



UNIVERSITE D'ORAN

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DES SCIENCES DE GESTION
ET DES SCIENCES COMMERCIALES**

**CHOIX STRATEGIQUES EN MATIERE D'EXPORTATIONS
HORS HYDROCARBURES : REFERENCE AU CAS DE L'ALGERIE**

THESE DE DOCTORAT D'ETAT EN SCIENCES ECONOMIQUES

Présentée et soutenue publiquement par

Nasreddine BENCHIKH

Sous la direction du Professeur Abdelkader DERBAL

MEMBRES DU JURY

Dr. Amar EL AFFANI, M.C/A	Université d'Oran	Président
Pr. Abdelkader DERBAL	Université d'Oran	Rapporteur
Pr. Mohamed BENBOUZIANE	Université de Tlemcen	Examineur
Pr Abdelaziz CHERABI	Université de Constantine	Examineur
Dr Kamel BOUSSAFI, M.C/A	E.S.C Alger	Examineur

ANNEE UNIVERSITAIRE 2010 - 2011

RECTIFICATIF TITRE

En raison de contraintes administratives liées aux délais impartis, il ne m'a pas été possible de procéder à la modification de l'intitulé de la présente thèse. Le titre définitif aurait dû être ainsi formulé :

« COMMERCE EXTERIEUR ET OPTIONS STRATEGIQUES :

REFERENCE AU CAS DE L'ALGERIE »

au lieu de l'actuel intitulé.

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude au Pr DERBAL Abdelkader pour sa patience « au long cours », sa disponibilité et ses précieux conseils tout au long du pénible cheminement qui a permis l'aboutissement de ce modeste travail. Je remercie également tous ceux qui, parmi mes proches et amis, n'ont eu de cesse de m'encourager.

SOMMAIRE

Introduction générale	2
CHAPITRE I : Fondements théoriques du commerce international	
1.1. Les théories traditionnelles	11
1.1.1. La théorie de « l'avantage absolu » d'Adam Smith (1776)	11
1.1.2. LA loi des « coûts comparatifs » de David Ricardo (1817)	11
1.1.3. Le modèle HOS (Hecksher-Ohlin-Samuelson)- (1949)	16
1.1.4 Le paradoxe de Leontief (1953)	17
1.2. Les développements des théories traditionnelles.	18
1.2.1. Les théories fondées sur l'avantage technologique	19
1.2.1.1. L'approche néo-factorielle	19
1.2.1.2. L'approche néo-technologique	20
1.2.1.3. La théorie de l'écart technologique	21
1.2.1.4. La théorie du cycle de vie du produit de Vernon	22
1.2.2. La problématique de l'échange intra-branche.	24
1.2.2.1. La "Demande représentative" de Linder (1961)	26
1.2.2.2. La "demande de différence" de Lassudrie-Duchêne (1971)	27
1.2.3. La Nouvelle Théorie du Commerce International	28
1.2.3.1. Les rendements d'échelle croissants	28
1.2.3.1.1. Les économies d'échelle internes	29
1.2.3.1.2. Les économies d'échelle externes	29
1.2.3.4 La différenciation du produit	30
1.2.4. La Politique commerciale stratégique	31
1.2.5. Le modèle de gravité	33
1.2.5.1. Impact des coûts de transport :	34
1.2.5.2. Impact de "l'effet frontière"	35
1.2.6. L'économie de la connaissance	36

1.3. Les théories antilibérales	41
Conclusion du 1 ^{er} Chapitre	46

CHAPITRE II : Commerce extérieur et croissance

2.1. Le contexte global	49
2.1.1 L'approche systémique du modèle de croissance "export".	54
2.1.2 La problématique des PVD	57
2.1.3 Le cas des NPI	61
2.2. Les stratégies industrielles dans les faits	64
2.2.1. Le cas du Brésil	64
2.2.1.1. Le contexte	64
2.2.1.2 Genèse et évolution	66
2.2.2 L'expérience sud coréenne	78
2.2.2.1. L'économie sudcoréenne contemporaine	81
2.2.3 Approche comparative et enseignements	86
Conclusion du 2 ^{ème} Chapitre	92

CHAPITRE III : Mondialisation : Enjeux et conséquences

Introduction	95
3.1. Approche globale	96
3.2. L'importance des Firmes Multinationales (FMN) dans le processus d'internationalisation	101
3.2.1 Les FMN des pays du Sud : Spécificités et perspectives.	106
3.2.1.1 Le cas des entreprises chinoises	108
3.2.1.1.1 Processus d'intégration à la nouvelle spécialisation internationale	108
3.2.2. L'exemple des entreprises indiennes	115
3.3. Les conséquences de la mondialisation	120
3.3.1. Rôle de l'Etat-nation et mondialisation	120

3.3.2. L'impact multidimensionnel	123
3.3.3. Régionalisation et mondialisation : Antagonisme ou complémentarité ?	125
3.3.3.1. Amplitude et caractéristiques de la régionalisation.	125
3.3.3.2. Les causes et les incidences de la régionalisation	127
Conclusion du 3 ^{ème} Chapitre	130

CHAPITRE IV : Validation empirique : Référence au cas de l'Algérie

4.1. Etapes marquantes de l'évolution de l'économie algérienne.	133
4.1.1 L'expérience socialiste d'industrialisation.	133
4.1.2. Le programme d'ajustement structurel (PAS) et l'orientation libérale	136
4.2. Analyse des données	138
4.2.1. Evolution récente du commerce extérieur de l'Algérie	138
4.2.2. Analyse du solde commercial de l'Algérie avec ses principaux pays partenaires.	150
4.3. L'Algérie dans le contexte de mondialisation	154
4.3.1. Les enjeux issus de la mondialisation	154
4.3.2. Les implications du processus de mondialisation / régionalisation entamé par l'Algérie.	156
4.3.2.1. Impact de l'accord d'association avec la ZALE	160
4.3.2.2. Perspectives d'intégration maghrébine	163
Conclusion du 4 ^{ème} chapitre	167

CHAPITRE V : Approche comparative : Algérie, Maroc, Tunisie

5.1. Contexte général	170
5.1.1. Bref rappel historique	170
5.1.2. Importance du commerce extérieur	171
5.2. Caractéristiques structurelles du commerce extérieur des 3 pays	174
5.2.1. Différences et similitudes	174
5.2.1.1. L'indice de diversification	177
5.2.1.2. L'indice de concentration	179

5.2.1.3 Indices du pouvoir d'achat des exportations et des termes de l'échange.	181
5.3. Cas des exportations industrielles	184
5.3.1. Spécificités	187
5.3.2. L'impact des IDE	191
5.3.3. Cas des produits à haute teneur technologique.	192
5.4. Approche comparative en termes de compétitivité.	194
5.4.1. Le climat des affaires	194
5.4.1.1. Le classement « Doing Business »	194
5.4.1.2. L'indice ETI « EnablingTrade Index »	197
5.4.2. La compétitivité	198
5.4.2.1. Le facteur technologique	198
5.4.2.2. Le facteur logistique	198
5.4.2.2.1. L'indice IPL (Indice de performance logistique)	201
5.4.2.2.2. Le transport maritime	202
5.4.2.3. Approche synthétique de la compétitivité	205
Conclusion du 5 ^{ème} chapitre	210
Conclusion générale	214
Bibliographie	222
Annexes	231
Liste des tableaux	

INTRODUCTION GENERALE

La récente crise financière dont les prémices sont à situer dès l'été 2007 aura au moins eu le mérite de lever l'unanimité vers lequel semblaient converger les théories économiques dominantes d'inspiration libérale.

Elle puise ses racines dans le fameux concept du « laisser-faire » dont l'une des nombreuses manifestations s'est traduite par les mouvements de capitaux spéculatifs qui ont engendré cette crise.

L'origine de ce concept se retrouve dans la notion de l'avantage comparatif qui a prédominé dans la théorie du commerce international et dont la liberté de circulation des capitaux n'en représente qu'une des nombreuses conséquences. Deux éléments fondamentaux caractérisent la situation prévalente :

- ✓ La prédominance de la pensée libérale au plan théorique.
- ✓ La généralisation du phénomène d'internationalisation de l'économie mondiale avec les conséquences que cela représente en termes d'ouverture et de libéralisation des échanges pour l'ensemble des pays en développement, en particulier pour la plupart des pays africains, l'Afrique étant un pourvoyeur incontournable de produits de base et une réserve majeure de matières premières (1/3 des réserves mondiales de matières premières minérales).

Cette internationalisation revêt deux formes :

➤ Au niveau mondial, l'intégration de plus en plus de pays à l'OMC (153 en 2011).

➤ L'intégration régionale par le biais des regroupements régionaux : zone de libre - échange, union douanière, marché commun, union économiques, intégration politique, représentant des niveaux d'intégration croissants.

Pour certains pays en développement, cette ouverture a été source de croissance économique importante. En effet, les pays qui ont connu récemment la croissance économique la plus rapide au plan mondial sont certains pays de l'Asie de l'est (Corée du Sud et Chine en particulier), de l'Inde¹ et ultérieurement les pays de l'Asie du Sud-est (Malaisie, Thaïlande), grâce en particulier à des politiques d'ouverture fondées sur des stratégies d'industrialisation orientées vers l'exportation des produits manufacturés.

¹ La Chine et l'Inde sont les pays qui ont connu la plus forte croissance mondiale en 2010.

A l'inverse, tel n'a pas été le cas pour la plupart des pays ayant opté pour ce type de démarche, ce qui a été le cas de la plupart des pays africains qui en subissent les inconvénients.

En effet, si le commerce mondial a augmenté plus rapidement que le PIB à l'échelle mondiale avec les retombées positives que cette ouverture était supposée engendrer, cela n'a pas été le cas pour ces pays.

- D'une part, la participation de ces pays aux exportations mondiales dans les produits marchands est passée de 4,2% en 1985 à 2,3% en 1996 pour atteindre 3,5% en 2008².

