'une véritable intoxication financière (5).

Les données disponibles concernant le commerce extérieur des firmes multinationales permettent d'approfondir le diagnostic précédant. En effet, on a pu déterminer (LAHERA, 1985) que, tout compte fait, l'apport des FMN à la balance commerciale de la région est négatif. En outre, des indications plus fragmentaires relatives aux échanges de produits manufacturés montrent que ceux-ci n'échappent pas à la forme générale. Ainsi, si le Brésil apparaît, encore une fois, comme un cas exceptionnel dans la mesure où les exportations réalisées par les FMN dépassent leurs importations, dans la majorité des autres pays, tout porte à croire que celles-ci jouent en revanche un rôle majeur dans la configuration du déficit manufacturier. De même que l'internationalisation financière, l'internationalisation cette fois-ci sur le plan proprement productif, devient paradoxalement une menace pour l'équilibre de surcroît fragile du secteur externe.

Dans ce contexte, il ne faut pas s'étonner outre mesure du ralentissement du rythme de l'expansion industrielle à partir de 1973. Tandis que dans la période 1965-1973 le produit industriel de la région augmente à un taux moyen de l'ordre de 8 % par an, entre 1973 et 1980, années qui correspondent pourtant au boom de l'euromarché et des liquidités internationales, celui-ci chute à seulement 5 %. Corrélativement, les années 1970 se caractérisent par la stagnation du degré d'industrialisation, expression de la perte de dynamisme du secteur dans l'impulsion de la croissance globale.

3. L'ajustement contre l'industrie

La crise latino-américaine a déjà fait couler beaucoup d'ancre. Diverses études ont analysé en profondeur ses différents volets ainsi que les principaux facteurs explicatifs de son déclenchement. Inutile donc d'y insister. Rappelons seulement que celle-ci se présente d'abord comme une crise externe dont les éléments déterminants sont la hausse des taux d'intérêts réels et la chute de la demande et des prix des produits d'exportation des économies de la région. Il s'en suit une destabilisation de la dynamique de l'endettement du fait de l'augmentation vertigineuse des charges financières de la dette et la réduction parallèle des ventes à l'extérieur et des apports de "new money" de la banque privée. La conséquence la plus directe et la plus visible de ce processus est la chute brutale de la capacité d'importation. Cela étant, la nécessité d'un ajustement de l'activité domestique aux nouvelles conditions en matière de ressources externes devient inéluctable. Désormais la question posée est celle de la nature de l'ajustement devant être entrepris. Schématiquement elle se ramène au dilemme suivant : ajustement de court-terme moyennant une baisse draconienne des importations et du niveau de l'activité interne ou bien ajustement structurel à échéance plus longue de façon à rendre possible par le biais d'une relance de l'accumulation, l'émergence d'une nouvelle solvabilité. Bien qu'on ait beaucoup discuté, notamment dans les milieux académiques de la région, sur les conditions devant être remplies par une politique d'ajustement expansif, dans la pratique ce sont le FMI et la banque privée qui ont rapidement tranché, en imposant de fait une politique fortement restrictive.

TABLEAU 3

AMERIQUE LATINE : LA RUPTURE INDUSTRIELLE DES ANNEES 1980
(taux moyens annuels en %)

PRODUIT INTERIEUR BRUT (a)			
	TOTAL	INDUSTRIEL	TOTAL PAR TETE
1950-1955	5.2	6.3	2.3
1965-1973	6.5	8.1	3.8
1973-1980	5.5	5.1	2.9
1980-1981	0.4	-4.3	-1.9
1981-1982	-1.5	-2.5	-3.7
1982-1983	-2.5	-2.8	-4.8
1983-1984	3.2	5.0	0.8
1984-1985	2.8	2.3	0.5

Source : Jusqu'en 1980 (CEPAL, 1984). Pour les années suivantes les données sur le PIB total ont été tirées de (CEPAL 1985) et celles sur le PIB industriel correspondent à des estimations encore non publiées réalisées par la Division de Statistiques et Analyse Quantitative de la CEPAL.

TABLEAU 4

variation annuelle en % du Produit Intérieur Brut (a) (par secteur)

-----	-----	-----	-----	-----
SECTEUR	1981	1982	1983	1984
Agricole	4.9	-0.4	0.5	3.3
Minier	5.1	1.0	0.3	5.0
Manufacturier	-2.8	-2.1	-4.3	4.8
Construction	0.7	-5.2	-13.4	-2.1
Commerce	1.8	-2.9	-5.8	1.8
Services financiers	3.8	1.0	-3.2	2.2

Source : D'après BID (1985)

(a) : en dollars de 1982

D'emblée, la réduction de la capacité d'importation provoque une chute libre de la formation de capital et du taux d'utilisation de la capacité productive par manque de biens intermédiaires. Dans ce cadre, les politiques d'ajustement ne font qu'approfondir les tendances récessives car, en suivant un schéma devenu classique, elles opèrent une baisse des salaires réels qui, par son impact sur le niveau de la demande effective, induit à son tour une chute additionnelle et de l'emploi et du degré d'utilisation des capacités installées.

Le secteur industriel en subit de plein fouet les conséquences. Du fait d'une élasticité - revenu supérieure à l'unité, la production industrielle connaît une baisse encore plus grande que celle du produit total (tableau 3). Empêtré dans un processus de récessions cumulatives avec des taux de croissance durablement négatifs (1981, 1982 et 1983), l'industrie perd ainsi toute capacité d'entraînement de la croissance globale et devient un secteur ouvertement pro-cyclique. La rupture par rapport aux trends historiques est donc nette. Avec la construction qui connaît elle aussi une récession particulièrement sévère (tableau 4), l'industrie apparaît comme le secteur le plus touché par la mise en oeuvre des politiques d'ajustement.

Il est à remarquer que la régression industrielle constitue un phénomène qui touche la plupart des économies de la région indépendamment de leur degré d'industrialisation. Comme on peut l'apprécier sur le graphique 1, des pays ayant atteint des degrés d'industrialisation aussi différents que le Brésil et l'Argentine d'un côté, le Salvador et la Bolivie de l'autre, enregistrent tous des taux de croissance du produit industriel fortement négatifs. L'absence de corrélation entre les performances, ou plutôt les contre-performances, du secteur industriel et le degré d'industrialisation, met bien en évidence le fait que la contrainte extérieure joue d'une façon indiscriminée dans la majorité des pays. Autrement dit, malgré la sophistication croissante des appareils industriels des économies de plus grande taille, il semblerait que les traits fondamentaux du modèle latino-américain d'industrialisation perdurent, en particulier tous ceux relatifs à la difficulté de réduire la vulnérabilité externe.

Le recul industriel de l'Amérique Latine n'a pas de précédents. Vers 1983 le degré d'industrialisation de la région avait chuté au niveau de ... 1966. Dans le cas de certains pays, l'ampleur du mouvement de désindustrialisation a été encore plus importante. En Argentine et au Pérou par exemple, le degré d'industrialisation était tombé en 1983 à son niveau de 1960, alors qu'au Chili et en Uruguay il fallait remonter à 1950 pour retrouver les niveaux de 1983.

La crise de l'industrialisation latino-américaine est à plusieurs égards spécifique. La comparaison de l'évolution industrielle de l'Amérique Latine avec le reste du monde met en évidence l'intensité particulièrement forte de la crise dans la région. Alors que l'industrie mondiale arrive à maintenir au cours de la période 1982-83 un taux de croissance positif (0,7 %) et que l'ensemble des pays en développement augmente sa production industrielle à un rythme annuel de 2,2 %, l'industrie latino-américaine régresse à un taux de l'ordre de 3,0 %, dépassant largement la chute de l'activité dans les propres pays développés (-0,4).

Par ailleurs, une analyse plus fine du comportement, cette fois-ci, des différentes branches industrielles confirmerait amplement cette appréciation. A l'encontre de la tendance prévalant en particulier dans le reste du Tiers-Monde, la récession touche la majorité des branches de l'industrie. En fait, il n'y en a que deux, les produits alimentaires et la chimie, qui réussissent à maintenir des taux de croissance légèrement positifs (0,5 et 2,0 % respectivement en 1981-83), toutes les autres étant fortement récessives. Aucune des branches considérées n'a donc joué un rôle contre-cyclique, alors que dans le Tiers-Monde une partie importante des industries légères (alimentation, boissons, tabac, habillement, cuir, etc...) et les produits chimiques arrivent à maintenir des rythmes d'expansion convenables eu égard de la conjoncture internationale..."

N O T E S

- (1) Première partie d'un article à paraître dans la revue Tiers-Monde
- (2) Le rapport entre la population employée dans le secteur manufacturier et la population active totale évalué comme suit :
14,3 % en 1950, 16,4 % en 1970 et 18,3 % en 1980.
- (3) Entre 1955 et 1977, par exemple, la part des industries traditionnelles (alimentation, boissons, tabac, textile, confection, cuir, bois, meubles) dans la production manufacturière de la région chute de 70 % à 56 %.
- (4) Le cas le plus extrême étant celui des pays qui ont mis en oeuvre des politiques monétaires dures : Argentine, Chili et Uruguay.
- (5) D'autres pièges de l'internationalisation sont la pétrolarisation extravertie. Pour une présentation en détail de ces notions, on peut se rapporter à OMINAMI (1986).

Jean-Marie CHEVASSU

LES PROBLEMES POSES PAR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
AU MAGHREB

Au lendemain de leur indépendance, d'un côté l'Algérie, d'un autre côté le Maroc et la Tunisie, malgré des niveaux de développement et des structures économiques et sociales proches, ont fait des choix en matière de politique économique assez divergents. Le modèle socialiste algérien impliquait la mise en oeuvre d'un certain nombre de grandes options telles que la planification centralisée, la priorité aux industries lourdes et à l'agriculture et la substitution maximale aux importations. Par opposition, le modèle libéral adopté par les deux pays voisins s'accommodait beaucoup plus d'une planification souple et décentralisée, d'une priorité aux industries légères donc au développement des petites et moyennes industries (P.M.I.) et d'une politique de promotion des industries d'exportation.

Malgré ces choix apparemment divergents, un quart de siècle après les Indépendances, les résultats des politiques d'industrialisation semblent avoir buté sur des obstacles dans chacun de ces pays :

- Après une période de dynamisme jusqu'à la période récente, la croissance industrielle s'est fortement ralentie, sans que la production soit parvenue à atteindre le quart du P.I.B., et sans que l'on entrevoit des perspectives de reprise à court et moyen termes.
- Les emplois industriels sont inférieurs à 10 % du total des emplois, ce qui explique en partie la montée inexorable du chômage ouvert ou déguisé.
- Les investissements des entreprises du secteur public sont fortement affectés par les déficits des finances publiques et par la faible capacité d'endettement extérieur des Etats, alors que leur mauvaise gestion ne permet généralement pas de dégager des capacités d'auto-financement.
- Les P.M.I. sont prépondérantes dans les secteurs traditionnels, mais incapables de se diversifier dans les secteurs modernes.
- Même lorsqu'il existe une base industrielle comme en Algérie, elle se montre impuissante à exercer des effets d'entraînement sur l'économie nationale.
- La dépendance vis-à-vis des importations de biens d'équipement et des produits de base (alimentaire, semi-finis) reste très forte, même en Algérie où sa réduction constituait un des principes fondamentaux du modèle.

- La capacité d'exportation des biens manufacturés, aussi bien au niveau de la diversification géographique que des produits, est faible, même en Tunisie et au Maroc où leur croissance constituait une contrainte du modèle.

La volonté de pousser au maximum la croissance économique et industrielle sous le poids d'une croissance démographique élevée, et de besoins insatisfaits relativement énormes, ont conduit ces pays à une situation de déséquilibres macro-économiques de plus en plus importants : endettement extérieur, déséquilibres de la balance commerciale, dépendance en produits alimentaires, chômage, déficits des finances publiques...

Sous la contrainte des bailleurs de fonds internationaux, chacun des gouvernements de ces Etats est obligé d'adopter des politiques d'austérité qui risquent de remettre en cause de manière durable et approfondie la dynamique antérieure du développement industriel.

C'est donc à de véritables défis que se heurte le développement industriel du Maghreb. Il convient dans un premier temps d'identifier ces freins et blocages, avant de rechercher s'il existe des solutions possibles de sortie de crise.

1. LES BLOCAGES DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Les principaux blocages que nous pouvons recenser sont soit d'ordre externe, soit d'ordre interne. Dans le premier cas les solutions échappent au pouvoir local, dans le second cas, malgré les tendances lourdes de tout système, une action adaptée peut permettre d'améliorer la situation.