- D'autre part, le phénomène de mondialisation et les bouleversements technologiques ainsi que les redéploiements stratégiques qui l'ont accompagné ont permis aux firmes multinationales (FMN), principal acteur de la mondialisation, de jouer un rôle prépondérant dans les échanges internationaux grâce notamment aux IDE (investissements directs étrangers).

Dans ce contexte, les pays africains ont vu la part des IDE dont ils ont bénéficié durant la période 1986-96, diminuer de moitié ultérieurement. En effet, la croissance des IDE durant la période 2001-2007 y est demeurée relativement faible : En 2007, leur part se situait en-deçà de 3% du total mondial des IDE, (soit un volume de 36 Milliards de dollars US)³ pour l'ensemble du continent. De plus, cette croissance est le fait pour plus de 75%, d'un nombre limité de pays producteurs de pétrole pour l'essentiel (Angola, Algérie, Libye, Mozambique, Nigéria, Afrique du Sud). Ainsi, la croissance économique amorcée dans le milieu des années 90, conséquence d'une plus grande libéralisation de leurs économies, les a mis face à la nécessité de s'intégrer à l'économie mondiale.

Le problème cependant est que, faute de compétitivité, cette intégration s'est faite dans la quasi-totalité des cas au seul profit de la concurrence des produits étrangers tout en générant une dépendance aggravée, les recettes d'exportations de ces pays provenant essentiellement de produits primaires dont les cours

² OMC, 2009, « *Statistiques du Commerce International* ».

³ UNCTAD, 2008, "World Investment Directory".

présentent des perspectives d'évolution aléatoires en raison de l'instabilité si ce n'est la détérioration des termes de l'échange sur le long terme.

Cependant, si l'on s'en tient au strict plan de la performance et de l'efficacité économique, certains pays africains ont réussi une adaptation relative et tiré un certain profit de ce mouvement d'internationalisation progressif, en particulier l'Afrique du Sud, la Tunisie et dans une moindre mesure le Maroc. Pour ce qui est de l'Afrique du sud, ce pays constitue pour des raisons historiques, sociologiques etc. un cas particulier.

Au-delà, la problématique de fond à laquelle sont confrontés la plupart des pays en développement est celle des choix de stratégie économique dans leur démarche d'intégration à un processus de mondialisation imposé par l'évolution générée par l'accélération des rapports d'échanges accrus et amplifiée par l'incursion et l'essor des NTIC. Elle est devenue ainsi un fait incontournable et une *aventure obligée*.

A contrario, cela remet à l'ordre du jour les débats théoriques qui sous-tendent les choix économiques. Parmi les problèmes essentiels se repose la question du rôle de l'Etat avec plus d'acuité au sein même des plus grands défenseurs du libéralisme et du « moins d'Etat ».

En raison des nombreuses similitudes par rapport au cas algérien, l'exemple le plus riche en enseignements au plan des performances économiques et à l'adaptation aux nouvelles données de l'économie mondiale, est le cas tunisien malgré les récents bouleversements récemment survenus et malgré les limites inhérentes à ce modèle de croissance. De même, le cas du Maroc présente certaines similarités avec l'exemple tunisien avec moins de réussite, pour le moment du moins. Cependant ses choix stratégiques augurent de performances futures.

L'objectif de cette comparaison qui se limitera au contexte des exportations industrielles hors-hydrocarbures, est de relever les facteurs de compétitivité pouvant expliquer les causes du différentiel existant entre ces deux pays et l'Algérie en termes de performance, alors que cette dernière dispose de meilleures

potentialités tant en termes de dotations en ressources naturelles qu'en termes de moyens financiers.

Cette situation illustre sa difficulté d'adaptation aux bouleversements mondiaux due entre autres aux choix historiques antérieurs et ce, malgré une aisance financière exceptionnelle. L'indétermination des pouvoirs publics aidant, ce contexte explique en partie la faiblesse des performances d'une économie dont l'essentiel des revenus d'exportations est assuré par la vente des produits d'hydrocarbures, les recettes d'exportations hors-hydrocarbures ne représentant bon an mal an qu'autour de 2% de l'ensemble des recettes d'exportation.

Ce dernier pourcentage résume à lui seul la situation de fragilité de l'économie algérienne et sa difficulté d'adaptation à l'environnement prévalant.

Il apparaît dès lors que la problématique propre au cas algérien concerne les choix ou options stratégiques ou plus fondamentalement le choix du modèle de développement approprié à la spécificité du contexte. La prépondérance du rôle de la gouvernance économique s'impose avec d'autant plus de force qu'elle constitue le moteur de la dynamique d'impulsion des réformes cardinales qui s'imposent.

Par ailleurs, les initiatives adoptées par l'Algérie en matière d'ouverture économique, sont concrétisées par ses nouvelles orientations dans le domaine du commerce international, à savoir :

- ✓ Ses démarches en vue de l'accession en tant que membre de l'OMC : Sa demande d'adhésion remonte à 1987 et n'a pas encore abouti.
- ✓ Son intégration progressive à la zone de libre-échange avec l'Union Européenne (UE) en septembre 2005, dans le cadre de laquelle un démantèlement total des barrières tarifaires est prévu en 2017.
- ✓ Sa récente intégration à la Grande zone arabe de libre-échange (GZALE) en janvier 2009.

Cette démarche d'ouverture impose donc à l'Algérie une réadaptation radicale au plan industriel, du moins pour ce qui concerne le cadre de la présente étude, le maître mot étant l'amélioration de la compétitivité des entreprises du secteur concerné.

En effet, faute de compétitivité, cette intégration demeurerait au seul profit des produits étrangers, et engendrerait une dépendance accrue du fait de recettes d'exportation unipolaires, puisque provenant essentiellement de produits primaires (i.e hydrocarbures) dont la demande présente un caractère aléatoire très prononcé et des perspectives hasardeuses.

A titre d'exemple, la situation de surabondance de l'offre gazière mondiale, due en grande partie aux récentes innovations en matière d'extraction de gaz « non conventionnel » d'origine schisteuse aux USA (à partir de 2009 ce pays est devenu exportateur net de gaz), et son impact sur les perspectives de recettes gazières algériennes(ce pays est le 1^{er} client de l'Algérie), de même que les coûteux investissements en matière d'exploration, de production et de transport de gaz qu'elle réalise, en seraient un exemple édifiant s'il en était besoin, même si la contribution des exportations de gaz demeure pour le moment relativement modeste comparativement à celle générée par le pétrole.

La problématique de fond qui sera traitée dans les développements qui suivront, se rapportera conséquemment, en référence au cas de l'Algérie, à l'identification des causes des facteurs de blocage, et à l'analyse des expériences développées par chacun des pays étudiés dans leur démarche d'ouverture.

Le présent travail s'articulera en conséquence autour de cinq chapitres :

-L'étude du cadre théorique qui fera l'objet du 1^{er} chapitre permettra de retracer l'évolution des débats théoriques et de situer l'état de la problématique actuelle en matière de commerce international.

L'idée centrale tout au long de cette évolution réside dans la capacité des nations à tirer avantage de leurs relations économiques avec l'extérieur, capacité que seule l'acquisition du savoir permet de valoriser. Ceci est particulièrement valable en l'état actuel des choses caractérisé par une accélération de plus en plus rapide des développements technologiques, ce qui explique la prépondérance au niveau théorique des débats actuels autour des questions liées à la connaissance. La référence à des apports récents dans ce domaine tels la contribution de B. Amable aidera à faire le point sur l'état de la réflexion sur le sujet et les implications

majeures de nouveaux rapports fondés sur la primauté que confèrent l'innovation et la maîtrise technologique.

- Dans le 2^{ème} chapitre nous tenterons d'analyser et de mettre en valeur la relation dialectique liant commerce extérieur et croissance économique. Cette approche sera considérée à travers l'exemple concret de pays ayant réalisé des expériences de stratégies de croissance industrielles différentes, du moins à certains stades de leur développement.

Le choix des cas du Brésil et de la Corée du Sud pour illustrer les alternatives possibles n'est pas fortuit :

- Ces deux pays représentent des cas d'école en matière de stratégie de croissance : Le Brésil pour sa stratégie d'import substitution (ISI) développée durant de nombreuses décades, et celui de la Corée du sud pour sa stratégie de croissance basée sur la promotion des exportations par la démarche dite de « remontée des filières ».

Tout oppose ces deux pays, que cela soit en termes de dimension (géographique, humaine, potentialités en termes de dotations en ressources naturelles) ou en termes de démarche, ce qui permettra de mettre en évidence l'impact des choix stratégiques sur la croissance et de façon plus générale sur le développement économique.

Cette confrontation permettra aussi de souligner le rôle essentiel de l'Etat en tant qu'acteur central et planificateur de la dynamique de mutation. La Corée du Sud constitue à cet égard un exemple édifiant, particulièrement pour les pays en développement, pour le rôle qu'ont joué les pouvoirs publics dans ce pays en matière de planification.

Le Brésil quant à lui n'a pu réaliser le saut qualitatif qui l'a propulsé au rang de puissance économique majeure que grâce à certains acquis de la stratégie d'import-substitution accompagnée mais surtout relayée ultérieurement par la stratégie de promotion des exportations adoptée à partir des années 90 mais aussi grâce à la bonne gouvernance durant les années 2000 (« les années Lula »).

- Le 3^{ème} chapitre abordera les profondes mutations générées par le phénomène de mondialisation sous l'angle de l'internationalisation accrue des

échanges à travers le rôle des Firmes Multinationales qui en sont le vecteur principal. Les nouvelles tendances dans ce domaine, en l'occurrence l'apparition et le développement rapide des Firmes multinationales originaires des pays du Sud, annoncent une profonde remise en cause des équilibres mondiaux qui ont prévalu et amène à une reconsidération des relations économiques internationales tout en posant le problème de la nécessité d'une meilleure gouvernance mondiale, à supposer qu'il y en ait eu une.