A) Les freins externes

Nous retiendrons cinq principales contraintes externes :

1- La lente reprise de l'économie mondiale

Comme dans tous les pays en retard d'industrialisation, le financement des investissements industriels est largement dépendant de la capacité d'exportation de matières premières dont les quantités demandées et la valeur sont fonction de la croissance économique. La chute des cours des produits pétroliers et celle des phosphates hypothèquent respectivement les perspectives financières de l'Algérie et du Maroc.

De même, en période de faible croissance, la concurrence que se livrent les pays pauvres pour vendre leurs produits manufacturés de consommation courante est très vive, tandis que parallèlement les pays riches mettent un frein maximum à leurs importations.

2- Les conditions climatiques

Si le Maghreb est dépendant pour près de 50 % des

importations pour les produits agro-alimentaires, celà est dû en grande partie à son climat semi-aride, et au fait que la période récente a été caractérisée par de nombreuses années de sécheresse d'une intensité exceptionnelle.

Sans secteur agro-alimentaire dynamique il sera difficile à ces pays d'assurer des bases solides à leur développement industriel.

3- L'évolution du contexte géo-politique

A l'ère de la troisième révolution industrielle, compte-tenu des structures internes, aucun des trois pays du Magrheb n'a les conditions nécessaires pour assurer son développement industriel sans une plus grande insertion dans la Division Internationale du Travail.

Au niveau du Maghreb lui-même, la guerre de "cent ans" que se livrent l'Algérie et le Maroc hypothèque lourdement les chances de parvenir à une intégration.

Au niveau des relations avec le marché le plus proche, la C.E.E., l'entrée du Portugal et de l'Espagne lance un nouveau défi au Maghreb par la concurrence accrue que vont rencontrer leurs industries à bas coût de main-d'oeuvre.

4- Le comportement des entrepreneurs occidentaux n'est pas favorable au transfert des technologies

L'expérience de ces dernières années a contribué à échauder les entrepreneurs occidentaux qui prennent l'exemple des industries du textile et du cuir. La majorité de celles qui ont transféré leurs technologies se seraient trouvées concurrencées sur leur propre marché et auraient disparu. C'est que, contrairement aux entreprises japonaises, elles se sont montrées incapables d'innover et de se repositionner sur de nouveaux créneaux. Ces entrepreneurs oublient de préciser que, sans ce transfert, elles auraient de toute façon été éliminées par la concurrence.

La tentation est donc grande de répondre : le transfert de technologie ne nous intéresse pas, (sous-entendu "nous ne voulons pas donner le bâton pour nous faire battre").

En ce qui concerne la France, le tissu de P.M.I. n'est pas suffisamment structuré et dynamique pour leur permettre d'affronter les multiples problèmes que soulève une association avec les pays africains. Par ailleurs, les grandes unités sont encore trop nombreuses à n'aborder la collaboration avec un pays en développement que sous l'aspect commercial.

5- La politique d'aide des pays industrialisés est trop étroitement égoïste

Si l'on devait comparer les politiques de coopération des différents pays occidentaux, il semble bien que l'on pourrait à l'unanimité conclure : "la charité bien ordonnée commence par soi-même". Il est évident que tout le monde donne dans l'espoir de

recevoir un peu plus. Dans une économie en stagnation, c'est un jeu à somme nulle. Il y aura donc nécessairement des perdants, d'où la lutte sans merci qui se déroule actuellement sur les marchés africains.

Il semble malheureusement que personne n'ait compris qu'on ne peut être gagnant à ce jeu que si le gâteau croît, c'est-à-dire si l'on parvient à assurer la croissance économique des pays "aidés".

On veut vendre nos biens d'équipement et nos produits semi finis au Maghreb, mais la C.E.E. met des barrières protectionnistes sur les produits manufacturés à bas prix que cherchent à vendre la Tunisie et le Maroc. De son côté, l'Algérie est obligée d'imposer des accords de troc et de compensation à la signature de certains gros contrats.

Pourtant certaines études montrent que le marché des produits manufacturés du maghreb pourrait atteindre 8 millions de téléviseurs, 5 Millions de voitures particulières, 8 millions de téléphones en l'an 2000.

Comment parvenir à développer ce marché ?

La coopération culturelle, scientifique et technique avec ces pays pourrait fournir la clef principale au déblocage de certains freins.

Une analyse de la philosophie et de la stratégie qui guident les responsables chargés de mettre en oeuvre cette politique de coopération, montrerait, là encore, que leur principale motivation est l'intérêt mondial de leur propre groupe social (entreprise ou organisme, région, nation).

Comment avec un souci aussi développé de maintenir les chasses gardées, pourra-t-on parvenir à collaborer efficacement avec le Tiers-Monde ? Leurs dirigeants ne sont pas dupes de nos comportements. Certains jouent le jeu en s'appuyant sur leur propre intérêt personnel qui n'a rien à envier au nôtre. Les autres (les plus nombreux) sont tentés par une stratégie de repli sur soi. Mais, l'issue d'une telle solution n'est-elle pas aussi utopique que la précédente à cause des multiples freins internes ?

B) Les freins internes

Les freins internes sont multiples. Aussi n'avons nous retenu que les principaux facteurs qui nous paraissent être fondamentaux pour l'avenir du secteur industriel.

1- La croissance démographique limite les possibilités d'épargne et d'investissement

Avec des taux de croissance démographique proches de 3 % par an, sans la soupape possible de l'immigration internationale (avec au contraire un risque de retour des émigrés) et avec déjà un surpeuplement urbain à la limite du tolérable, les conséquences sont d'ordre divers :

- Les ressources financières des particuliers et de l'Etat sont destinées en priorité à satisfaire les besoins primaires (alimentation, santé, habitat, scolarité...).
- Les jeunes qui arrivent sur le travail sont de plus en plus nombreux alors que le chômage avoisine déjà un taux proche de 20 % de la population active.
- Les investisseurs potentiels hésitent à investir dans des secteurs capitalistiques dont la rentabilité est lointaine, de peur qu'une explosion sociale vienne anéantir leurs avoirs.
- Les ressources disponibles des entrepreneurs privés restent concentrées dans les secteurs traditionnels, peu porteurs de productivité et de perspectives dynamiques sur le marché international.

2- Ni l'Etat ni les entreprises n'ont la volonté et les moyens de mettre en oeuvre une politique de recherche - développement

Les travaux récents montrent que la concurrence entre les firmes est conditionnée par leurs politiques de recherche - développement qui sont à la base des innovations technologiques, sources principales de la survie et de la croissance des entreprises.

Au moment où de nouveaux systèmes technologiques sont en train de se mettre en place dans les pays aussi avancés que nouvellement industrialisés, il est très grave de constater que les pays du Maghreb ne disposent que d'un nombre très limité de laboratoires ou de firmes capables de réaliser des percées dans les nouvelles technologies.

L'exode des cerveaux constatée parmi l'élite de ces pays et l'environnement professionnel des meilleurs cadres restés au Maghreb montrent que les conditions ne sont pas réunies pour favoriser la maîtrise technologique des moyens de production.

3- Les comportements sociologiques et politiques ne sont pas favorables à la naissance d'une véritable classe d'entrepreneurs

Faute de pouvoir adopter une technologie propre, il est toujours possible d'acquérir une technologie industrielle importée, malgré son coût élevé.

En Algérie, l'industrie privée ne représente que 30 % du secteur industriel. C'est que la "technostructure industrielle nourrie de l'idéologie antilibérale de Boumédiène résiste encore après le démantèlement des monopoles de production". On peut donc se demander si le gouvernement parviendra à changer les comportements liés à une économie administrée et à canaliser les capitaux et les hommes vers les secteurs productifs ?

Au Maroc et en Tunisie le secteur privé est prépondérant, ce qui a permis une certaine accumulation du capital et de développer un esprit d'initiative très élevé, comme en témoignent l'abondance des disponibilités bancaires et la forte croissance de certains secteurs d'activité.

Cependant la caractéristique générale de ces nouveaux entrepreneurs est la recherche du gain facile et maximal, l'affaire "juteuse". Ce comportement peut très bien se comprendre dans des pays où les besoins insatisfaits sont énormes et la concurrence peu développée. Celui qui a un capital dispose d'un pouvoir important qui lui permet d'acheter des influences et de conserver son monopole local, régional ou national.

Dès lors, pourquoi faire l'effort fastidieux nécessaire pour incorporer des processus techniques complexes qui ne s'achètent pas comme des hommes ou des marchandises, et qui demandent de longs délais avant de parvenir à maturité et d'assurer une bonne rentabilité ?

Les gouvernements ont cru pouvoir détourner cette faille en faisant appel aux entrepreneurs étrangers qui transfèreraient leur savoir-faire et créeraient des joint-ventures.

4- Ni les structures ni les comportements internes ne sont favorables au développement de joint-ventures

Malgré les codes des investissements et les mesures adoptées par les différents gouvernements pour encourager l'implantation d'un partenariat étranger, les résultats sont décevants.

Au Maroc et en Tunisie les investissements étrangers ne parviennent pas à dépasser le quart des investissements privés totaux.

Les raisons de ce blocage invoquées par les entrepreneurs étrangers sont multiples :

a) Des facteurs structurels internes :

- la peur de l'endettement extérieur excessif qui fait peser un risque grave aux capitaux engagés,
- la surévaluation des monnaies nationales qui rendent peu compétitives les fabrications locales,
- la faible productivité liée aux contraintes administratives qui annihilent souvent l'avantage du coût de la main-d'oeuvre,
- les fortes inégalités sociales qui font peser un risque sur la paix sociale, et qui font que le marché local solvable ne représente en fait qu'environ 20 % de la population totale.

b) Les comportements internes :

Que ce soit dans le secteur d'Etat ou dans le secteur privé de chacun des Etats, les méthodes de gestion des entreprises sont généralement criticables : planification souvent inexistante, insuffisances des méthodes d'évaluation des projets, gestion comptable des entreprises souvent assimilées à celles des biens personnels et familiaux.

Compte-tenu, par ailleurs, du modèle organisationnel du système environnant (pouvoir politique, autonomie des entreprises, rôle de la planification, politique financière, allocation des ressources, protection tarifaire...) l'efficacité économique des entreprises est très faible soit parce qu'on ne bénéficie pas des avantages du système, soit parce qu'on compte sur ces privilèges pour garantir les profits escomptés.

Dans un monde en pleine mutation technologique et où la concurrence internationale est acharnée, comment pourront survivre et croître des entreprises dont la productivité et la compétitivité sont à un niveau nettement insuffisant ?

On comprendra qu'une association efficace entre un entrepreneur local et un entrepreneur étranger est rare. Pour qu'elle puisse se développer de façon harmonieuse, il est indispensable que leur attitude vis-à-vis de la gestion de l'entreprise soit assez proche. Le manque de rigueur dans la gestion constitue un obstacle culturel difficilement franchissable.

L'environnement socio-culturel, la formation ont généralement des effets tellement divergents sur le comportement des candidats au joint-venture que l'accord est souvent impossible ou, lorsqu'il se fait, se traduit rapidement par un échec.

Dès lors, l'investisseur étranger préférera investir seul ou prendra un "homme de paille", totalement sous sa dépendance.

5- Les structures de production industrielles sont inarticulées

Théoriquement, l'appareil industriel algérien à base "d'industries industrialisantes" (sidérurgie, pétrochimie, mécanique...) représente un potentiel considérable pour ce pays. Malheureusement, il appelle deux remarques :

- Est-ce un avantage de posséder un vaste secteur productif, mal géré, dont les taux d'utilisation des capacités de production avoisinent le plus souvent 40 % et dont la qualité des produits laisse à désirer ?
- Pourra-t-on parvenir à remonter les filières de production vers l'amont et à une plus grande intégration intersectorielle du système productif, alors que les résultats ont été décevants jusqu'ici ?

A l'opposé, le Maroc et la Tunisie qui ont assuré le démarrage de leur industrialisation par les industries légères de consommation courante et d'exportation ne parviennent pas à remonter

les filières de production vers les produits intermédiaires et les biens d'équipement.

Cette grande dépendance extérieure limite fortement les capacités de relance économique et contribue à réduire la valeur ajoutée nationale des industries d'exportation que l'on voudrait promouvoir.

Malgré des structures de production différentes, les trois pays du Maghreb semblent donc incapables de diversifier leur système de production dans le cadre de leur propre espace national.

7- La fonction de production du facteur travail est trop dévalorisée pour créer une dynamique sociale

Dans les trois pays du Maghreb le prestige social n'est pas lié au niveau de formation, ni à celui du salaire que procure un travail consciencieux, mais plutôt aux relations familiales ou amicales que l'on a avec les dirigeants ou les responsables des entreprises. Ceci explique la dévalorisation du travail en usine.

De ce point de vue, il semblerait que les difficultés économiques et financières croissantes du Maroc, qui a peut être la chance de ne pas posséder de rente pétrolière, se soient traduites par une plus grande volonté d'assimilation des contraintes de la production industrielle.

A une époque où les technologies nouvelles ouvrent des perspectives inespérées pour les petites industries trouvant les hommes capables de faire preuve de qualités de créativité, d'intelligence et de savoir-faire, on peut craindre que le manque de démocratie, de solidarité nationale et le fatalisme naturel soient autant de facteurs qui ne laissent guère augurer des chances du Maghreb de profiter des promesses de la troisième révolution industrielle en cours.

En d'autres termes et en résumé, quelles que soient les grandes options de politique économique et les mesures pratiques auxquelles elles ont donné naissance, les résultats obtenus sur le plan du développement industriel convergent vers la constatation d'un blocage quasi-total.

On serait, ainsi, amené à penser que les difficultés rencontrées pour réussir une révolution industrielle au Maghreb sont liées en majeure partie à des aspects culturels et humains qui bloquent les changements structurels et institutionnels nécessaires au dynamisme du secteur industriel. Dans ce cas, les solutions de sorties de crise ne sont-elles pas utopiques dans la mesure où, d'une part, il n'est pas prouvé que les individus ont intérêt et tiennent à changer de comportements et où, d'autre part, un changement des mentalités ne peut se faire que progressivement sur une longue période ?

II. DES SOLUTIONS POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL AU MAGHREB ?

Face à l'ampleur des obstacles au développement industriel, deux réactions extrêmes sont généralement préconisées.

La première consiste à proposer un traitement de choc du type "Plan Marshall pour l'Afrique". Compte-tenu des freins mis en lumière, il ne semble pas que cette solution puisse résoudre le problème si ce n'est au profit temporaire des entreprises occidentales. Malgré une amélioration indéniable de la capacité d'absorption par rapport à la période post-coloniale, les conditions ne semblent pas remplies pour garantir une utilisation efficace des capitaux ainsi engagés. On risque donc d'entraîner un gaspillage des ressources et une nouvelle situation inflationniste. Il faudrait pour en garantir le succès, que les bailleurs de fonds aient la volonté et la capacité d'imposer des conditions draconiennes à l'utilisation des capitaux. La peur de ruptures graves sera-t-elle assez forte pour permettre d'outrepasser les règles et coutumes du respect de la souveraineté nationale ?

La seconde réaction consiste à proclamer l'abandon de l'Afrique du Nord, ce "tonneau des Danaïdes" qui perdrait d'autant plus qu'on s'évertuerait à le remplir. Des voix de plus en plus nombreuses préconisent de "laisser tomber" l'Afrique pour le dynamique marché asiatique porteur d'espérances pour les prochaines décennies, ou pour le vaste marché et les matières premières de l'Amérique Latine.

Ce raisonnement, même s'il peut se justifier économiquement, présente de très graves dangers politiques et sociaux pour la C.E.E., et pour la France en particulier. A la fin du siècle, l'Afrique du Nord avoisinera 90 millions d'habitants. Aura-t-on le droit, la volonté, la capacité de bloquer l'exode inexorable d'une population révoltée par la misère que nous aurions laissé s'y développer ? Quelles en seront les conséquences, alors que les problèmes raciaux et le retour des immigrés sont déjà à la une de l'actualité ?

Nous considérons que nous avons le devoir de chercher des solutions originales pour aider le Maghreb à passer le cap difficile des prochaines décennies sans trop de conflits internes et externes, et pour lui permettre de ne pas se fermer définitivement les voies d'un développement industriel futur.

Dans notre démarche, nous abandonnons délibérément l'optique qui consiste à "déterminer avec précision le type de recommandations de politique économique susceptibles d'être proposées tant aux pouvoirs publics et planificateurs des pays du Sud, qu'aux agences d'aide du Nord".

L'expérience de ces dernières années montre, en effet, clairement que ce ne sont pas les enquêtes et les études les plus lourdes et les plus sérieuses qui parviennent à changer le comportement des hommes, la politique des gouvernements et la stratégie des organismes d'aide internationaux. Par ailleurs, pour

ceux qui croient encore à l'efficacité des analyses "scientifiques" et des recommandations, les données statistiques concernant le secteur industriel moderne sont suffisamment nombreuses pour leur permettre d'effectuer un "travail en chambre".

Pour nous, il s'agit de voir dans quels domaines une action de recherche pourrait apporter des solutions à la réduction des freins internes et externes sur lesquels on puisse posséder un pouvoir.

1- Recherches sur les freins externes

En ce qui concerne les freins externes, il y en a au moins deux sur lesquels une action de recherche scientifique pourrait exercer ses effets :

- l'analyse du comportement des entrepreneurs occidentaux,
- l'analyse des politiques de coopération internationale.

En effet, pourquoi chercherions nous à mettre de l'ordre chez les autres, si nous ne sommes pas capables de "balayer devant notre propre maison" ?

a) Analyse du comportement des entrepreneurs occidentaux

Récemment un industriel français de retour d'une mission en Chine se déclarait très optimiste et emballé par ce vaste marché, ouvert au capitalisme, d'un dynamisme et d'une réceptivité incroyables.

A la question comment allez-vous procéder ? Il nous fût répondu : "Ce n'est pas comme en Afrique, il ne faut pas y aller pour vendre nos produits, mais pour passer des accords de transfert de technologie, faire de la formation, créer des joint-ventures".

Pourquoi avoir un comportement différent selon que l'on s'adresse à l'Afrique ou à l'Asie ? Il nous semble que l'analyse d'un certain nombre de cas de transferts de technologie vers l'Afrique, avec leurs résultats positifs et négatifs, devrait permettre de proposer des solutions qui permettront de changer le comportement des entrepreneurs européens vis-à-vis du Maghreb.

b) Analyse du comportement des agents de la coopération internationale

La France a eu le privilège de réaliser un Colloque sur la "Coopération Technologique et Industrielle France - Tiers-Monde" à Marseille en 1982. Malgré les espoirs qu'une telle manifestation a suscités, il ne semble pas que les résultats soient à la hauteur des ambitions initiales.

Une politique de coopération décentralisée a bien été mise en oeuvre pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur par exemple, avec la création d'un certain nombre d'organismes de coopération tels que :

- l'Agence Méditerranéenne de Coopération et d'Aménagement (A.M.C.D.),

- l'Association pour le Développement de la Coopération Internationale (A.D.E.C.I.),
- l'Institut pour le Transfert de Technologie Appliqué à la Coopération (I.T.T.A.C.),
- ainsi que de multiples autres organismes de moindre poids.

Par ailleurs, un certain nombre de mesures ont été prises telles que la procédure d'aide ANVAR-PVD, qui permet aux entreprises qui souhaitent effectuer une opération d'innovation dans le transfert de technologie vers les pays en développement de prétendre à une subvention pouvant atteindre jusqu'à 75 % des dépenses engagées.

Malgré ce progrès indéniable, il nous paraît encore évident que les résultats de toutes ces opérations sont assez éloignés des espérances initiales. Or, si on ne parvient pas rapidement à déboucher sur une coopération concertée, efficace et plus égalitaire, on risque d'obtenir des effets contraires à ceux attendus, à cause des nombreuses déceptions que l'on ne va pas manquer de soulever de l'autre côté de la Méditerranée.

Mais, comment agir alors que les responsables des institutions chargées de cette coopération mettront tout en oeuvre pour préserver leurs monopoles et privilèges, prétendant détenir seuls la vérité, ou n'ayant pas le temps matériel de s'intéresser aux micro-initiatives et, à plus forte raison, de les aider financièrement ?

Il ne s'agit pas de se substituer à l'action des institutions en place. Il s'agit, au contraire, de chercher à renforcer leur efficacité par une meilleure circulation de l'information, par une approche différente des méthodes de coopération.

2- Recherches sur les freins internes aux pays du Maghreb

Il ne peut pas y avoir de développement industriel du Maghreb sans une plus grande interdépendance avec les pays industrialisés, à cause des freins internes que nous avons analysés précédemment et de l'évolution technologique en cours.

A un moment où de nouveaux systèmes techniques sont en train de se mettre en place à travers l'économie mondiale, il serait grave pour le Maghreb de rester à l'écart de ces mutations technologiques.

L'Algérie n'aurait pas la possibilité de parvenir à la maîtrise et à la valorisation de ses industries lourdes. Le Maroc et la Tunisie seraient contraints à se limiter aux technologies qu'ils connaissent déjà, et qui sont principalement celles d'industries à bas coût de main d'oeuvre. Dans les cinq à dix ans qui viennent, l'introduction des technologies de la micro-électronique dans les industries de main d'oeuvre actuelles aura certainement eu pour effet de faire perdre à ces pays l'avantage des bas salaires qu'ils possèdent actuellement.

Le Maghreb, même uni, n'a pas les conditions pour faire face

isolément à ce nouveau défi, accru par ailleurs par l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans le vaste marché voisin de la C.E.E. (premier marché mondial), pour la simple raison que :

- les ressources financières sont insuffisantes,
- la recherche-développement, aussi bien fondamentale qu'appliquée, privée ou publique, qui est à un niveau très bas actuellement, ne parviendra pas à se développer par génération spontanée dans l'isolement de son propre environnement,
- Les comportements et les structures internes à l'origine des blocages auront tendance à se cristalliser avec le repli sur soi.

En conclusion, l'analyse des freins et la recherche de solutions au développement industriel du Maghreb nous conduisent à penser que l'étude des méthodes et des perspectives de la coopération internationale doit être à la base de toute réflexion sur ce thème.

Selon les résultats qui seront obtenus par une telle recherche, on pourra alors se pencher plus étroitement sur les études jugées prioritaires, et sur les remèdes à préconiser sur des thèmes plus spécifiques.

En effet, le rôle de l'Etat et des entrepreneurs privés, les orientations stratégiques en matière d'emploi, de techniques capitalistiques, de choix de filières, de technologie, de formation, de recherche scientifique et technique, d'intégration industrie - secteur informel devront être nécessairement différents selon le degré souhaitable et réaliste de coopération internationale qui aura été retenu dans l'intérêt réciproque de chacune des parties. Il ne peut pas y avoir de poursuite croissante et durable de toute coopération sans avantages comparatifs.

Jean Raphaël CHAPONNIERE
Jean Christophe SIMON

L'INDUSTRIALISATION DANS UNE PASSE DIFFICILE EN ASIE DU SUD-EST ?

DU MIRACLE A LA CRISE

"Le miracle économique en suspens, crise et dépression en Asie, les petits dragons ont le blues..." tels sont quelques uns des titres de la presse au cours de l'année 1985 pour désigner la situation économique que connaissent tant les pays de la "Bande des Quatre" (République de Corée, République de Chine, Singapour, Hong-Kong, Nouveaux Pays Industriels ou "petits dragons") que les autres pays d'Asie du Sud-Est membres de l'ASEAN (Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande) (1).

Les résultats économiques de 1985 et les prévisions pour 1986 fondent ces commentaires alarmants. Qu'on en juge : à Singapour la croissance est négative en 1985 (-1,7 %) et sera probablement nulle en 1986 ; à Taïwan la progression du produit intérieur brut a été réduite de moitié entre 1984 et 1985 (de 10,9 % à 5,5 %) ; en Corée elle atteint juste 6 % en 1985 contre 7,5 % attendus ; en Malaisie et en Thaïlande les résultats sont loin des performances du début de la décennie (cf. Tableau 1), sans parler des Philippines où le "syndrome sud-américain" de la croissance négative est particulièrement marqué (- 5 % en 1985).

Les performances des deux dernières décennies avaient nourri un optimisme sans nuance dans les prévisions économiques et fait oublier que "le soleil peut aussi se coucher à l'Est". Actuellement, les analyses et scénarios sont reconsidérés et les prévisions s'appuient sur des hypothèses basses, parfois exagérément pessimistes.

Parallèlement aux indicateurs alarmants, les pays d'Asie du Sud-Est doivent faire face à plusieurs problèmes majeurs : - sur le plan international, où les marchés dont beaucoup de ces pays dépendent sont plus difficiles et plus instables (qu'il s'agisse des produits de base, miniers ou agricoles, ou des produits manufacturés tels que le textile ou les équipements lourds,) en même temps que les stratégies des groupes mondiaux se font plus complexes (reprise américaine mais avec protectionnisme larvé, ambiguïté des stratégies japonaises dans la zone, incertitudes sur les ambitions chinoises).