Au regard de l'incursion des FMN du sud et de l'importance économique des pays qu'elles représentent, l'actuelle crise financière que vit le monde, ne semble pas être, à l'instar des crises antérieures, conjoncturelle, mais s'apparenterait beaucoup plus à une crise d'ordre systémique et pourrait préfigurer la remise en cause fondamentale des modèles de croissance de type libéral et augure d'ores et déjà des bouleversements majeurs dans les équilibres mondiaux. Ce qui explique par ailleurs les mouvements de régionalisation qui s'opèrent à une échelle de plus en plus importante.

Cette tendance aux regroupements régionaux fondée le plus souvent, mais pas seulement, sur le critère de proximité régionale est-elle contradictoire ou complémentaire de ce mouvement de mondialisation, tel sera le dernier aspect abordé relatif à la manifestation de ces mutations, la thèse dominante étant que les deux aspects ne sont que les deux faces de la même médaille.

- Le 4^{ème} chapitre abordera le cas spécifique de l'Algérie qui se trouve à l'heure présente au carrefour de ces mutations. Les choix décisifs en matière de stratégie industrielle et leurs répercussions sur ses relations économiques extérieures, pourraient tout aussi bien être porteurs d'espoir que sources d'appauvrissement et de nuisances, comme cela a été le cas jusqu'à présent.

Le solde positif d'une balance commerciale aussi important soit-il ne saurait occulter les déséquilibres structurels qui minent l'économie algérienne, particulièrement dans la perspective de l'accélération du processus d'ouverture initié par l'Algérie.

Le chapitre V abordera enfin, au travers d'une approche comparative de l'Algérie avec ses deux pays riverains, le Maroc et la Tunisie en l'occurrence, pays

avec lesquels elle partage de nombreuses similitudes (niveau de développement, proximité géographique, culturelle, sociale, historique...), pouvant autoriser une comparaison réaliste en termes de performance économique.

Cette comparaison sera essentiellement faite sur la base de critères de performance établis par des institutions internationales et mettra en exergue la problématique de la compétitivité et de l'efficacité de l'appareil économique de l'Algérie en particulier, à travers certains facteurs de compétitivité ayant un impact direct ou indirect sur la promotion des exportations, étant entendu que l'étude sera limitée principalement à l'industrie manufacturière, principal garant de la pérennité de la croissance.

La proximité géographique couplée à ces nombreux facteurs de similitude, et inscrite dans un contexte général d'intégration à l'économie mondiale, pourrait-elle agir dans le sens d'une meilleure intégration régionale et/ou mondiale sur la base de ces facteurs de complémentarité potentiels ?

Au-delà de la simple confrontation des performances réalisées, tels sont les défis qui se posent en particulier à l'Algérie au regard de sa difficulté d'intégration mondiale et de sa difficile mutation en raison de son histoire et de ses choix antérieurs.

CHAPITRE I

**FONDEMENTS THEORIQUES DU COMMERCE
INTERNATIONAL**

1.1 : Les théories traditionnelles

1.1.1 : La théorie de « l'avantage absolu » d'Adam Smith (1776)

Dans l'histoire de la pensée économique, la paternité du 1^{er} véritable modèle relatif au commerce international est à attribuer à D. Hume. Son ouvrage « Of the Balance of Trade » paru en 1758 précède de près de 20 ans celui qui est considéré comme la référence historique en la matière, à savoir l'ouvrage d'Adam Smith « La richesse des Nations », paru en 1776 et qui a servi de point de départ aux théories dites classiques en posant le principe de l'avantage absolu tiré par les différents partenaires du commerce international.

En formulant le principe de l'avantage absolu, A. Smith affirme que chaque pays qui est plus efficace que les autres dans la production d'un bien donné, a intérêt à se spécialiser dans la production de ce bien.

Ceci a pour corollaire l'abandon de la production d'autres biens au profit d'autres pays qui disposent d'avantages dans la production de ces biens : coûts moindres, avantages technologiques, agricoles, miniers...etc.

Il en résulte une spécialisation de chaque pays dont l'aboutissement serait une division internationale du travail bénéfique pour tous les partenaires.

L'une des nombreuses limites de cette approche est que cela impliquerait qu'un pays ne disposant d'aucun avantage absolu ne devrait pas participer à l'échange international.

1.1.2 : La loi des « coûts comparatifs » de David Ricardo (1817)

Cette loi constitue le premier véritable socle sur lequel reposent les théories classiques du commerce international, et partant, les arguments des défenseurs orthodoxes du libre-échange. Le principe de l'avantage absolu considéré jusqu'alors comme l'élément justificatif du commerce international, pour A. Smith, a vite été supplanté par l'apport majeur de D. Ricardo avec l'introduction du principe de « l'avantage comparatif », principe dont les prolongements et les retombées sur le plan théorique font encore l'objet de débats à ce jour malgré les nombreuses remises en cause.

Selon cette approche, tout pays a intérêt à produire et à exporter le bien dans lequel il dispose d'un avantage comparatif, à savoir un bien qui lui coûte

relativement moins cher en termes de coûts de production et à l'inverse, à importer les produits que d'autres pays peuvent produire à moindre coût (relatif) et c'est précisément la notion de coût relatif (d'où l'avantage comparatif) introduite par D. Ricardo qui constitue son apport majeur à la théorie classique du commerce international.

Ainsi donc se créent des flux d'échanges avantageux pour tous les partenaires commerciaux dans la mesure où chacun y trouverait un avantage relatif. Au-delà des limites théoriques de cette approche dont il sera question plus loin, l'un des mérites de la thèse de Ricardo est d'avoir fait considérablement évoluer la théorie de l'avantage absolu prônée par A. Smith.

En effet, seule la différence des rapports de coûts entre les pays pourrait justifier les échanges internationaux. Cet aspect est démontré à travers l'exemple de l'échange de 2 produits (drap et vin) entre 2 pays (Angleterre et Portugal) qu'a utilisé D. Ricardo. Pour les besoins de la démonstration, nous exposerons cet exemple générique.

Considérons le cas de 2 pays A et B s'échangeant deux produits X et Y. Le tableau suivant récapitule les données qui serviront de base à la démonstration :

	Pays A	Pays B
Produit X (1 unité)	8*	12*
Produit Y (1 Unité)	9*	10*

* coût de production exprimé en heures de travail

La première déduction qu'il est possible de faire à travers cet exemple est que le pays B est moins efficace que le pays A pour la production des 2 produits X et Y puisque les travailleurs du pays B mettent plus de temps à produire tant 1 unité du produit X, qu'une unité du produit Y.

Si l'on applique la notion d'avantage absolu prônée par A. Smith, le pays B ne détient aucun avantage dans la transaction commerciale et cela pour les deux produits. En effet les travailleurs de ce pays mettent plus de temps à produire tant une unité de X qu'une unité de Y.

Cette inefficience relative peut être due à des différences de qualification des travailleurs, des différences en termes technologiques ou d'autres facteurs tels les conditions climatiques ou autres :

La conclusion à en tirer, selon A. Smith, est que le pays B n'a aucun avantage concurrentiel à commercer avec le pays A. Si ces 2 pays devaient entretenir des relations commerciales pour ces 2 produits, cela se ferait au seul profit du pays A.

Cependant pour Ricardo, cette déduction qui en est faite est fautive si l'on introduit le concept d'avantage comparatif dans la mesure où la relative inefficience du pays B est moins prononcée dans la production du produit Y.

En effet si le pays B se spécialise dans la fabrication de X et exporte une partie de sa production vers le pays A, il serait préférable pour ce dernier (le pays A) de se spécialiser dans la production de Y et de laisser la production de X au pays B, malgré le fait qu'il ait les moyens de produire X en beaucoup moins de temps.

Il en résulterait un gain à l'échange pour les 2 partenaires et par extension à l'échelle mondiale. Ainsi donc, en même temps que la notion de division internationale du travail, est introduite la notion de productivité du travail, notion qui est exprimée par le rapport entre la quantité produite et les moyens mis en œuvre pour la produire. Pour expliciter ce point, considérons les productivités comparées des deux pays sur la base des données de l'exemple précédent.

	Pays A	Pays B
Produit X	8 X/8	12 X/12
Produit Y	9 Y/8	10 Y/12

En comparant les productivités des 2 pays nous aboutissons aux conclusions suivantes :

- ✓ Pour la production de X : la productivité des travailleurs du pays B comparée à celle des travailleurs du pays A, est de :

$$(X/12) / (X/8) = 0,67$$

- ✓ Pour la production de Y (dans le même ordre : B par rapport à A)

$$(Y/10) / (Y/9) = 0,90$$

Cela signifie que, malgré son désavantage absolu, le pays B a un moindre désavantage comparatif en ce qui concerne la production de Y.

On en déduit donc sur la base de l'avantage comparatif que si le pays A se spécialisait dans la production de X et le pays B dans la production de Y (où, comme mentionné précédemment son désavantage comparatif est moins important) nous aboutirions à une nouvelle situation qui se présenterait ainsi :

	Pays A	Pays B
Produit X	8 16	12 0
Produit Y	9 0	10 20

De cette nouvelle situation résulterait un gain global à l'échelle des 2 pays, en termes d'heures de travail économisées, de :

- ✓ Pour le pays A (pour lequel on dispose dans l'exemple de 8 heures précédemment destinées à la production d'une unité de X, plus (+) 9 heures pour la production d'une unité de Y, soit un total de 17 heures) ,d'où :

$$17h - 16h = 1\text{heure de travail économisée/unité}$$

- ✓ Pour le pays B (sur la base du même raisonnement

$$22h^* - 20h = 2\text{heures de travail économisées /unité}$$

* 22h = 12h (pour la fabrication de X) + 10h pour la fabrication de Y

Il en est déduit que le gain de temps ainsi économisé serait utilisé pour produire davantage, même si le gain ainsi obtenu de la spécialisation n'est pas identiquement réparti pour les 2 pays. En effet, dans une telle optique, le pays B en retire davantage de gain, soit 2heures de travail économisées au lieu de 1heure pour le pays A.

Cette différence de productivité qui génère l'avantage comparatif réside selon Ricardo dans la différence quant aux techniques de production utilisées dans chaque pays.

Il est à remarquer que la précédente démonstration peut être généralisée à plusieurs pays et plusieurs produits.

La conclusion qui en est tirée est que la spécialisation qui doit être conditionnée par le libre-échange et le laisser-faire, en particulier dans le domaine du commerce international, est profitable pour tous les pays qui y participent.

Cependant même si le concept fondateur de « l'avantage comparatif » demeure à ce jour d'actualité, il souffre néanmoins de nombreuses limites qui en réduisent la pertinence.

Parmi les nombreuses critiques formulées à l'égard de cette approche nous relèverons les plus pertinentes en reprenant entre autres celles formulées par P. Krugman, à savoir :

- ✓ La grande simplification du modèle où la spécialisation est extrême puis qu'aucun pays n'exporte et n'importe simultanément le même produit.

- ✓ La non prise en considération des dotations factorielles dont dispose chaque pays (capital, ressources primaires).

- ✓ L'hypothèse irréaliste de la concurrence pure et parfaite.

- ✓ La non prise en compte du rôle potentiel des économies d'échelle et des comportements.

- ✓ Le rapport de force entre les nations ainsi que les stratégies des entreprises.

Telles sont les principales remarques à l'égard de la théorie de Ricardo, remarques qui feront l'objet ultérieurement de prolongements et de remises en causes dans les développements de la pensée économique.

Comme le relève P. Krugman, ce cadre théorique manque de réalisme au vu de la situation qui prévaut dans le commerce mondial.

Néanmoins l'idée principale qu'il faut en retenir est que les pays exportent les biens pour lesquels leur productivité est relativement élevée :

« Les différences de productivité jouent un rôle essentiel dans la structuration des échanges mondiaux, et ce sont bien les avantages comparatifs qui comptent, et non les avantages absolus »⁴.

⁴ Krugman P. & Obstfeld M., 2009, "Economie internationale", Nouveaux Horizons, 8^{ème}ed., p.44.

1.1.3 : Le modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson)- (1949)

La dénomination acronyme de ce modèle tire son origine du nom de ses concepteurs. L'œuvre de Bertil Ohlin « Commerce interrégional et international » (1933) a été construite sur la base des travaux antérieurs de Eli Heckscher (1919) et fera l'objet de prolongements par Paul Samuelson entre 1941 et 1949 (théorème de W. Stolper - Samuelson). La combinaison de ces travaux a donné naissance à ce modèle dont l'apport principal réside dans l'explication de la raison de l'existence de l'avantage comparatif entre les nations.

Tout en constituant un prolongement du concept de l'avantage comparatif développé par D. Ricardo ce modèle situe cet avantage non pas au niveau des techniques de production utilisées, mais par le degré d'abondance des deux facteurs de production les plus importants : le capital et le travail, les autres facteurs étant la terre, le climat...

L'idée fondamentale de cette approche est que l'avantage comparatif que détient un pays dans la production d'un produit est expliqué par l'abondance du facteur de production dont il dispose. En focalisant sur les deux facteurs les plus importants (capital, travail) les auteurs axent leur analyse de l'avantage comparatif, concept qu'ils adoptent, sur la notion de dotations factorielles de chaque pays.

Les hypothèses de construction du modèle « HOS » sont limitées à un cadre dit « 2 x 2 x 2 », à savoir :

- ✓ 2 pays : économie domestique, reste du monde.
- ✓ 2 biens : 1 et 2.
- ✓ 2 facteurs de production : capital, travail.

Cette délimitation du cadre théorique a été conçue afin de limiter la complexité du traitement mathématique. Par ailleurs les principales hypothèses de construction du modèle peuvent être résumées dans les points suivants :

- ✓ Hypothèse de production à rendements d'échelle constants.
- ✓ Hypothèse de similarité technologique, i. e les techniques de production sont les mêmes dans les 2 pays, ce qui sous-entend une parfaite diffusion internationale des techniques et du savoir-faire.

✓ Hypothèse de concurrence pure et parfaite des marchés des facteurs de production et des biens.

✓ Hypothèse de parfaite mobilité intersectorielle des facteurs de production au plan national.

A partir d'une telle construction théorique, la seule différence en termes d'avantages comparatifs résulterait de la dotation en ressources dont disposerait chacun des 2 pays. Dans le cas où un pays est relativement mieux pourvu en capital, ce qui est le cas de nombreux pays, le travailleur de ce pays devrait être plus productif dans la mesure où il dispose de plus d'équipements pour effectuer son travail (en raison de l'abondance de capital, abondance rendant possible plus d'investissements en matière d'équipements). Dans ce cas de figure, les salaires sont relativement plus élevés, étant donné le niveau de productivité.

Il en résulte que les coûts relatifs à la production de biens intensifs en travail, tels les textiles et autres produits de consommation de masse, tendent à devenir moins chers dans les pays mieux dotés en facteur travail. En conséquence, une nouvelle spécialisation internationale aboutirait à l'exportation de biens plus intensifs en capital de la part des pays riches et l'importation par ces pays auprès des pays à forte dotation en facteur travail, de produits à faible coût de main-d'œuvre.

Dans le modèle HOS, ce n'est pas la valeur absolue du capital dont dispose un pays mais plutôt le rapport capital/travailleur. A titre d'exemple la comparaison entre les revenus absolus de la Chine par rapport à la Suède révèle une réalité : les revenus de la première sont beaucoup plus importants que ceux de la seconde. Rapportée au niveau per capita, cette comparaison recèle un autre sens : une réalité inverse. Cette apparente évidence de raisonnement sera remise en cause ultérieurement par le fameux paradoxe de Leontief.

1.1.4 : Le paradoxe de Leontief (1953)

Partant de l'approche « HOS » qui établit que chaque pays exporte les biens qui utilisent le facteur de production le plus abondant dans son territoire, W. Leontief l'expérimente sur les exportations US de l'année 1947.

En se référant à ce cas, il constate que sur la base du modèle « HOS », les USA qui sont relativement bien fournis en capital devraient exporter des biens

capitalistiques et importer des biens intensifs en facteur travail. Le constat inverse en a été fait à travers les travaux effectués en 1953 par Leontief, d'où le paradoxe qui porte son nom. Son expérimentation s'effectue par le biais de la mesure des qualités de travail et de capital incorporées dans chaque unité de bien exportée par les USA. En additionnant la quantité totale de capital (K_x) et la quantité totale de travail (L_x) contenues dans les exportations et en la comparant sur la même base aux importations (K_m, L_m) on aurait dû aboutir au résultat suivant :

$$K_x/L_x > K_m/L_m$$

Or les résultats de cette étude ont été inverses à savoir:

$$K_x/L_x < K_m/L_m$$

Situation paradoxale s'il en est, dans le cadre de la théorie "HOS".

Cette hypothèse s'étant révélée fautive, a néanmoins été à l'origine de développements théoriques, dans la tentative de justification de ce paradoxe apparent. L'explication réside dans le fait que le facteur "travail" ne doit pas être considéré comme un élément homogène.

Les USA étaient certes exportateurs nets de biens intensifs en facteur "travail" mais la qualité du travail incorporé en faisait toute la différence : ces biens exportés nécessitaient un travail hautement qualifié et /ou des compétences particulières dont ne disposaient pas les partenaires étrangers. Par ailleurs, de nombreuses critiques méthodologiques ont été apportées à ce test, à savoir :

✓ L'année 1947 sur laquelle a porté ce test représentait une année atypique car trop proche de la fin de la 2^{ème} guerre mondiale. Le dynamisme particulier de la demande intérieure US pendant cette période n'est donc pas représentatif sur une longue période.

✓ La non prise en considération de facteurs autres que le travail et le capital tels la terre, les ressources naturelles, de même que le protectionnisme US (à travers les droits de douane...) limitent la portée des conclusions obtenues.

1.2 : Les développements des théories traditionnelles.

L'incapacité des théories traditionnelles à expliquer les développements importants survenus dans le commerce international contemporain, a été à l'origine de nombreux développements théoriques.

En effet de nombreuses limitations caractérisent cette approche. Entre autres aspects limitatifs il y a lieu de citer :

- ✓ La spécialisation internationale née de la préexistence d'avantages comparés justifie le bénéfice du libre échange. Elle est donc considérée comme étant un facteur "exogène" puisque ne dépendant pas du processus économique.
- ✓ La différence entre nations explique leur besoin d'échanger et seules les nations échangent (occultation du rôle de la firme).
- ✓ La non prise en considération des échanges intra-branches avec les conséquences que cela implique : non prise en considération du commerce intra-firme et notamment le rôle des FMN (firmes multinationales), alors que les échanges entre filiales des FMN implantées dans différents pays sont d'une part considérables, puisqu'ils augmentent encore plus vite que les échanges mondiaux, et que par ailleurs ils échappent à la « logique du marché » en raison de manipulations des prix de cession internes (inter-filiales) à des fins d'évasion fiscale, pour contourner les législations nationales en place, ou pour obéir aux objectifs stratégiques des maison-mères.

1.2.1 : Les théories fondées sur l'avantage technologique

La prise en considération du facteur technologique est née suite à la tentative de vérification du modèle « HOS » qui expliquait l'avantage comparatif par la différence de dotations factorielles et les développements auxquels il a été précédemment fait référence.

Sans pour autant remettre en cause le concept de l'avantage comparatif, deux approches en constituent des prolongement du fait de la non prise en considération par la théorie traditionnelle de nombreux aspects nés des développements du commerce international. Entre autres aspects importants caractérisant la réalité contemporaine et non explicités jusque-là, il y a lieu de citer en particulier :

1.2.1.1 : L'approche néo-factorielle

Elle consiste en un affinement du modèle « HOS » qui ne retenait comme principaux facteurs de production que le travail et le capital.

L'approche néo-factorielle introduit un 3^{ème} facteur par le biais de la notion de capital humain qui intègre l'élément de travail qualifié. Le travail n'est plus considéré comme dans l'approche « HOS », comme étant un élément homogène.