- Au niveau interne, on note l'importance croissante des questions liées à l'emploi (en particulier la création d'emplois non agricoles dans les pays de l'ASEAN) et les difficultés de restructuration des appareils industriels après deux décennies de croissance ininterrompue, sans oublier les contraintes financières toujours latentes, même si elles ne sont pas aussi aiguës que dans la plupart des pays en développement.

Les économistes de l'Asian Development Bank ont passé en revue ces difficultés, en soulignant leur caractère structurel - lié à

l'intégration au marché mondial - plus que conjoncturel (2) et en mettant l'accent sur l'importance grandissante des contraintes et dynamiques internes. Ainsi se confirment les remarques de J.N BAGHWATI, fondant sa relecture de l'économie du développement sur les expériences des pays asiatiques, qui lui suggèrent en particulier la phrase suivante : "Selon ce qui s'est passé, le développement dans les années 50 et 60 a finalement montré que les problèmes internes étaient plus complexes (que ce qu'en disaient les économistes), alors que le pessimisme concernant les contraintes externes n'était pas fondé" (3).

Dans ce contexte, cette brève analyse vise essentiellement deux objectifs :

- relativiser la notion de crise de l'industrialisation pour ces pays, en précisant les enjeux essentiels et également les différences par rapport aux autres pays en développement.
- rendre compte d'une façon critique des principales analyses menées dans la région sur les processus d'industrialisation, tout en appréciant les perspectives économiques effectives de ces pays.

1- LES PERFORMANCES INDUSTRIELLES DES PAYS D'ASIE.

1.1 Quelques caractéristiques régionales.

Il n'est sans doute pas inutile de rappeler que les huit pays mentionnés ci-dessus totalisent 340 millions d'habitants, à comparer avec 325 millions pour les huit pays d'Amérique latine les plus industrialisés, et 205 millions pour les huit premiers pays africains (4). Notons également que la densité moyenne de notre échantillon Asiatique est de 105 habitants au km², contre 53 en Afrique et 18 seulement en Amérique Latine.

Les NPI d'Asie, comme les autres pays de l'ASEAN, se trouvent certes dans le champ d'attraction industriel, financier et commercial, à la fois des Etats-Unis et du Japon. Alors que les pays asiatiques exportent au total moitié moins que l'Amérique Latine, ils exportent cinq fois plus de produits manufacturés que les principaux exportateurs de ce continent.

Sur le total des exportations manufacturières des pays de l'ASEAN, le quart est destiné au Japon. Pour les NPI, cette proportion n'est que de 10 % de leurs exportations (moyenne pour Hong Kong, Taïwan et Corée groupés). Les pays de l'ASEAN destinent 20 % de leurs exportations aux Etats Unis, alors que pour les NPI, le ratio est de 40 % en 1984. En Corée, en 1984, alors que les exportations totales croissaient de 22 %, la part exportée vers les USA était de 35 %. Pour les deux grands NPI, Taiwan et Corée, respectivement 100 % et 80 % de la croissance de leur commerce extérieur en 1984 est redevable aux échanges avec les USA. Pourtant en 1985 les exportations coréennes vers les USA ont chuté de 25 % (5).

Cependant, il n'est pas possible d'oublier, à côté de ces deux géants économiques, la présence des deux géants démographiques,

que sont l'Inde et la Chine (1,8 milliard d'habitants), dont la valeur ajoutée manufacturière est comparable à celle du Canada (soit, pour les deux pays, environ 35 milliards de \$.US). "La Chine est devenue en 1982 le premier exportateur de l'Asie en développement, et le second du Tiers Monde derrière l'Arabie Saoudite. Depuis 1977 les exportations chinoises ont presque quadruplé. En 1984 elles sont supérieures à celles de la Corée... La Chine est une nation intégrée au schéma Asie-Pacifique. La région assure les deux-tiers de ses débouchés et 62 % de ses importations" (6).

Ces deux pays créent autant de défis qu'ils ouvrent d'opportunités économiques à leurs voisins : opportunités en terme de marché (l'ouverture de la Chine enthousiasme Singapour...) mais défis liés à la concurrence nouvelle, aussi bien sur les produits traditionnels où les coûts de main d'oeuvre sont déterminants (textile, produits agricoles) que sur les produits "high-tech" ; l'aéronautique indienne va-t-elle concurrencer les nouvelles entreprises de Singapour et d'Indonésie ? Que sera, dans dix ans, le potentiel informatique chinois ? Il est certes délicat de faire des pronostics sur la Chine. En 1969, BAIROCH formulait la remarque suivante "Les progrès réalisés depuis 1952 par la Chine placent celle-ci actuellement à un niveau d'industrialisation plus avancé approximativement de 20 à 30 ans que celui de la moyenne des autres pays d'Asie" (7).

1.2. Performances de la croissance industrielle

Même s'il y a lieu d'établir une différenciation entre les Nouveaux Pays Industriels et les pays de l'ASEAN et également, au sein de ces deux groupes, dans les expériences d'industrialisation, il n'est pas inutile de rappeler que l'ensemble des 8 pays est habitué à une croissance régulière depuis 25 ans : croissance du PNB de l'ordre de 7 % annuellement en moyenne dans les NPI, et 4,5-5 % dans les trois autres pays de l'ASEAN, depuis 1965 (3 % aux Philippines). La croissance de la valeur ajoutée industrielle a été de l'ordre de 8-12 % en moyenne au cours de la période 1973-1983, la progression du secteur manufacturier étant sensiblement la même (là encore, les Philippines sont la "lanterne rouge" avec 5-6 % de croissance).

Considérés globalement, les 8 Pays représentaient une valeur ajoutée manufacturière de 60 milliards de \$ US en 1982 (à comparer avec 95 mds \$ US pour les huit pays d'Amérique Latine les plus industrialisés et 13 mds \$ US pour huit pays africains).

Outre les performances qualitatives dans diverses branches industrielles, les quatre NPI se différencient des quatre pays d'Asie du Sud-Est par la faible contribution de l'agriculture, et plus généralement du secteur primaire au produit intérieur. De la même manière, alors que la valeur ajoutée et le volume d'emploi des quatre grands de l'ASEAN les rapprochent des NPI, la structure de leur industrie manufacturière montre l'importance des industries de biens de consommation au détriment des industries d'équipement. En tout état de cause, la plupart de ces pays sont bien placés pour profiter de la troisième révolution industrielle (8).

TABLEAU 1

	CROISSANCE DU P.I.B.				CROISSANCE SECTORIELLE		REPARTITION DU P.I.B. 1983		
	moyenne 1979-83	1983	1984	1985 (e)	Industrie 1973-83	Agriculture 1973-83	Agriculture	Industrie	Services
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
R. COREE	4.4	9.5	7.5	5	11.2	1.5	14	39	47
TAIWAN	6.2	7.5	10.9	5.5	--	--	8	44	48
HONG-KONG	6.9	5.2	8	3	8.2	1.1	1	30	69
SINGAPOUR	8.8	7.9	8.5	-1.7	8.5	1.5	1	37	62
INDONESIE	6	4.2	4.5	3	8.6	3.7	26	39	35
MALAISIE	9.1	3.8	6.9	3.4	8.7	4.4	21	35	44
PHILIPPINES	3.8	1.4	-5.5	-5	6.4	4.3	22	36	42
THAILANDE	5	6.2	5.9	4.4	9	3.8	23	27	50

TABLEAU 2

Répartition de la valeur ajoutée du secteur manufacturier en 1982						
	I.B.C.	I.B.I.	I.B.E.	Valeur ajoutée milns \$. US	emploi total milliers	
	%	%	%			
R. COREE	36.6	38.1	25.3	11492	2098	
TAIWAN	32	36.3	31.7	5100	1796	
HONG-KONG	34	31	35	3679	856	
SINGAPOUR	12.9	38.8	48.6	2431	274	
INDONESIE	43.3	37.3	19.4	6072	1011	
MALAISIE	44.6	38.6	16.8	3287	578	
PHILIPPINES	55.6	27.2	17.2	5510	1053	

2- LES REPRESENTATIONS DE L'INDUSTRIALISATION DE L'ASIE DU SUD-EST.

2.1- Le processus d'industrialisation ; Compétition et émulation

Depuis dix ans les pays du Sud Est asiatique semblent être lancés dans une véritable course poursuite industrielle : les pays de la Bande des Quatre (Singapour, Hong Kong, la Corée et Taiwan) courent sur les traces du Japon tandis que les autres pays de l'ASEAN (Malaisie, Thaïlande, Philippines et Indonésie) essaient de devenir à leur tour de Nouveaux Pays Industriels. Tous appréhendent l'entrée en lice d'un outsider, la Chine, équivalent de deux cents Hong-Kong.

L'image est caricaturale, mais elle n'en souligne pas moins la spécificité d'une région qui trouve en elle ses propres modèles. Depuis 1904, date de la victoire japonaise de Tshushima sur la Russie, le rattrapage de l'Occident n'est plus une ambition démesurée. Anéanti en 1945, le Japon est devenu la troisième puissance industrielle mondiale. Singapour et Hong Kong ont rattrapé les pays de l'Europe du Sud en termes de PNB par habitant. La Corée et Taiwan que l'on situait au niveau du Sahel dans les années cinquante ont maintenant rejoint le Brésil. Pourquoi ces "miracles" ne se renouvelleraient-ils pas ? Pays le plus pauvre de la région, l'Indonésie exporte aujourd'hui des avions. Tous les responsables économiques ont rapidement adhéré au mythe de l'Asie Pacifique, nouveau centre du Monde ; il nourrit l'optimisme des uns et des autres même s'il rappelle à certains la sphère de co-prosperité conçue par Tokyo dans les années trente. En Octobre 1985, lors de son discours devant la Chambre des Représentants à Washington, Lee Kuan Yew a rappelé la volonté de rattrapage qui anime les pays du sud est asiatique : "Les sociétés asiatiques sont en mouvement et sont décidées à transformer leurs anciennes civilisations en sociétés industrielles... si le Japon l'a fait, elles estiment qu'elles peuvent aussi le faire". Dans pareil contexte, les références ne sont pas au Nord, elles sont à l'Est : que ce soit à Singapour où l'on conspue la regression anglaise et l'on vante les mérites du modèle japonais, où en Thaïlande où le slogan a été "Thailand Inc" et en Malaisie où le mot d'ordre est de "regarder à l'Est". La Chine semble avoir elle aussi tiré des leçons de la réussite économique des pays de la Bande des Quatre pour lancer ses quatre modernisations.

Cette course signifie aussi une émulation constante : l'élève veut dépasser le maître. On a souri des Coréens qui plagiaient les plans de développement japonais et adoptaient avec 15 ans de retard les mêmes industries de croissance : la construction navale, la sidérurgie et aujourd'hui l'électronique. Mais en 1986 les chantiers japonais refusent de prendre des coréens en stage et les sidérurgistes doivent affronter la concurrence des aciers coréens sur leur propre marché ; les exportations de magnétoscopes ont commencé le jour où prenait fin la clause de non-exportation signée par Goldstar. De leur côté, les économies de l'ASEAN espèrent arracher des marchés aux Nouveaux Pays Industriels dans les secteurs où elles possèdent un avantage comparatif : en quelques années (70-75) la Malaisie a dépassé Singapour pour devenir le premier exportateur de composants ; les exportations de textile et confection thaïlandaises concurrencent les ventes coréennes. L'Indonésie développe l'île de Batam à quelques

emcablures de Singapour et la Malaisie tente d'attirer des investisseurs à Pasir Gudang de l'autre coté du Causeway qui relie la ville Etat à la péninsule malaise.

2.2. -Un mode d'industrialisation théoriquement exemplaire ?

Chaque pays essaie de s'approprier les recettes qui ont réussi chez les autres. Des recettes connues, publiées... mais très souvent schématisées, simplifiées à l'excès. Il faut en effet tenir compte de la multiplication des contacts entre fonctionnaires et hommes d'affaires des différents Etats du Sud-Est asiatique. Les meetings, colloques, foires... sont fréquents. Jakarta est à 5 heures d'avion de Hong-Kong, Bangkok est à 4 heures de Séoul. Les organismes internationaux, FMI et Banque Mondiale, ne sont pas à court de solutions : tel rapport confidentiel propose à la Thaïlande de mettre en place un système d'aide à l'exportation qui est la copie conforme de la pratique coréenne. La "représentation" que les uns et les autres proposent du succès des N.P.I. est donc importante.