Les conséquences résultant de la vérification empirique opérée par W. Leontief, ont précédemment mis en exergue ce point.

Pour Peter B. Kenen⁵ l'investissement en matière d'éducation et de formation qui peut être considéré comme la combinaison des 2 facteurs primaires (capital, travail), constitue la source de la productivité née de la transformation du travailleur non qualifié en travailleur qualifié. L'éducation, la formation et l'apprentissage entraînent une accumulation de capital humain qui doit être évaluée et ensuite ajoutée au capital physique, ce qui donnerait un véritable appréciation du contenu réel du facteur "travail". Ce point explique entre autres le paradoxe évoqué par Leontief.

L'autre facteur lié à la qualification du travail est celui lié à l'effort en matière de recherche et développement (R&D) renforce la thèse de Kenen quant à l'appréciation des exportations US qui sont intensives en capital humain (travail qualifié direct ajouté au travail qualifié utilisé dans la R&D).

La conséquence qui en résulte est que les pays développés exportent des produits intensifs en travail qualifié et importent auprès des autres pays des biens intensifs en travail non qualifié.

Dans ses travaux de vérification empirique du rôle de la qualification dans le commerce international, F. Vellas constate que « *la prise en compte des qualifications du travail dans l'analyse théorique du commerce international permet d'établir une hiérarchisation des avantages comparés, de situer un pays dans les relations économiques internationales et de déterminer les bases de la spécialisation... les ressources d'un pays en qualification du travail, notamment par ses scientifiques et ses ingénieurs, sont à l'origine du progrès technique et d'un nouvel avantage comparatif dynamique* »⁶

⁵ Kenen P. B., "Nature, capital and Trade", Journal of political Economy 73, 1965.

⁶ Vellas F., « Le rôle des qualifications du travail dans la théorie du commerce international et la spécialisation des pays intermédiaires », Revue d'Economie Industrielle, n°14, 4^{ème} trimestre 1980, p 43.

1.2.1.2 : L'approche néo-technologique

Par son intégration des concepts d'innovation et donc de pays innovant, cette approche distingue deux éléments nouveaux à même d'expliquer la dynamique contemporaine du commerce international.

- ✓ La première fondée sur l'écart technologique entre les pays, développée par M.V. Posner en 1961.
- ✓ La seconde concerne la théorie du cycle du produit, développée par R. Vernon en 1966.

1.2.1.3 : La théorie de l'écart technologique

Cette théorie pose comme déterminant de l'avantage comparatif, le facteur innovation. L'avantage technologique résultant de l'innovation permet d'améliorer ou de découvrir de nouveaux processus de production, ce qui donne au pays innovateur un avantage comparatif.

Cette avance technologique confère au pays (ou à la firme) une position de monopole avant que cette innovation ne se propage à l'échelle internationale. Cette position permet au pays innovateur d'exporter des biens intensifs en nouvelles technologies, et d'importer des produits nécessitant une technologie moins avancée.

La période « *imitation lag* » durant laquelle le pays innovateur maintient sa position de monopole peut être décomposée en trois phases :

- ✓ « *Foreign reaction lag* » ou le temps nécessaire pour que l'innovation soit connue à l'étranger.
- ✓ « *Domestic reaction lag* » qui représente le temps nécessaire à la concurrence étrangère de se préparer à la mise en production du nouveau produit.
- ✓ « *Learning period* » : période d'apprentissage durant laquelle les firmes étrangères s'intègrent au marché international par la production d'un produit concurrent.

Cependant, pour maintenir cet écart technologique source d'avantage, les pays développés doivent maintenir leur niveau d'innovation afin de maintenir leur position de monopole afin de contrecarrer l'érosion de cet écart qui est due au

transfert technologique inhérent à la diffusion technologique qui s'opère suite aux échanges internationaux.

Cela implique pour le pays innovateur des investissements importants en matière de recherche et développement (R&D) afin de maintenir son avantage technologique générateur de développement, car comme le remarque P. Krugman, le niveau de vie élevé des pays du Nord reflète la rente née du monopole technologique grâce à l'innovation dans le domaine des nouvelles technologies.

1.2.1.4 : La théorie du cycle de vie du produit de Vernon

Se situant dans le même contexte, à savoir celui de la prise en compte du facteur de l'innovation technologique comme élément moteur de la dynamique du commerce international, Vernon considère que l'utilisation de l'emploi qualifié est le stimulant de l'innovation dans la mesure où la fonction « R&D » y est plus développée. En effet l'utilisation de main d'œuvre qualifiée suppose au préalable une volonté d'innovation de la firme.

Cette volonté d'innovation se traduisant simultanément par le recrutement d'une main d'œuvre qualifiée et par une mise à disposition appropriée de fonds destinés à la « R&D », va être à l'origine d'une avancée technologique née du processus d'innovation impulsé.

Les innovations apparaissent dans les pays qui disposent de capital (en raison des coûts élevés nécessaires à la R&D), et de travail humain qualifié. L'avancée technologique dont dispose la firme innovante est décomposée par Vernon en 4 phases qui explicitent son concept de « cycle de vie du produit » :

✓ La phase de croissance :

L'apparition ou naissance du nouveau produit permettra son écoulement facile au niveau du marché national et/ou international dans la mesure où sa nouveauté en fera un produit de luxe, ce qui permettra l'amortissement rapide du coût élevé engagé dans le processus d'innovation. Cette phase est caractérisée par la primauté de la firme innovatrice sur les marchés extérieurs.

✓ La phase de maturité :

Elle correspond à la phase de production en série qui permettra la réalisation d'économies d'échelle et le maintien de son avance sur les marchés extérieurs.

Durant cette phase, l'apparition de nouvelles firmes étrangères concurrentes firmes des pays industrialisés fera perdre la position de leadership de la firme innovatrice.

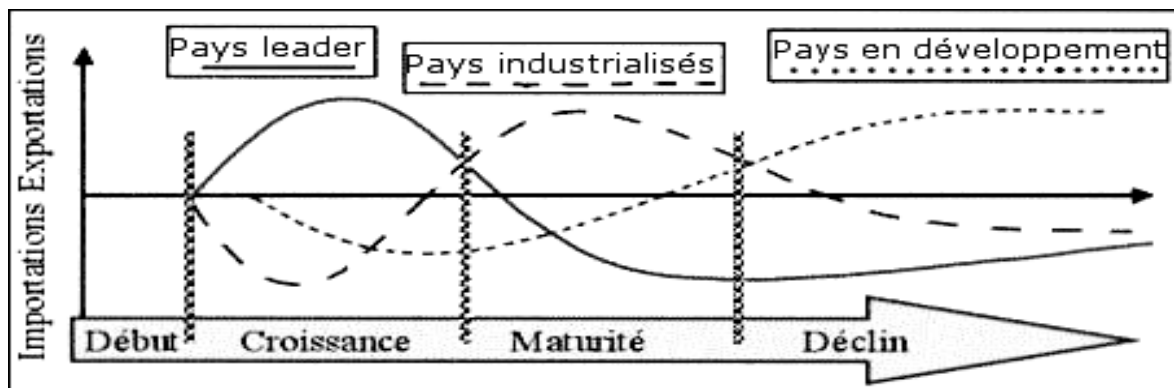
✓ La phase de déclin :

Le développement de la concurrence étrangère engendré par la diffusion de l'innovation dans les marchés extérieurs du fait du durcissement de la concurrence. Les coûts de production deviennent alors l'élément prédominant.

✓ L'abandon de la production et son transfert vers les pays à bas salaire.

Etant donné que chaque pays aura tendance à se spécialiser dans le secteur où il dispose de la meilleure compétence technologique par rapport à ses partenaires, chaque pays va se positionner dans l'une des étapes du cycle de vie international du produit, en fonction de l'avantage potentiel dont il pourra bénéficier comme le montre le schéma ci-après :

Figure 1.1 : Cycle de vie international du produit.



Source : Hanaut A.& El Mouhoub M. « Economie Internationale », Vuibert, 2002.

Ainsi donc, dans cette approche, la firme est replacée au centre de l'analyse et s'appuie de ce fait sur des situations réelles, à l'inverse du modèle purement théorique " HOS".

La conclusion qui en résulte est que le commerce international se développe mieux dans les pays à forte intensité technologique (i.e pays industrialisés). Dans cette analyse les efforts engagés en matière de R&D représentent l'élément déterminant de l'avantage technologique. L'avantage opérationnel de l'utilisation de ce paramètre provient du fait qu'il est facilement quantifiable à travers sa mesure par exemple en tant que part dans le chiffre d'affaire de la firme, à travers le ratio:

part des dépenses en R&D par rapport au chiffre d'affaire de la firme. L'avance technologique du producteur (et donc du pays) qui a permis de diminuer les coûts de production et d'innover doit être constamment préservée du fait de son caractère éphémère. Ce qui confère à cette analyse l'aspect dynamique selon lequel l'avantage comparatif est la résultante d'une constante mise à niveau et n'est jamais définitivement acquis.

Cependant l'une des limites de cette approche, malgré son adaptabilité à la réalité de nombreux échanges commerciaux, est qu'elle ne fournit pas d'explication au commerce intra-branche.

1.2.2 :La problématique de l'échange intra-branche.

L'une des caractéristiques majeures du commerce international contemporain est le développement des échanges croisés qui s'opèrent dans la sphère des pays développés. Le commerce international se développe le plus entre les pays à niveau de développement comparable et à dotations factorielles quasi-identiques.

L'importance grandissante de ces échanges croisés au sein des pays développés est expliquée par deux éléments, à savoir les caractéristiques de la demande ainsi que les structures de marché qui caractérisent la sphère des pays développés. Le commerce international se développe le plus entre les pays à niveau de développement comparable et à dotations factorielles quasi-identiques.

A titre d'exemple, l'Allemagne est le 1^{er} fournisseur de la France.

Cette tendance qui s'est installée dans la durée, particulièrement à partir de la décennie 1980 a connu un essor considérable au sein des pays nouvellement intégrés à des communautés économiques (Hongrie, République tchèque, Mexique).Le tableau qui suit reflète ces tendances.