A l'exception de l'ex-Indochine, de la Birmanie et de la Corée du Nord, tous les pays asiatiques sont convaincus des bienfaits d'une ouverture au commerce mondial. Ils ont tous profité de l'essor des échanges internationaux ; la Chine qui s'était retirée du GATT en 1950 songe à y participer de nouveau. Dans le domaine des stratégies d'industrialisation, le discours officiel s'articule autour de deux positions très dogmatiques : les politiques d'import substitution mènent à la récession, l'orientation à l'exportation est la voie royale conduisant au statut de Nouveau Pays Industriel et ultérieurement de pays industrialisé. Ces dogmes ne souffrent aucune nuance ; ils synthétisent les théories de Bela Belassa, Anne Krueger (9), qui, les uns et les autres, tirent en fait leurs exemples des pays du sud est asiatique ; ils traduisent l'irruption des théoriciens du commerce international dans l'économie du développement. De fait, ce qu'ils proposent ressemble à s'y méprendre à des épures de l'industrialisation coréenne et taïwanaise. Mais pour les tracer, on a systématiquement gommé les "facteurs objectifs", que ce soit l'histoire, les contraintes spécifiques (absence de matière première) déclarant qu'ils ne jouent qu'un rôle minime et, au contraire, on a mis l'accent sur les éléments transférables : le choix de la bonne politique économique et le respect des avantages comparatifs.

Selon cette représentation, le processus d'industrialisation s'effectue en plusieurs étapes : la croissance industrielle commence par être alimentée par la demande intérieure, et les seules activités profitables dans un pays pauvre sont celles qui jouissent de la protection naturelle offerte par les coûts de transport ; le remplacement "naturel" des biens de consommation non durables se développe rapidement car dans les premières années tout est à faire. Mais au bout d'une dizaine d'années, cette première phase d'import-substitution s'achève. Le pays est alors confronté à un choix : il peut, soit continuer cette stratégie d'import substitution en construisant une industrie de biens intermédiaires protégée des importations, ou opter pour une stratégie favorisant les exportations, ce qui peut exiger souvent une dévaluation importante (Taiwan 1958,

Corée 1964) et la mise en place d'un système d'encouragement aux exportations. Le choix d'une seconde phase d'import substitution conduira à la construction d'une industrie peu compétitive pesant sur les finances de l'Etat et lésant les consommateurs ; l'orientation à l'exportation permettra au contraire de développer des industries légères et de valoriser l'avantage comparatif des pays pauvres. L'élargissement de la base industrielle permettra d'envisager plus tard la construction d'une industrie de biens intermédiaires qui s'appuyera alors sur une base plus étendue. Les Nouveaux Pays Industriels d'Amérique Latine illustrent les vicissitudes de la stratégie d'import-substitution, alors que Taïwan et la Corée sont les exemples d'orientation réussie à l'exportation ; dans ces pays les réformes entreprises au tournant des années soixante ont consisté à mettre les exportateurs dans une situation de libre échange. Ils n'étaient pas tenus de s'approvisionner localement. Selon les théoriciens du commerce international, cette réforme est l'une des clés du succès des N.P.I. car elle a permis de "révéler les avantages comparatifs" des uns et des autres.

Deux outils analytiques ont été conçus qui permettent de mesurer la distance qui sépare les économies en voie de développement d'un modèle de libre échange. Le taux effectif de protection traduit l'impact des restrictions commerciales (tarifaires et non tarifaires) : il mesure le rapport entre la valeur ajoutée calculée en prix internationaux et celle mesurée en prix domestiques. Alors que ce taux est proche de 0 dans le cas des industries exportatrices de Taïwan et de Corée, il varie entre 50 % et 100 % dans les autres pays de l'ASEAN. Le coût des ressources domestiques (DRC) représente le montant de valeur ajoutée utilisée pour gagner une unité de change en exportant ou en substituant des importations : s'il est supérieur au taux de change officiel, cela signifie que le taux est sur-évalué ou que l'activité retenue ne correspond pas à l'avantage comparatif du pays. Ces deux outils proviennent de l'analyse micro-économique des projets, et leur application a été généralisée à l'analyse sectorielle et à l'évaluation des politiques industrielles à la suite des travaux du National Bureau of Economic Research et de la Banque Mondiale.

2.3. -Un mode d'industrialisation reproductible ?

Cette explication du succès des N.P.I. a un aspect extrêmement dynamique : elle laisse espérer à chaque pays qu'il aura sa place dans un cercle vertueux s'organisant autour de l'Asie Pacifique, les pays de la Bande des Quatre devant les uns après les autres abandonner l'exportation de biens de consommation pour laisser la place aux pays de l'ASEAN. Cette "représentation" a aussi une composante idéologique ; elle gomme tous les aspects volontaristes qui ont participé au succès des pays de la Bande des Quatre et en particulier le rôle de l'Etat et passe sous silence les succès qui ne doivent rien aux seuls avantages comparatifs (construction navale, sidérurgie). Il faut reconnaître qu'en favorisant les exportations et en mettant les exportateurs en situation de libre échange, les N.P.I. d'Asie ont évité les trop grandes distorsions que l'on rencontre ailleurs entre prix internationaux et nationaux, et que cela a permis de privilégier l'emploi de technologies plus intensives en travail. Mais l'accent porté sur l'exportation tend à faire oublier qu'à Taïwan

et en Corée les marchés demeurent très protégés et, en proposant aux autres pays de l'ASEAN de suivre leur modèle, les économistes oublient de préciser que leur succès est historiquement daté : il a profité d'une période d'expansion du commerce mondial sans précédent. En privilégiant les salaires dans l'évaluation des avantages comparatifs, ces théories insistent sur les industries de main d'oeuvre, une notion qui, d'ici quelques années, n'intéressera peut être plus que les historiens : l'automation, la réduction des stocks et des temps morts dans la circulation des produits, entre le producteur et la consommateur, vont de plus en plus saper les bénéfices de la délocalisation : la proximité du marché devient un nouvel avantage comparatif.

3- LES DEBATS ECONOMIQUES DANS LES PAYS D'ASIE DU SUD EST

3.1.- Les sujets à la mode

Dans le Sud Est asiatique, les débats sur les politiques industrielles opposent des écoles parlant chacune leur langage. La problématique des économistes est presque exclusivement macro-économique : ils n'évoquent qu'exceptionnellement les aspects technologiques, que ce soit la remontée des filières ou le "noircissement" de la matrice des échanges interindustriels. C'est au nom des avantages comparatifs qu'ils s'insurgent contre les ambitions des ingénieurs, que ce soit le pôle d'équipement lourd de Changwon en Corée, le projet d'une voiture nationale en Malaisie ou les projets aéronautiques du Ministère de la Recherche en Indonésie. Dans le contexte politique de ces pays, les théoriciens de la dépendance sont peu nombreux et les positions qu'ils soutiennent font l'objet d'un nombre restreint de publications.

La libéralisation de l'économie est partout discutée. Cela semble paradoxal dans une région où l'économie dirigée n'a jamais eu beaucoup d'émules ; le secteur public joue généralement un rôle modeste dans l'industrie et on loue partout les vertus de l'entreprise privée. En fait, la controverse résulte moins d'une emprise démesurée de l'Etat que d'un problème de déficit public. En Thaïlande, les 69 entreprises publiques absorbent un financement égal au budget de l'Etat ; la période de croissance avait permis d'être peu regardant sur la gestion des services publics en Thaïlande, ou de multiplier les organismes parapublics en Malaisie. A Taïwan, l'Etat est soumis à des pressions pour qu'il réduise sa participation dans le secteur industriel, de l'ordre de 20 % actuellement. Parallèlement, on loue les avantages de la multiplication des PME, sans toujours réaliser que leur génération ne se décrète pas ou qu'elles ne sont pas forcément porteuses de progrès de productivité, de techniques avancées ou de forts courants d'exportations. Les hésitations de la politique industrielle en Thaïlande montrent que la construction volontariste d'une industrie de biens intermédiaires a encore des adeptes parmi les élites locales.

3.2.- Les spécificités nationales

En Corée et à Taïwan, la libéralisation apparaît comme une des conditions d'entrée dans le groupe des pays industrialisés. Ces

pays sont soumis aux pressions américaines : en deux ans (84-85) Taiwan a accumulé près de US \$ 20 milliards de surplus sur les Etats-Unis ; en Corée le surplus est moindre mais les succès des produits made in Korea suscitent des réactions de plus en plus vives. Il semble acquis que les Etats-Unis ne permettront plus que se renouvelle l'expérience japonaise ; la Corée et Taiwan doivent accepter d'ouvrir leurs frontières. Dans ces pays, en effet, seuls les exportateurs sont placés dans un contexte de libre échange, les autres industriels étant protégés par de droits de douanes importants ou des barrières non tarifaires. Ainsi, fumer une cigarette étrangère en Corée est puni d'une amende de 10 000 ff. La libéralisation, l'ouverture des frontières répond en priorité à des pressions externes. Mais elles ne sont pas seules en cause. La discussion en cours illustre aussi la volonté de mettre fin à une politique industrielle sélective, pour passer à un système d'incitations plus générales. En Corée, on condamne les avantages dont ont bénéficié pendant 20 ans les grands groupes (les chaebul) ; l'écart technologique entre les grands groupes et les PMI s'est creusé et cela rend difficile des relations de sous traitance qui apparaissent aujourd'hui de plus en plus nécessaires. Il faut donc favoriser la croissance des PMI, mais ce sont aussi les PMI qui souffriraient beaucoup d'une baisse rapide des droits de douanes, le marché national étant leur principal débouché. En outre, peut-on promouvoir les high tech et libéraliser des importations préjudiciables à ces industries naissantes. Il est donc nécessaire d'aller au delà d'une présentation simpliste et exclusivement macro-économique de l'industrie. Il est d'ailleurs intéressant de constater que la construction navale fait partie des secteurs les plus protégés... et est un de ceux qui a réussi à l'exportation.

Singapour apparaît de l'extérieur comme une véritable enclave du capitalisme international ; les capitaux et les marchandises peuvent entrer et sortir librement de cet ancien entrepôt britannique. Cette image ne permet pas de comprendre les débats qui agitent la ville Etat et qui portent sur la libéralisation économique. En effet, l'Etat ne s'est pas contenté de construire un havre pour les multinationales ; sa politique salariale a été un élément important de régulation économique et il a participé au lancement d'activités industrielles. L'Etat singapourien a su choisir "les vainqueurs" en attirant les industries qui ont fait la fortune de l'île ; en lançant sa Révolution Industrielle en 1979, le gouvernement souhaitait propulser l'entrepôt à l'assaut des high tech, et se débarasser des activités labour intensive. Singapour est aujourd'hui en crise et on accuse maintenant l'Etat d'avoir été trop directif. Sa gestion centralisée des salaires est mise en cause, les hausses salariales ont été brutales (+60 % réel en 3 ans) sans relation avec les hausses effectives de productivité. Les entreprises singapouriennes ont été les plus touchées et Singapour a perdu des activités traditionnelles et accru sa fragilité ; la Ville Etat aujourd'hui subit de plein fouet le retournement de la conjoncture américaine dans des marchés plus volatiles (mini ordinateurs). On reproche aussi à l'Etat de n'avoir pas fait assez pour promouvoir les PMI locales et d'avoir misé trop exclusivement sur les multinationales.

A Jakarta, le débat sur la libéralisation a une toute autre

signification. On dénonce une industrie protégée et peu compétitive. Krakatau Steel qui possède le seul complexe sidérurgique intégré d'Indonésie est aussi le seul importateur agréé de produits sidérurgiques ; les utilisateurs indonésiens paient leurs inputs 30 à 40 % plus cher qu'ailleurs... et en aval les industries de la conserve ont du mal à exporter : les boîtes de conserve qui représentent 50 % des coûts de production, sont achetées 30 % plus chères. L'Indonésie a une agriculture diversifiée et pourrait, comme Taïwan, devenir un exportateur dynamique de produits de la transformation alimentaire. Les libéraux s'opposent aux "ingénieurs" ; pour ces derniers l'importance des besoins indonésiens (150 millions d'habitants) justifie le peu de cas qu'ils font des marchés extérieurs. Troisième pays du Tiers-Monde en termes de population, l'Indonésie est sous-industrialisée, l'industrialisation n'ayant vraiment commencé que depuis 20 ans, lors de l'arrivée au pouvoir de Suharto.