**Tableau 1.1 : Echanges manufacturiers intra-branche
en % des échanges manufacturiers totaux.**

Echanges intra-branche importants et croissante

	1988-91	1992-95	1996-00	Variation
République Tchèque	-	66,3	77,4	11,1
République Slovaque	-	69,8	76,0	6,2
Mexique	62,5	74,4	73,4	10,9
Hongrie	54,9	64,3	72,1	17,2
Allemagne	67,1	72,0	72,0	5,0
Etats-Unis	63,5	65,3	68,5	5,0
Pologne	56,4	61,7	62,6	6,2
Portugal	52,4	56,3	61,3	8,9

Echange intra-branche importants et stables

France	75,9	77,6	77,5	1,6
Canada	73,5	74,7	76,2	2,7
Autriche	71,8	74,3	74,2	2,4
Royaume - Uni	70,1	73,1	73,7	3,6
Suisse	69,8	71,8	72,0	2,2
Belgique/Luxembourg	77,6	77,7	71,4	-6,2
Espagne	68,2	72,1	71,2	3,0
Pays-Bas	69,2	70,4	68,9	-0,3
Suède	64,2	64,6	66,6	2,4
Danemark	61,6	63,4	64,8	3,2
Italie	61,6	64,0	64,7	3,1
Irlande	58,6	57,2	54,6	-4,0
Finlande	53,8	53,2	53,9	0,1

Source : OCDE, 2002, « Statistiques du commerce Extérieur ».

L'échange intra-branche est à priori totalement incompatible avec les théories traditionnelles (Ricardo, « HOS ») qui ne font référence qu'à la seule situation du commerce inter-branche (échange de biens différents).

Deux voies de recherche importantes ont essayé d'appréhender ce phénomène.

1.2.2.1 : La "Demande représentative" de Staffar Burenstam Linder (1961).

Contrairement aux thèses avancées par les théories traditionnelles, Linder explique les échanges interbranche par la nature de la "demande intérieure représentative". Le phénomène d'échange intra-branche contredit totalement la théorie "HOS" qui n'est conçue que pour expliquer le commerce de produits très différents entre pays à dotations factorielles dissemblables.

Les conditions d'offre dans les pays développés étant considérées identiques, l'explication est apportée par Linder en termes de demande. Les conditions de production sont dépendantes des conditions de la demande nationale. Les firmes produisent d'abord pour leur marché domestique et les exportations ne sont appréhendées qu'en termes de commerce de surplus dans la mesure où le marché extérieur n'est considéré que comme un prolongement du marché national. La firme n'entame la production d'un bien que dans la mesure où elle perçoit un besoin pour ce bien et la perspective de profits à réaliser mais la demande intérieure n'est pas suffisante pour faire apparaître l'avantage comparatif que devra faire valoir la firme sur les marchés extérieurs. En effet il faudrait que les coûts de production diminuent suffisamment pour faire apparaître cet avantage. La demande extérieure permettra alors la réalisation d'économies d'échelle, source de l'avantage concurrentiel.

Cependant seuls les produits qui font l'objet d'une demande intérieure suffisamment forte et donc "représentative", seront éligibles à l'exportation. La demande intérieure reflète pour Linder le niveau de développement des pays lequel est évalué par le niveau de revenu per capita. Les marchés extérieurs ne représentent donc dans cette approche que l'extension de la demande nationale. L'existence d'une demande intérieure constitue un prérequis à l'exportation étant donné que l'avantage comparatif des entreprises nationales résulte du savoir-faire acquis de l'expérience en la matière ainsi que des économies d'échelle engendrées. Il en est déduit que les pays à niveaux de revenus semblables ont plus vocation à échanger que les pays à niveaux différents. Ce qui est le cas des pays

industrialisés dont les niveaux de revenu par tête ainsi que les modes de consommation justifient l'importance de leurs échanges croisés.

Ainsi donc, cette approche se situe à l'opposé de la thèse "HOS" puisque pour Linder, plus grande sera la similitude en termes de dotations factorielles, plus semblables seront les niveaux de revenu, et plus grande sera la vocation à l'échange.

1.2.2.2 : La "Demande de différence" de Lassudrie-Duchêne (1971)

Cette seconde approche se situe en droite ligne de celle de la "demande représentative" de Linder. Dans le même contexte du commerce intra-branche où les échanges croisés de produits à forte similitude s'opèrent au niveau des pays à niveaux technologiques comparables, l'explication qui en est fournie réside au niveau de la différence de la qualité du produit échangé, ceci dans le but d'améliorer la satisfaction du consommateur. Le produit différencié offre ainsi une gamme de choix plus large et permet par la même, d'élargir le marché.

L'importance du rôle des FMN en raison des échanges croisés internes (échanges intra-firmes) qui s'opèrent au sein de ces firmes qui sont implantées dans différents pays et qui pour des raisons de stratégie commerciale développent ce type de transferts croisés, fournit en partie l'explication de la progression notable de ce phénomène. En effet le phénomène de mondialisation induit par l'essor des investissements directs étrangers (IDE) intervenu dans les années 80, a eu pour effet un développement des échanges intra-firmes en raison d'une plus grande mobilité en matière de transfert de facteurs de production par "éclatement des processus de production".

Ce phénomène d'échanges intra-firmes, malgré son importance, recèle un aspect minorant en raison des différentes stratégies opérées par les FMN. L'utilisation de procédés tels que les prix de transfert (prix de cession internes) peut introduire un élément d'incertitude dans la valorisation d'une part importante des échanges internationaux : la dissimulation des prix réels des opérations réalisées entre sociétés mères et filiales dans le but de contourner ou de minimiser, entre autres, l'impact fiscal lié à la valeur en douane. De plus, l'évaluation des échanges intra-entreprise est difficile à réaliser du fait qu'elle implique la connaissance des

relations existant entre les différentes unités de production ou filiales dépendant de la même maison-mère.

Un autre élément introduit par cette approche est la notion de hiérarchisation des avantages comparatifs entre pays : existence d'avantages comparatifs relatifs différents d'une relation bilatérale à une autre. Un pays A peut disposer d'un avantage comparatif par rapport à un pays B mais pas par rapport à un pays C.

Les échanges qui s'opéreront entre ces pays seront fonction de ces avantages.

1.2.3 : La Nouvelle Théorie du Commerce International (NTCI).

Initiée par P. Krugman, cette « nouvelle théorie » est apparue dans les années 80 et s'inscrit en fait dans le prolongement des théories dites traditionnelles mais en y intégrant les nouvelles caractéristiques du commerce international, à savoir :

- ✓ Les échanges intra-branche au sein des pays développés.
- ✓ La prise en considération de l'importance des FMN qui représentaient en 2005 près des deux tiers du commerce mondial des marchandises⁷.
- ✓ La référence aux rendements d'échelle croissants, contrairement à la théorie traditionnelle qui pose l'hypothèse de rendements d'échelle constants.
- ✓ La notion de différenciation du produit.
- ✓ L'abandon de l'hypothèse de la concurrence pure et parfaite au profit de celle plus réaliste de la concurrence imparfaite.

Ainsi donc, deux éléments d'analyse nouveaux sont introduits par rapport aux théories précédentes pour expliquer la spécialisation internationale : les rendements d'échelles croissants et la différenciation des produits.

1.2.3.1 : Les rendements d'échelle croissants

Dans les théories précédentes, la spécialisation internationale n'est pas affectée par la taille des pays, taille dont l'impact sur l'avantage comparatif est important en raison de la diminution des coûts de production. En effet une augmentation de l'activité génère des économies en raison de la baisse des coûts de production. Deux types d'économie d'échelle sont considérés :

⁷ Crozet M., « Mondialisation et commerce international », Cahiers Français, n° 325, mars-avril 2005.

1.2.3.1.1 : Les économies d'échelle internes

Ces économies peuvent être fonction de la taille de l'entreprise, de son volume d'activité ou de son organisation interne (plus grande efficacité).

La mise en place d'une chaîne automatisée par exemple ne peut être envisagée qu'avec un volume de production permettant d'amortir le coût des investissements consentis.

L'importance du volume d'activité implique de même des améliorations en matière de gestion de l'entreprise : amélioration de la planification interne en même temps qu'une amélioration de la qualité en travail fourni par la main-d'œuvre, le perfectionnement augmentant avec le volume d'activité.

En matière de R&D, la création de "pools" de chercheurs permet une plus grande productivité par effet de concentration et ne peut être envisageable qu'au-delà d'une certaine taille de l'entreprise. Les économies d'échelle internes peuvent être appréhendées:

- ✓ Soit dans une optique statique : en raison de l'existence de coûts fixes, les coûts unitaires diminuent avec l'augmentation de la production.
- ✓ Soit dans une optique dynamique : l'augmentation de la production amène à une amélioration de la productivité (effets d'apprentissage, amélioration des méthodes de production et d'organisation, améliorations technologiques...).

1.2.3.1.2 : Les économies d'échelle externes

Ces économies résultent d'un environnement extérieur favorable : taille du secteur ou du pays, infrastructures plus développées dans la région ou le pays d'implantation, disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée sur le marché de travail: cas des pôles de compétitivité ou « clusters ». La théorie basée sur ces types d'économies d'échelle est dite "théorie endogène" dans la mesure où, à coûts comparatifs égaux, l'échange entre deux pays permet à chacun de gagner en productivité dans la production du bien dans lequel il se spécialise en raison de l'existence d'économies d'échelles.

De façon générale, les économies d'échelle résultent de tous les avantages tirés de l'environnement. La taille de l'entreprise a un rôle important dans ce domaine : une position de leader ou de monopole peut permettre à l'entreprise d'influer ou

même de fixer les prix du marché. De même, le pouvoir de négociation avec les organismes tiers tels les banques (pour obtenir des taux de crédits préférentiels par exemple) est fonction de la taille de l'entreprise.

En matière d'amortissement des coûts, l'entreprise de grande taille a la faculté de répartir les coûts de ses investissements sur plusieurs activités ou sur plusieurs produits. Elle représente aussi un interlocuteur privilégié des pouvoirs publics et peut bénéficier de ce fait d'aides plus substantielles que d'autres entreprises.

Les bénéfices liés à l'importance de l'entreprise, peuvent en outre se traduire par l'attraction qu'exerce la grande entreprise sur la main-d'œuvre d'élite, ce qui lui permettrait de réaliser des économies en matière de coûts de formation.

1.2.3.4 : La différenciation du produit

Elle constitue le 2^{ème} élément explicatif important de la nouvelle théorie du commerce international. La stratégie de la firme doit s'adapter à la nature de la demande et aux besoins renouvelés du consommateur.

Elle peut être:

- ✓ Soit horizontale, lorsque l'échange concerne des produits similaires mais de variété différenciée: ex voitures de même gamme. Dans ce cas le commerce de type horizontal permet aux pays qui disposent des mêmes facteurs de production de bénéficier d'économies d'échelle en se spécialisant dans des créneaux spécifiques, auquel cas cela revêt un caractère subjectif car se rapportant à la perception du consommateur.

La satisfaction du consommateur étant un objectif stratégique pour la firme, plus l'offre est variée et disponible, plus grande sera la satisfaction. Au niveau mondial, l'adaptation de l'offre aura pour conséquence une augmentation des quantités offertes par les firmes et se répercutera par une baisse du coût moyen de production.

Ce type de différenciation est le plus fréquent.

- ✓ Soit verticale, lorsque les produits se différencient au niveau des prix et de la qualité. Cela est le cas de l'Italie qui s'est spécialisée dans l'exportation de vêtements de luxe. Elle importe par contre des vêtements ordinaires. Un

autre exemple est celui des voitures de gammes différentes en termes de puissance, de confort, d'équipements...

Même si les consommateurs sont supposés avoir des goûts identiques, leurs revenus sont différents. La nature de la demande dépendra donc des répartitions nationales de revenu. Plus le revenu moyen d'un pays est élevé, plus les firmes de celui-ci se spécialiseront dans les produits de qualité supérieure.

La spécialisation verticale peut aussi revêtir un autre aspect: celui de la spécialisation verticale de la production, à savoir le commerce de produits similaires à différents stades de la production éclatement du processus de production. Elle reflète alors différentes allocations des facteurs de production en raison du niveau de qualification de la main-d'œuvre disponible ou encore en raison de coûts fixes relatifs à la R&D par exemple.

Cette spécialisation verticale résulterait d'avantages comparatifs existant entre pays partenaires.

1.2.4 : La « Politique Commerciale Stratégique ».

Cette nouvelle approche est née des limites de la théorie classique (avec le corollaire qu'elle véhicule, à savoir le dogme du libre échange), et de la volonté d'intégrer les différentes formes de concurrence imparfaite dans l'analyse du commerce international contemporain (oligopoles...). L'analyse traditionnelle (A. Smith, D. Ricardo, modèle "HOS") s'est révélée incapable d'expliquer les phénomènes aussi importants que le commerce intra-branche et le commerce intra-firme de même qu'elle a été incapable d'intégrer les rendements d'échelle croissants (notamment internes), l'effet de la "R&D" ou les interactions stratégiques entre les firmes, en particulier celles des FMN et les stratégies transnationales qu'elles développent.

La politique commerciale stratégique se propose de prendre en considération les imperfections et les incohérences du marché, dès lors que l'on abandonne le principe de la concurrence parfaite. Elle consiste en la justification de l'interventionnisme de l'autorité nationale pour contrecarrer les interactions stratégiques des firmes oligopolistiques, le but étant d'aider ses firmes domestiques.

Le point de départ de cette approche est à attribuer à P. Krugman qui a consacré en 1979 un article consacré au rôle de la différenciation des produits dans la tentative d'explication des échanges internationaux. L'hypothèse de concurrence imparfaite étant établie, la mise en place d'un environnement stratégique devient justifiée. D'où la nécessité d'intervenir sur des marchés imparfaits par le biais de l'intervention des Pouvoir Publics à travers une politique commerciale dite stratégique. En raison de l'absence d'avantages comparatifs pour justifier les échanges intra-branches et intra-firmes, cette théorie considère les rendements d'échelle croissants comme étant une raison suffisante de la spécialisation et des échanges.

Ainsi donc, elle permet:

- ✓ D'analyser les échanges entre pays à dotations en ressources identiques et niveau technique similaire.
- ✓ D'explicitier les échanges intra-branche et intra-firme qui ont connu une progression énorme durant les deux dernières décennies.

Cette approche légitime l'intervention de l'Etat dans la régulation des échanges extérieurs et ce, afin d'aider ses entreprises soit à l'intérieur, soit à pénétrer un marché extérieur, le but étant de corriger les inégalités nées soit "d'accidents de l'histoire" soit de distorsion des marchés. Ce qui remet totalement et définitivement en cause le dogme du libre-échange lequel "*jamais plus ne retrouvera son ancien statut*"⁸

Cependant, cela ne justifié pas pour autant le réflexe protectionniste qui renie les avantages nés de l'ouverture commerciale, comme le soutiennent les défenseurs du protectionnisme. L'imperfection des marchés étant, l'intervention des pouvoirs publics afin de renforcer le compétitivité -coût de leurs entreprises notamment en matière de subventions de "R&D" dans le but de favoriser l'innovation et la création de nouveaux produits, se répercuterait de façon positive, puisque l'entreprise ne serait plus seule à supporter les frais fixes importants nécessaires à la promotion de la fonction "R&D".

⁸ Krugman P., 1997, « *La mondialisation n'est pas coupable* », La Découverte, p.38.

Un autre procédé permettant de favoriser indirectement les entreprises domestiques consiste en la taxation des importations. Le développement de l'innovation impulsé en partie par l'intervention publique peut permettre en même temps à l'entreprise innovatrice de se positionner en tant qu'entreprise leader et bénéficier d'une position de monopole avec les avantages induits d'une telle position, même si ces avantages ne sont que temporairement acquis.

Dans une économie mondialisée où les gains de l'un se réalisent au détriment de l'autre, les pouvoirs publics ont un rôle à jouer dans l'orientation des échanges et dans la spécialisation de leurs entreprises.

Les limites inhérentes à la politique commerciale stratégique ne lui permettent cependant pas d'être une solution de type "first best" (meilleur choix) comme évoqué par P. Krugman. Pourtant, celui-ci est le premier à en souligner les faiblesses même s'il a été à l'origine de son introduction. Entre autres limites, il y a lieu de citer:

- ✓ La contrainte budgétaire des pouvoirs publics qui les oblige à établir un ordre de priorités et donc de ne subventionner que certaines entreprises. Le risque réside dans la protection inefficace de secteurs peu compétitifs, ou encore par des subventions accordées à certains groupes de pression au détriment de l'intérêt général.

La conclusion tirée par P. Krugman est qu'une telle politique ne peut être envisagée qu'au cas par cas.

- ✓ La faiblesse de perception de la structure des marchés qui ne permet pas une bonne appréciation permettant la mise en place d'une politique adaptée aux conditions du marché.

1.2.5 Le modèle de gravité

L'intensification des échanges résultant des différents processus de libéralisation à l'échelle régionale (communautés économiques, zones de libre-échange...), et multinationale (mondialisation), particulièrement à partir des années 1990, permettait de penser que les contraintes liées à la localisation géographique (facteur éloignement avec son impact sur les coûts de transport), à l'existence de frontières (barrières tarifaires et non-tarifaires) ainsi qu'à la taille économique des

pays, tendaient à disparaître ou du moins à être atténuées. D'où le regain d'intérêt pour les nombreuses applications de ce modèle durant ces deux dernières décennies.

Ces applications dont l'objet portait sur l'analyse empirique de la corrélation pouvant exister dans les flux commerciaux internationaux, entre le PIB, la taille économique, la localisation géographique des pays partenaires ainsi que l'existence de frontières, ont tenté d'appréhender l'impact de ces différents paramètres.

1.2.5.1 Impact des coûts de transport :

Dans l'approche classique des avantages comparatifs, la structure des échanges commerciaux ne résulte que des différences des coûts relatifs de production. La taille et la localisation des pays n'étant pas considérées, les coûts de transport sont considérés comme nuls.

Pour les nouvelles théories s'apparentant à la tendance labellisée "Economie géographique" dont l'un des principaux promoteurs est P. Krugman, le commerce international implique fondamentalement une dimension spatiale et cela nécessite la prise en considération des coûts de transport dont l'importance en termes d'avantages comparatifs n'est pas négligeable. Les coûts de transport affectent la compétitivité des firmes à l'exportation. Pour préserver ses parts de marché ou pour intégrer un nouveau marché, l'entreprise est prête à accepter un taux de marge plus faible sur ses ventes à l'export. Les coûts de transport sont supposés être fonction de la distance parcourue.

Dans le contexte de globalisation du commerce international et des économies d'échelle qui en résultent, l'on devrait s'attendre à une diminution des coûts de transport. La perception commune de la mondialisation est que la distance deviendrait un facteur de moins en moins important en raison de la diminution progressive des coûts de transport.

Paradoxalement, de nombreux travaux utilisant le modèle de gravité ont abouti à une conclusion inverse: l'impact de la distance sur le commerce bilatéral augmente dans le temps au lieu de diminuer (travaux de Brun et al, 1999, entre autres).

1.2.5.2 Impact de "l'effet frontière".

D'autres travaux utilisant le cadre de référence du modèle de gravité ont porté sur l'impact négatif de l'existence de frontières sur les échanges internationaux (J. Mac Callum, 1995 analyse du commerce USA – Canada).