En Thaïlande, le débat porte sur l'opportunité d'une seconde phase d'import substitution mais le marché Thaïlandais n'a pas la taille de celui de l'Indonésie et, de ce fait, plusieurs projets ne bénéficieront même pas d'économies d'échelle. Depuis quelques années ce pays évite de faire des choix : la promotion des exportations intensives en main d'oeuvre est une priorité de même que les grands projets de valorisation du gaz naturel découvert dans le Golfe de Siam. Les projets de l'Eastern Seaboard poursuivent simultanément ces deux objectifs : autour du port de Map Ta Phut, point d'arrivée du gazoduc maritime, on prévoit une zone industrielle lourde pour satisfaire le marché national en engrais, produits pétrochimiques et plus tard sidérurgiques ; à Leam Chabang, un port conteneurisable doit désengorger Bangkok et desservir des zones industrielles prévues pour les industries légères. Est-il possible de poursuivre les deux orientations dans le même temps ? Elles peuvent entrer en contradiction : ainsi l'essor à l'exportation d'une industrie de seconde transformation du plastique sera handicapé si les industriels doivent obligatoirement s'approvisionner auprès d'une pétrochimie locale qui bénéficie d'une protection de 40 % ; si le prix des engrais produits sur place s'avère sensiblement plus élevé que le prix international, les agriculteurs seront lésés et la diversification agricole pourra souffrir de ce handicap. Il est intéressant de noter que la priorité donnée aux projets de "seconde import-substitution" est critiquée par la Banque Mondiale mais est appuyée par l'aide japonaise. C'est aussi le Japon qui, il y a quinze ans, avait soutenu le projet sidérurgique coréen jugé irréaliste par les experts de la Banque Mondiale et qui s'est avéré un grand succès. Le ralentissement probable de la demande des pays industrialisés encourage à privilégier une consolidation industrielle et à moins attendre des vertus de l'exportation.

En Malaisie, les paradoxes se portent bien : d'un côté, la privatisation de l'économie affecte plusieurs secteurs importants (compagnie aérienne MAS, transport maritime, télécommunications, secteur financier), de l'autre, la promotion d'une industrie automobile nationale fait l'objet d'un projet volontariste rassemblant Mitsubisichi et Hicom dans une joint-venture. Dans le même temps l'Etat ne renonce pas à faciliter l'accroissement du pouvoir économique du groupe des bumiputra. Alors même que l'emprise japonaise suscite des

réactions négatives, la "look East Policy" continue d'être la référence, comme en témoigne le crédit dont jouissent les consultants japonais auprès de premier ministre.

4 - L'ASIE DANS LA CRISE

L'essor du Japon, la croissance rapide des pays de la Bande des Quatre et l'émergence des pays de l'ASEAN ont fait beaucoup pour populariser le mythe de l'Asie Pacifique. Une émergence pressentie depuis le début du siècle et qui se fait par les villes côtières et la mer, Shanghai dans les années trente, Hong-Kong, Taïwan, Singapour, la péninsule coréenne. Pénétrera-t-elle le continent chinois ? Le réveil de la Chine peut seul consolider le cercle vertueux qui se construit lentement dans le Bassin Pacifique. Mais en attendant, il faut se rendre à l'évidence : le sort de la région se décide en partie aux Etats-Unis. On peut s'interroger sur l'intégration de la zone lorsque l'on suit les stratégies japonaises : désinvestissement, refus d'ouvrir le marché intérieur malgré la volonté affichée de coopération économique régionale : en trois ans seulement, la part des investissements directs japonais cumulés est passée de 28,9 % à 22,7 % vers l'Asie et de 27,1 % à 32,1 % vers l'Amérique du Nord.

Alors que la Chine continue de faire cavalier seul avec une croissance moyenne de 12 % depuis cinq ans, partout ailleurs la croissance s'essoufle, les économies subissent les déboires de leur tropisme nippo-américain : les vicissitudes de la conjoncture américaine et de son protectionnisme larvé et l'hermétisme de fait du marché japonais. En outre, tous les pays de l'ASEAN souffrent de la baisse des cours des matières premières et du rétrécissement de leurs marchés : étain, caoutchouc, céréales, huile de palme, hydrocarbures...

Le Sud-Est asiatique n'a pas été épargné par les crises, crise aiguë comme celle de la Corée en 1981, de Hong-Kong en 1983, des Philippines et de Singapour ; mais jusqu'à présent la région dans son ensemble apparaissait comme une zone privilégiée. L'époque des croissances à deux chiffres semble révolue et progressivement la plupart des économies du Sud-Est asiatique s'alignent sur une croissance de l'ordre de 5 % qui s'apparente ici à la récession. Des problèmes de sous-emploi surgissent dans des pays où l'on se plaignait jusqu'à présent du turn over de l'emploi (licenciements importants à Penang en Malaisie), les diplômés coréens ont des difficultés pour se faire embaucher et la situation déjà difficile de l'Indonésie ou de la Thaïlande pourrait empirer. Le ralentissement de la croissance a souligné la capacité d'ajustement des pays du Sud-Est asiatique : au premier signe de la décélération, des commissions ont été créées et leurs propositions ont remis en cause des sujets parfois tabous (politique salariale à Singapour par exemple) ; ailleurs on n'a pas hésité à réduire des projets prioritaires (Indonésie, Malaisie et Thaïlande). A l'exception des Philippines, tous les pays font preuve de prudence dans la gestion de leurs dettes (11).

La récession traduit une crise de la demande, le ralentissement de la demande externe ne peut être compensé par une augmentation sensible de la demande intérieure : les ouvriers coréens

et les ouvriers taïwanais vont travailler en bicyclette dans les usines de construction automobile : ailleurs on est encore plus loin du fordisme périphérique. La crise ne s'explique pas par des difficultés au niveau de la production. La réussite de l'industrie automobile coréenne (qui devance le Japon au Canada et commence aux Etats-Unis) illustre la capacité de maîtrise technique ; les problèmes rencontrés dans les high tech à Taïwan et Singapour renvoient eux aussi à des questions de débouchés. Les industriels ont été pris à contrepied, inaugurant leurs productions au moment où le marché s'effondrait ; ailleurs, dans les pays de L'ASEAN, on parle rarement d'usines en panne.

Le pessimisme ambiant ébranle les croyances des uns et des autres dans les bienfaits d'un cercle vertueux des échanges dans le Sud-Est asiatique. Ni la Corée, ni Taïwan ne veulent sacrifier leurs industries de main d'oeuvre à l'autel des avantages comparatifs : ils font des efforts pour moderniser leurs industries et les automatiser ; en outre l'organisation des marchés mondiaux (ainsi l'accord multi fibres) favorise les avantages acquis des N.P.I. et ne facilite pas la percée de nouveaux concurrents. Plusieurs pays de l'ASEAN font de nécessité, vertu : en Thaïlande, le principal conseiller du Premier Ministre a déclaré que le pays devrait peut être oublier son ambition de devenir un N.P.I. et se contenter de rester un beau pays. La priorité accordée aux industries agro-alimentaires traduit une nouvelle stratégie qui s'appuie sur la force de ces économies : leur agriculture prospère.

NOTES

- (1) L'expression Sud-Est asiatique a été retenue, par facilité pour désigner les huit pays considérés : le sultanat de Brunei, bien que membre de l'ASEAN, n'est pas pris en compte, pour des raisons évidentes liées à son expérience limitée en matière d'industrialisation.
- (2) S. NAYA, H.K. SAMUEL (1983) "Asian development strategies in a changing world" Asian Development Review n° 2.
H.T. OSHIMA (1983) "Asia's contribution to world economic recovery in the 1980's" Asian Development review n° 1.
- (3) J.N. BAGHWATI (1983) "Development economics : what have we learned" Asian Development review n° 1.
- (4) Asie : Corée, Taïwan, Hong-Kong, Singapour, Philippines, Indonésie, Malaisie, Thaïlande.
Amérique Latine : Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Mexique, Pérou, Venezuela.
Afrique : Algérie, Cameroun, Egypte, Kenay, Maroc, Nigéria, Tunisie, Zimbabwe.
- (5) J.R. CHAPONNIERE (1985) "La lente intégration économique de l'Asie Pacifique" Industries et travaux d'outre-mer n° 380-381.
- (6) cf. réf (5)
- (7) P. BAIROCH (1969) "Industrialisation et sous développement". Il faut relire aussi les prévisions de Rosenstein Rodan en 1960 qui n'envisage pas une émergence des futurs NPI d'Asie de l'Est et surestime les dynamiques de Sri Lanka, du Pakistan, de la Birmanie à l'horizon 1976...
- (8) J.R. CHAPONNIERE (1985) "La puce et le riz : Croissance dans le sud-est asiatique" Armand Colin
- (9) Voir référence ci-après
- (10) Par exemple H. GOWEN (1929) "Histoire de l'Asie" Pavot. trad.
- (11) Tun Thin "Asian Economics - The performances will continue" Far Eastern Economic Review 12.9.1985.

REFERENCES SUPPLEMENTAIRES

- B. BALASSA (1981) "The process of industrial development and alternative development strategies" in the newly industrializing countries in the world economy. Pergamon Press.
- B. BALASSA and associates (1982) "Development strategies in semi industrialized economies". World Bank Research

Publications and J. Hopkins University Press.

- K. CHATA MADHURI (1981) "Industrialisation and foreign trade : the development experience of South Korea and the Philippines" in export led industrialisation and development. Asian employment programme Bangkok.
- CHEAN HOCK BENG (1980) "Export oriented industrialisation and dependent development : the experience of Singapore" IDS bulletin Vol. 12/1 IDS Sussex. U.K.
- W.R. CLINE (1982) "Can the East Asian model of development be generalised ? "Worlds Development Vol. 10/2.
- M. FRANSMAN (1984) "Explaining the success of the Asia Nics : incentives and technology" IDS Bulletin Vol. 15/2
- A.G. FRANK (1982) "Asias' exclusive models "Far Eastern Economic Review, june 25.
- U. HIEMEZ (1982) "Industrial growth and employment in developing asian countries" ADB Staff papers n° 7.
- R. KAPLINSKY (1984) "The international context for industrialization in the coming decade" J. dev. Studies Vol. 21/1.
- A.O. KRUEGER and alii (1981) "Trade and employment in developing countries" University of Chicago Press.
- L.Y.C. LIM (1983) "Singapore succes : the myth of the free market economy" Asian Survey Vol. XXIII/6.
- Y.C. PARK (1983) "South Korean experience with industrial adjustment in the 1970's "Asian employment prog. ARTEP Bangkok".
- TUONG, YEATS (1981) "Market disruption, the new protectionism and developing countries" The Developing Economies Vol XVI/4.

IV^{ème} PARTIE

BIBLIOGRAPHIE

Abdelkader SID AHMED

BIBLIOGRAPHIE

INDUSTRIALISATION ET DEVELOPPEMENT DANS L'ETAT ACTUEL DE LA LITTERATURE ECONOMIQUE

Ce bref aperçu ne prétend pas à l'exhaustivité. Son objectif est bien plus modeste puisqu'il s'agit d'identifier les pistes récemment mises en évidence et qui concernent le thème de travail de l'équipe. Un certain nombre de revues d'envergure internationale centrées sur les problèmes de développement ont été compulsées dans leur livraison des cinq dernières années et ce en quatre langues (anglais, espagnol, portugais et français).

Pour plus de commodités, les problèmes afférents à la question fondamentale de la théorie du développement ont été regroupés. Ces problèmes ne sont pas en effet sans conséquences sur la nature des politiques industrielles mises en oeuvre.

Un second ensemble regroupe les problèmes liés à l'industrialisation (stratégies industrielles, critères d'investissement, emploi, taux de change, etc...).

Le développement en 1985 : le retour des néo-classiques

- L'économie du développement et le paradigme Keynésien

Hirschman soulignait récemment que deux idées majeures ont été à la base de l'économie du développement :

- le sous-emploi rural et notamment le chômage déguisé,
- l'industrialisation tardive.

La première idée fut à l'origine de l'accent mis sur l'utilisation des ressources humaines non exploitées et le renforcement de l'accumulation du capital.

La seconde plaidait pour un Etat actif et une planification systématique pour surmonter les handicaps de retard et ce au moyen d'un "effort guidé intensif et délibéré" et l'élaboration de nouvelles rationalités dans les domaines de la protection, de la planification et l'industrialisation elle-même (Hirschman 1981 et 1984). Tous ces thèmes (le besoin de planification, mais aussi l'industrialisation délibérée et la reconnaissance d'un surplus de main-d'oeuvre) sont liés aux critiques adressées aux modèles néo-classiques traditionnels appliqués aux pays en développement

Cette tentative de l'économie du développement de se hisser au statut de science autonome dans le domaine de l'analyse économique et des politiques fut légitimée par le succès antérieur et parallèle

de la révolution keynésienne (Delorme 1984).

Le retour sur le devant de la scène de l'analyse néo-classique dans le domaine de l'économie du développement est parallèle à l'offensive menée ces dernières années par cette dernière contre l'analyse keynésienne.

Le marché, est-il affirmé, possède de nombreuses vertus que l'analyse néo-classique a traditionnellement mises en valeur et l'intervention de l'Etat peut dans cette optique s'avérer néfaste (Sen 1983).

- Le retour en force du paradigme néo-classique

La résurgence de l'analyse néo-classique trouve son origine dans le succès et l'échec d'un certain nombre de pays. Les records enregistrés par des économies comme la Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong et Singapour, records fondés sur les marchés, les profits et les échanges et à l'inverse les mauvais résultats enregistrés au Ghana (T. Killick 1978), en Tanzanie (Bienefeld et Godfrey 1982, Yaeager 1982), en Guinée ou en Inde (Bienefeld et Godfrey 1982) souligneraient que l'on ne gagne rien à ignorer les "lois du marché".

Les mesures de "libéralisation" promulguées en Chine ces dernières années - dont un plus grand recours aux stimulants matériels - sont présentées comme la preuve que même de puissantes économies socialistes ne peuvent se soustraire aux principes de base sur lesquels repose l'économie du marché (Sen 1983).

La nouvelle problématique

Les développements intervenus ces dernières années dans un certain nombre de secteurs : électronique, chimie, industrie pharmaceutique, etc... montrent que la concurrence entre firmes est conditionnée par leurs politiques de recherche-développement. Se trouve ainsi réhabilitée l'image du processus concurrentiel présenté par J. Schumpeter dans Capitalisme, socialisme et démocratie. Les gains à long terme pour une société donnée résultant d'une politique continue d'innovation sont bien plus importants que ceux résultant d'une concurrence par les prix (Nelson et Winter 1982, p. 114).

Les nombreux progrès réalisés ces dernières années - entre autres aux USA - dans la microéconomie de l'innovation technologique et plus concrètement dans l'industrie des semi-conducteurs, confirment cette donnée (Thérèse Flaherty 1984).

L'entrepreneur dans ce contexte - et non le capital ou son accumulation - devient le véritable goulot d'étranglement et le seul facteur régénérateur à terme. Des désillusions que provoquent les politiques des pouvoirs publics (y compris le welfare state), la sensibilité accrue aux politiques fiscales et le développement rapide de l'économie souterraine -future école d'entrepreneurs- sont quelques unes des forces régénératrices aujourd'hui en action (Giersch 1984, p. 105).

D'autres critiques sont adressées à l'industrialisation et notamment à celle orientée vers la satisfaction du marché domestique. Ces critiques sont venues des tenants de l'école néo-classique, d'une part, mais aussi des néo-marxistes protagonistes de l'école dite de la "Dépendance", d'autre part.

Pour les premiers, l'argument tourne autour de la critique de la nature de l'Industrialisation de Substitution d'Importation (I.S.I.). La protection tarifaire injustifiée, la surévaluation de la monnaie nationale, la faible productivité, et les distorsions dans l'allocation des ressources locales sont quelques manifestations de la nature de l'I.S.I. (M. Rozen 1969, H. Bruton 1970 et A. Krueger 1981 - Biswas Shahrokni 1984). Pour les tenants de la Dépendance, l'I.S.I. ne peut vaincre les obstacles au sous-développement. Ces obstacles ne sont pas simplement externes mais résultent de la conjugaison des intérêts internes et externes. Bref, les bourgeoisies locales lient leurs intérêts aux capitalistes de l'étranger et ce aux dépens d'un développement local harmonieux et plus spécifiquement d'une industrialisation autonome (Th. Dos Santos 1972, J. Caporoso 1978).

Croissance économique et développement

Un grand nombre de contributions récentes soulignent la différence entre croissance et développement mais notent que la croissance économique reste un aspect essentiel du processus de développement économique (Sen 1983), un moyen et non une fin. Argument est tiré de cette constatation pour proner un plus grand accent sur la distribution du revenu et l'emploi (Mahbul El Haq 1973, Gupta et Islam 1983).

Ce phénomène vient contredire l'idée admise par certains que les fruits du développement se diffuseraient progressivement au bénéfice du plus grand nombre suivant le "Trickle down effect", relevé à l'origine par NEHRU en 1983. Dans l'hypothèse inverse énoncée entre autres par LEWIS dans l'article célèbre de la Manchester School, à une phase prononcée d'inégalité succède la phase de correction et de redressement, comme le démontre l'exemple de certaines économies d'Extrême Orient (Chow et Papanek 1981, Hsaio 1983). A.O. Hirschman tente de montrer que la persistance de l'inégalité conduit à un effet dit de "Tunnel" (A.O. Hirschman 1983, p. 1333). Au départ l'individu, ou le groupe, accepte les sacrifices inégalitaires non partagés par ceux qu'il peut cotoyer, espérant que son tour viendra. Si ce dernier ne vient pas (c'est le Tunnel) sa réaction risque d'être à la hauteur des ambitions déçues. Ceci permet à A.O. Hirschman de retrouver le problème plus général de l'effet de la mobilité sociale sur la stabilité politique et l'intégration sociale (Gino Germani 1966).

Industrialisation et pouvoir

Peut-on établir un lien entre "l'approfondissement" de l'industrialisation par substitution d'importations et les régimes militaires dictatoriaux en place en Amérique latine (Brésil, Argentine, Chili, etc) ou d'Asie (Pakistan par exemple) ? C'est le retard mis à mettre en oeuvre un ensemble de politiques économiques plus "orthodoxes" au lieu et place de politiques reposant sur

l'inflation, la surévaluation de la monnaie, les stricts contrôles quantitatifs des importations et le financement extérieur qui doit être incriminé dans l'épuisement de l'industrialisation de substitution d'importation. Les transferts de revenu du secteur exportateur au secteur industriel furent progressivement déviés vers d'autres domaines (immobilier au Brésil par exemple) ou aboutirent au découragement des exportations traditionnelles (Argentine) (A.O. Hirschman 1983). Les nouvelles possibilités d'exportation de produits manufacturés facilitées par la forte expansion à la fin des années 60 de l'économie mondiale ne furent pas suffisamment reconnues en raison de la surévaluation du taux de change, qui fit apparaître peu compétitifs les prix externes (Schydrowsky 1972, Diaz Carlos Alejandro 1975, Diamant 1978, Corden 1980, Mee-Kan Nyaw 1982 et Kellman 1983).

Les études récentes disponibles concernant les politiques d'I.S.I. montrent toutes que l'incapacité à pousser la substitution d'importation dans le domaine des biens intermédiaires et des biens capitaux est à l'origine des graves problèmes de balance des paiements enregistrés par un certain nombre de pays, comme par exemple : le Brésil (Pedro Malan et Régis Bonelli 1977, Bacha 1977, Weisskoff 1980), le Mexique (Aspra 1977, Hardy et Bitran 1983, Sofia Mendez Villareal 1983, Alejo 1984), la Colombie (Berry et Thoumi 1977) le Venezuela (Bitar et Troncosco 1982), la Turquie (Hale 1981 et Walstedt 1980), la Zambie (Acharya 1981, Gulhati 1982), la Tanzanie (Bienefeld et Godfrey 1982, Wangwe 1983), l'Egypte (Cooper 1979, Ikram 1980, Gouda Abdel-Khalek et R. Tignor 1982, Bruton 1983), le Pakistan (H. Gardezi et J. Rachid 1983). Mais il n'existe pas que des cas malheureux. Ainsi la Corée du Nord serait un succès : la part de l'industrie dans le PNB en 1963 était déjà de 63,2 % et au sein du secteur industriel, les secteurs de la transformation des métaux et des machines-outils de 31,4 % en 1967 contre 1,6 % en 1944 (E. Brun et J. Hersch 1976, Jon Halliday 1981, White 1982). Un certain nombre de pays d'Asie auraient réussi la remontée totale des filières lourdes à partir de la valorisation du facteur travail (Little 1979, Fei, Ranis et Kuo 1979, Kuznet 1977, Mason et al 1980, Galenson 1979 et Ho 1978). Cette intensification de l'industrialisation a été en outre obtenue dans des conditions relativement égalitaires de distribution des fruits de la croissance ou si l'on préfère du revenu (Fei et Ranis 1979, D. Morawetz 1980, Chow 1981). Ceci contraste avec les tendances à la concentration du revenu observées ailleurs dans les pays en développement (Singer 1979, Selowsky 1981, Arndt 1983, Gupta 1983, Feilds 1984), et considérées par certains comme des obstacles majeurs à la poursuite de l'industrialisation (Adelman et Morris 1977, Iglesias 1981).

A l'inverse, la création de conditions favorables à la satisfaction des besoins de base ne suffit pas toujours à assurer en soi à terme un développement auto-soutenu comme en témoigne l'expérience de pays comme Cuba, la Guyane, la Jamaïque, l'Irak, la Syrie et certains pays africains (Ajjt Singh 1979, Hicks 1979, Killick 1978, Jameson 1981, Kofi 1981, Fred Gottheil 1981, Morawetz 1980). Dans la plupart des cas le "trade off" entre équité sociale et croissance se trouve posé. Ce problème revêt une importance particulière dans les économies dites de "rente" ou la liaison entre la production et la consommation se trouve rompue. La création

d'économies assistées décourage l'effort productif (JH.Maddavy 1970, A. Sid Ahmed 1979, R. Sobhan 1979, Swanson 1981, Ianfranco 1981, Nellis 1983, Velasso 1982, Shalid 1982, T.Nilslock 1980). Les critères d'investissement furent l'objet de controverses vives. Ainsi Roemer (1979) pour l'industrialisation fondée sur la valorisation des ressources naturelles ainsi que Townsend (1980) tandis que les analyses des structures de production du secteur manufacturier soulignent le rôle moteur des petites et moyennes entreprises dans les branches les plus dynamiques (Yhi Min ho 1980, Bela Gold 1981, Dennis Anderson 1982). Ces résultats, pour leurs auteurs, mettent en doute la validité des stratégies d'industrialisation à facteur capital intensif dont les conséquences sont sévères pour l'emploi et la répartition des revenus dans le cas des pays à dotation de facteurs différents. De fait les études récentes concernant l'impact de l'industrialisation sur l'emploi révèlent une faible capacité d'absorption du secteur manufacturier (Norberto Garcia 1983, Gregory 1980, Tokman 1981).

Une plus grande ouverture sur l'extérieur à partir d'un secteur d'exportation en croissance rapide paraît être la clé à certains d'une bonne allocation de ressources et le garant d'une réelle diffusion des technologies au sein du secteur manufacturier (Westphal, Rhee et Pursell 1979, C. H. Lee 1984, Trueft 1984, Maria Helena Horta 1983). Mais peut-on généraliser le modèle du développement d'Extrême Orient ? W. Clive répond par la négative (1982) en raison notamment de la capacité d'absorption limitée des marchés occidentaux. Une stratégie d'ouverture plus sélective s'impose aux Pays en Développement dans ces conditions (Ricardo, French, Davis 1983 et 1984). Une autre difficulté à la promotion d'un secteur exportateur réside aussi dans certaines contraintes structurelles internes (Nofziger 1983), contraintes soulignées par Wilson pour l'Egypte (1984). Ces contraintes qui se traduisent par la rigidité de l'offre, peuvent être plus accentuées encore dans les économies pétrolières où la surévaluation de la devise nationale handicape la production (Vaitsos 1977, Cyrus Sassanpur 1980, Sid Ahmed 1983).

Le problème plus général de la mise en rapport des prix relatifs internes avec les prix relatifs externes constitue le point de départ d'un certain nombre d'études récentes. Ces études embrassent des domaines aussi divers mais liés que le taux de change, la protection tarifaire, les performances du secteur public, la sous-utilisation des capacités de production et la productivité. Le niveau des taux de change est étudié par Bela Balassa (1983), Baldwin et Hilton (1984), R. Bautista (1982), G. Bird (1983), Caves (1984), Killman (1983), Krueger (1982), Mansour (1983), S. Reza (1983).

Les politiques commerciales sont traitées par Westphal (1981), P. Law (1982), Krugman (1983), Keasing (1979), A.O. Krueger (1981), C. Diaz Alejandro (1975), Corden (1980), Basudeb Biswas (1984), Grilli la Noce (1983), Nishimizu et Robinson (1984). Le problème des capacités oisives de production fait l'objet d'un certain nombre d'études dont celles de Kibria et Tisdell (1984), de Kim (1982), Fabayo (1981), et de Wabe et Gutierrez-Camara (1983). Enfin, les problèmes plus généraux de l'efficacité d'allocation des ressources et de la productivité sont traités par Tekiner C. (1980), Shen (1984), Liebenstein (1978), Sylos-Labini (1983-84), Bardhan et

Kletzer (1984) et Nishimizu et Page (1982)

* * * * *

POUR DES RAISONS DE PLACE, LA LISTE EXHAUSTIVE DES
OUVRAGES CITES DANS CETTE ANALYSE NE PEUT ETRE REPRISE DANS CE
BULLETIN. LA BIBLIOGRAPHIE COMPLETE EST DISPONIBLE
AU SECRETARIAT DU DEPARTEMENT H

ANNEXE

PRESENTATION DE LA RENCONTRE
ECONOMIE INDUSTRIELLE ET STRATEGIES D'INDUSTRIALISATION
DANS LE TIERS MONDE
LECONS ET PERSPECTIVES

PRESENTATION DE LA RENCONTRE

ECONOMIE INDUSTRIELLE ET STRATEGIES D'INDUSTRIALISATION

DANS LE TIERS MONDE

L'équipe "politiques d'industrialisation" du Département H organisera à Paris, les 26 et 27 février 1987, une rencontre sur le thème "Economie industrielle et stratégies d'industrialisation dans le Tiers-Monde". Cette manifestation, à laquelle prendront part une soixantaine de personnes dont la moitié environ de participants étrangers, a reçu l'appui de plusieurs administrations françaises et organismes internationaux.

On trouvera ci-après l'argumentaire de la rencontre dont le programme définitif est en cours d'élaboration.

* * * * *
* * * * *
* * *
*

ARGUMENTAIRE

1- OBJET

L'étude de l'industrialisation dans les pays en voie de développement est un champ restreint en France et ne concerne encore que quelques entités. Même au-delà, l'économie industrielle entendue comme un ensemble complexe de mécanismes et logiques de mise en place d'un tissu productif reste une discipline regroupant un nombre limité de chercheurs. Rares sont par ailleurs les revues académiques s'intitulant, par exemple, revue industrielle ou journal d'économie industrielle. Rien d'étonnant dans ces conditions que l'économie de l'industrialisation soit restée longtemps le fief des études historiques.

Il fallut attendre l'école latino-américaine de Prébisch pour que l'industrialisation devienne un objet d'étude per se avec l'analyse du phénomène de substitution d'importation en Amérique Latine. Il devint alors clair au terme de ces travaux que l'industrialisation contemporaine en Amérique Latine ne revêtait pas le même profil structurel que les formes d'industrialisation passées des pays aujourd'hui développés et qu'il était donc parfois vain d'en espérer les mêmes bénéfiques. Malgré cela, c'est le problème du développement dans sa globalité qui retient l'attention de la majeure partie des chercheurs, tandis que les agences de développement spécialisées continuent à penser l'industrialisation non pas en termes de mécanismes articulés selon une rationalité et des règles spécifiques mais comme une somme de projets. L'article de A. HIRSHMANN dans le Quaterly Journal of Economics sur l'économie politique de la

substitution d'importation reste un acte isolé.

C'est par le biais de la sous-traitance et des industrialisations d'Extrême-Orient que le phénomène d'industrialisation redevint un pôle d'intérêt pour les chercheurs et institutions des pays développés. De fait, les études de ces dernières formes d'industrialisation furent plus axées sur l'instrumentation spécifique à ces stratégies (tarifs, coûts comparatifs, systèmes de promotion des exportations) que sur l'économie de ces formes d'industrialisation elles-mêmes.

L'organisation d'un colloque sur l'économie de l'industrialisation paraît donc bienvenue. Grâce à la création, au sein du Département H, d'une équipe sur le thème des politiques d'industrialisation, l'ORSTOM est aujourd'hui à même de proposer une telle rencontre dont les objectifs seront les suivants :

- Permettre à l'équipe "Industrie" d'identifier les institutions, les personnes et réseaux travaillant dans le même domaine en France et à l'étranger. Ceci devrait se traduire par l'établissement de liens de coopération, d'échanges et des rencontres périodiques qui seraient l'occasion de faire régulièrement le point sur les recherches en cours.
- Etudier les aspects théoriques, méthodologiques et appliqués d'une économie industrielle. Les travaux du colloque feront - une fois révisés - l'objet d'une publication à large diffusion destinée à marquer une étape dans la réflexion sur ce sujet.

II- THEME DU COLLOQUE

Le thème du colloque s'articule autour de quelques questions centrales. La plus importante peut être formulée comme suit : les types d'industrialisation ouverts au Tiers-Monde peuvent-ils être comparés dans leurs effets bénéfiques à ceux générés par les types d'industrialisation passés expérimentés par les pays actuellement développés ?

Il y a alors lieu de s'interroger sur ce qui différencie ces expériences des politiques d'industrialisation des Pays en Voie de Développement. Certains ont opposé à cet égard des blocages induits par la substitution d'importation : non convergence des séquences, réduction de l'efficacité du capital avec la remontée des filières, étranglement externe, ou encore l'effet pervers de la protection à l'encontre de la promotion des industries de base. De façon plus globale, il a été souligné que les conditions générales au 19ème siècle étaient plus favorables que de nos jours : faible dimension des unités de production, caractère rudimentaire des technologies, faible écart de développement entre nations, etc...

Autre question essentielle : quel est le champ d'applicabilité aux Pays en Voie de Développement - compte-tenu notamment des expériences industrielles récentes et des progrès de

l'analyse fondamentale - des critères d'allocation intra-industrielle de ressources (petite industrie, grande industrie, exportation, importation, priorités sectorielles, économies d'échelle, plan/marché, choix des techniques, etc...). On sait par exemple que les Pays en Voie de Développement ne sont pas toujours en mesure de récolter les fruits attendus de l'investissement dans des unités de grande dimension. La mise en oeuvre de techniques hautement capitalisques ne se traduit pas toujours non plus par la maximisation à terme de l'épargne, condition nécessaire estime-t-on du renforcement du taux d'accumulation et donc de la création future d'emplois.

Ces considérations amènent à s'interroger sur un certain nombre d'éléments critiques de la fonction de production : offre d'entrepreneurs, pénurie des qualifications, rôle de la technologie et des innovations, taille du marché, etc... Autre question encore : la viabilité du schéma de remontées de filières dans l'intégration du complexe industriel. Les filières papier-bois, ou agro-alimentaires ont constitué par le passé des voies viables d'industrialisation et de développement. En est-il de même aujourd'hui pour les pays en voie de développement ? Qu'attendre à ce niveau de l'automobile, de la sidérurgie, de la pétrochimie et de la chimie ? Une partie des réponses aux questions précédentes relève de paramètres externes aux pays en développement : les politiques commerciales et monétaires des pays industrialisés, les comportements et stratégies des sociétés transnationales dans les domaines notamment de la technologie et des localisations de production. Plus généralement, il est clair que les politiques technologiques et de "réindustrialisation" en cours dans les pays développés ne seront pas sans effets d'ici la fin du siècle sur les choix et objectifs plus généraux du type de ceux affirmés dans le programme d'action sur l'industrialisation de Lima.

C'est dire qu'aucune formulation des stratégies d'industrialisation ouvertes aux pays en développement ne saurait faire l'impasse sur un inventaire de ces divers paramètres.

Il s'agit donc d'inventorier le passé pour ouvrir l'avenir. Tous les aspects ci-dessus énoncés seront analysés dans la perspective dynamique et opérationnelle énoncée plus haut - dégager les éléments d'une économie de l'industrialisation des pays en développement - et non pour eux-mêmes. Il va de soi que tous ces phénomènes industriels seront analysés dans leur dynamique propre, ce qui n'exclut pas, au contraire, les références continuelles aux aspects plus généraux du développement qui les modèlent et qu'ils influencent également (emploi, distribution temporelle et spatiale des revenus, politiques commerciales et de change, agriculture, balance des paiements, etc...).

L'intitulé du thème du colloque pourrait, dans ces conditions, être : "Economie industrielle et stratégies d'industrialisation dans le Tiers-Monde : leçons et perspectives".

III- CONTENU ET ARTICULATION DES SOUS THEMES DU COLLOQUE

Dans une première étape, il s'agira de mettre en perspective historique les industrialisations passées et d'en tirer les leçons et

enseignements nécessaires permettant d'éclairer les choix actuels des Pays en Voie de Développement dans le domaine de l'industrialisation. Ce sous-thème s'articulera autour des leçons des types d'industrialisation passées de la révolution industrielle à nos jours.

Plutôt qu'une présentation chronologique, il a été convenu qu'un découpage reposant sur un certain nombre de critères thématiques était préférable. Les variables retenues sont les suivantes : le critère sectoriel et séquentiel, le rôle de l'Etat dans le renforcement de l'accumulation du capital, l'influence des dotations en ressources naturelles, l'existence d'une demande interne préalable.

Le premier sous-thème intitulé : "les leçons des types d'industrialisation passées" comprendra les points suivants :

- 1- Le rôle moteur des secteurs : agriculture, biens de consommation, biens intermédiaires et biens de production, rôle des exportations. Exemples : l'industrialisation britannique, l'industrialisation scandinave, les nouveaux pays industrialisés d'Asie.
- 2- le rôle de l'Etat dans la création des conditions d'une accumulation de capital rapide : ce schéma correspond grosso-modo aux "industrialisations dites tardives" selon la terminologie de A. GERHENKRON. C'est le cas de l'Allemagne, du Japon, de l'Italie, de la Russie Tsariste et de tous les pays dits à "régime intermédiaire" selon la terminologie de Kaleki : Guyane, Mozambique, Inde, etc...
- 3- Le rôle de la demande préalable interne ou substitution d'importation. C'est le cas des Etats-Unis : transition d'une économie cotonnière coloniale à une économie industrialisée, mais aussi de l'industrialisation plus récente des pays d'Amérique Latine (Brésil, Argentine, Chili, Pérou, Colombie), d'Asie (Pakitan, Thaïlande) ou d'Afrique (Egypte par exemple).
- 4- L'industrialisation par exportation des ressources naturelles brutes ou semi-transformées : ce fut le cas du Canada, de l'Australie, de l'Afrique du Sud et plus récemment des pays exportateurs de pétrole, bauxite, cuivre ou encore de coton.
- 5- L'industrialisation dans les économies à planification centralisée. Elle concerne les stratégies le plus souvent basées sur la construction rapide du secteur des biens capitaux dans l'économie nationale. Dans le cas de l'URSS ces années 20, elle recouvre le concept d'accumulation primitive socialiste et plus largement de transition. Outre le modèle soviétique, il s'agit des expériences de la Corée du Nord, des pays socialistes d'Europe occidentale ou du Vietnam.

Dans la seconde étape, il s'agira d'analyser les conditions

économiques financières, techniques, politiques, sociales et culturelles de l'industrialisation aujourd'hui et demain dans le Tiers-Monde.

Ce second sous-thème s'articulera autour de la question : quelle (s) industrialisation (s) d'avenir dans les Pays du Tiers-Monde, dans les conditions d'un développement indépendant ?

Cette question sera discutée à partir des points suivants et cela compte-tenu des leçons des types d'industrialisation passées :

- les contraintes technologiques dans les pays en développement
- les sociétés transnationales
- le rôle de l'énergie
- le rôle du financement
- la contrainte des marchés
- le travail

Ces discussions auront été précédées par l'analyse de trois autres points :

- la place et le rôle des pays en voie de développement d'ici la fin du siècle,
- les échanges Sud-Sud, état et perspectives,
- le poids du Tiers-Monde dans l'industrie mondiale d'ici la fin du siècle.

Au terme du colloque, il sera alors possible d'appréhender la marge de manœuvre offerte aux pays en développement dans la mise en œuvre de stratégies d'industrialisation s'insérant dans le cadre d'un développement indépendant.

Les découpages précédents et notamment celui relatif au premier sous-thème sont forcément arbitraires ; ils tronquent la réalité historique ; souvent en effet, se confondent dans une même séquence les diverses caractéristiques d'un type d'industrialisation donné : substitution d'importation et croissance des exportations par exemple dans le cas des économies exportatrices d'hydrocarbures. Mais aucune classification n'est à l'abri de ce type de critique, et celle qui est ici proposée l'est pour des raisons essentiellement pratiques et ne reflète en aucun cas un a priori idéologique ou scientifique particulier.