" De nombreuses autres contributions se sont donc attelées à vérifier le phénomène sur des échantillons de pays et de périodes différents. Ces travaux ont également trouvé un impact de frontières étonnamment important pour les pays de l'OCDE ou de l'Union européenne" ⁹

Dans le même contexte de "l'effet frontière" P. Krugman distingue par ailleurs le "Home market effect". En situation de concurrence monopolistique, cet effet établit la relation plus que proportionnelle entre la part d'un pays dans la production mondiale d'un bien produit à rendements d'échelle croissants et la part de ce pays dans la demande mondiale de ce bien. (Krugman, 1980).

Cela implique qu'un pays relativement grand sera amené à se spécialiser dans les secteurs à rendements croissants. Ainsi donc les firmes produisant une variété d'un bien différencié ont un avantage compétitif à vendre sur leur propre marché étant donné l'accès à une demande importante (plus grand nombre de consommateurs), ce qui leur permet d'accroître leurs rendements d'échelle, d'où de plus grands profits.

D'autres adaptations du modèle de gravité aux flux de capitaux ont été réalisées alors que ce modèle était initialement destiné à l'analyse des échanges de biens et services. L'explosion des investissements internationaux qui a caractérisé les années 1990 et qui a revêtu différentes formes, a donné lieu à de nombreuses applications en conséquence, afin d'analyser les déterminants de flux de capitaux¹⁰.

A titre d'illustration, il y a lieu de citer concernant:

- ✓ Les fusions –acquisition: les travaux de Aschcroft et al (1994) ainsi que ceux de di Giovanni (2002).

⁹ La Lettre du CEPIL, n° 207, décembre 2008.

¹⁰ Selon les données UNCTAD (2000), le rapport des flux d'investissements directs à l'investissement privé domestique à quadruplé en 20 ans alors qu'en 1999 la part des fusions acquisitions dans le total des investissements directs internationaux a atteint 80%.

- ✓ Les investissements directs étrangers (IDE): les travaux de Eaton et Nanura (1994), de Menil (1999) et Loungani et al. (2002)
- ✓ Les échanges de titres: Les travaux de Portes et al. (2002).
- ✓ La démarche commune de ces différentes approches consiste à adapter le modèle de gravité à ces différents à éliminer à minimiser les effets liés aux paramètres de la localisation géographique, la taille ou l'existence de frontières sur les flux internationaux.

Ainsi donc, les constatations empiriques ont permis de valider le modèle de gravité et d'établir des normes à même de fonder un modèle qui explique au mieux la relation existant entre ces différents paramètres.

Cela permet d'établir des conclusions suivantes :

- ✓ « *Le modèle de gravité recèle un excellent pouvoir de prédiction.*
- ✓ *Les flux internes des Etats sont significativement plus élevés que les flux entre Etats pour des mêmes tailles et une même distance séparant les partenaires à l'échange.»¹¹.*

Le modèle de gravité avec ses nombreuses adaptations devient en la matière le « véritable couteau suisse de l'internationaliste »¹².

1.2.6 L'économie de la connaissance

Sous des dénominations diverses, économie de la connaissance, économie du savoir, ou nouvelle économie, la nouvelle évolution de l'économie mondiale est caractérisée par l'avènement de la diffusion généralisée des technologies de l'information et de la communication (TIC).

La double mutation amorcée par l'économie mondiale à partir des années 90 est caractérisée par:

- ✓ La mondialisation de plus en plus en plus poussée.
- ✓ Le caractère de plus en plus immatériel de l'économie en raison de la diffusion généralisée des TIC.

Pour C. Baulant¹³ la mondialisation a connu plusieurs phases dont la première a consisté en la mondialisation des biens et ce dès 1848, correspondant à la fin des

¹¹ La lettre du CEPII, ibid.

¹² Fontagné L & Mimouni M., (2002), « *Globalisation, performances commerciales et développement* », Reflets et perspectives de la vie économique, 2002 - N°2, pp. 27-39

"Corn Laws" en Grande Bretagne. La 2^{ème} phase a concerné la mondialisation des services. S'en est suivie la mondialisation des capitaux des 1990. La phase actuelle est celle qui correspond à la mondialisation des informations et des connaissances qui s'est accélérée à partir des années 2000.

Pour cet auteur, à chaque phase de la mondialisation correspond un type de division internationale du travail.

➤ La division internationale du travail (DIT) qui est une spécialisation basée sur les avantages comparatifs.

➤ La division internationale des processus de production (DIPP) où la spécialisation s'effectue selon des avantages hors prix. En effet, les FMN dont l'importance dans le commerce mondial a déjà été précédemment soulignée, rationalisent leur production et réduisent leurs coûts en produisant les composants nécessaires à leurs différentes productions dans différents pays afin de tirer parti des avantages spécifiques des pays d'accueil (coût et qualité de la main-d'œuvre disponible...) et cela leur permet de réaliser en même temps des économies d'échelle.

➤ La division cognitive du travail (DCT) ou spécialisation en amont de la production grâce à la recherche, au travail qualifié et à la technologie, représente la forme la plus récente de l'évolution théorique en matière de spécialisation internationale.

¹³ C. Baulant: "*Spécialisation et échanges internationaux: les apports des nouvelles théories du commerce international*", Conférence du 17/01/2008, Université d'Angers, p 1.

Tableau 2 : Les différentes formes de compétitivité des entreprises

	Les avantages absolus	Les avantages acquis	Les avantages renouvelés
Production Et Spécialisation	<p>« Avantages comparatifs » : productivité et intensité factorielle</p> <p>Les entreprises fonctionnent de façon <u>autonome</u> et en concurrence</p> <p>Spécialisation inter-branches et échanges commerciaux</p> <p><u>Biens homogènes</u> Rendements constants d'échelle Concurrence parfaite Information parfaite</p>	<p>« Avantages hors prix » : qualité et innovation</p> <p>La gestion des rendements croissants nécessite une <u>coopération</u> codifiée et durable</p> <p>Spécialisation intra-branche ou intra-produits et échanges commerciaux</p> <p><u>Biens différenciés</u> Rendements croissants d'échelle Concurrence imparfaite information imparfaite</p>	<p>« Avantages concurrentiels » IE (CT) et économie de la connaissance (LT)</p> <p>L'innovation permanente (destruction créatrice) nécessite <u>des réseaux</u> souples et mouvants</p> <p>Spécialisation informations et connaissance nécessite une certaine formes de coopération</p> <p><u>Actifs immatériels</u> Actif non divisible Rendements croissants d'échelle Concurrence imparfaite Information imparfaite</p>
Valorisation Et Echanges	<p>Compétitivité prix</p> <p>« Avantages absolus de prix monétaires »</p> <p>Avantages macro-économiques : la baisses des salaires et la baisses des taux de change peuvent créer un avantage absolu qui va à l'inverse de l'avantage comparatif</p> <p><u>Echanges interbranches entre pays de niveau de vie différents</u></p> <p>Echanges entre Etats-Nations autonomes sans mobilité du travail ni du capital</p>	<p>Compétitivité hors prix</p> <p>« Avantages absolus réels et monétaires »</p> <p>Avantages micro-économiques dynamiques : connexion pour chaque entreprise entre les avantages hors prix et la commercialisation des produits nouveaux</p> <p><u>Echanges intra-branche entre pays de même niveau de développement</u> Coopération internationale</p> <p>La mobilité du capital autorise la mise en œuvre de différentes formes de compétitivité et la mise en place des mécanismes de fusion acquisition et de partenariat scientifique</p>	<p>Compétitivité informationnelle et stratégique</p> <p>« Avantages concurrentiels » :</p> <p>Capacité organisationnelle de l'entreprise à gérer la bonne information au bon moment : Aspects réseaux et influences qui sont absent de la compétitivité hors prix</p> <p><u>Echanges de technologies et de connaissances</u> <u>Echanges intra-firmes</u> Echanges intra-branche et interbranches Partenariat internationaux</p> <p>La mobilité de la technologie et les TIC permettent : - une augmentation de l'absorption de l'information - une augmentation de sa réceptivité par rapport à l'extérieur - et un travail en réseaux.</p>

Source : C. Baulant, 2008, id. p.4

Correspondant à cette étape de l'économie de la connaissance, les avantages concurrentiels portent sur une spécialisation accrue nécessaire à la transformation des flux d'information en connaissances utiles.

Les bouleversements multiformes engendrés par l'avènement des TIC dans quasiment tous les domaines d'activité et à une échelle de plus en plus grande débouchent sur une situation nouvelle, « *un stade du capitalisme où se généraliserait un modèle productif particulier organisé autour des complémentarités organisationnelles et technologiques entre les TIC, le capital humain des agents susceptibles d'utiliser ces technologies et une organisation réactive de la firme qui permettrait la pleine utilisation du potentiel de productivité des deux premiers éléments. Les réseaux tendraient à se substituer aux catégories plus classiques d'organisation des marchés.*»¹⁴

De par l'importance grandissante et des gains de productivité qu'il engendre, ce secteur devient progressivement un moteur de croissance pour les autres secteurs, les filières de pointe en particulier. Il recèle une importance stratégique en tant que source de compétitivité pour les firmes dans la mesure où l'avantage concurrentiel qu'il engendre provient des firmes à fort potentiel de connaissances. Cette importance est telle qu'elle a été érigée en objectif stratégique par l'Union Européenne lors du sommet européen de Lisbonne en 2003 dans le but de faire de cette union un espace économique fondé sur la connaissance la plus avancée au monde à l'horizon 2010. Les implications induites par cette mutation donnant la primauté à la production immatérielle (production d'éléments immatériels: production de savoir, amélioration des compétences) sont de différents ordres et visent à opérer des changements majeurs dans les modes d'organisation des institutions et des entreprises afin que celles-ci, débarrassées des contraintes hiérarchiques existantes, puissent développer plus de réactivité et opérer les adaptations nécessaires dans un nouvel environnement caractérisé par une grande fluidité et une plus grande vitesse de circulation des connaissances.

Cela implique pour les entreprises que leur position concurrentielle ne peut être préservée que par une plus grande spécialisation laquelle requiert une

¹⁴Amable B., Askenazy P., 2005, « *Construire des sociétés de savoir* », Contribution pour le Rapport UNESCO, p 1.

amélioration constante des compétences et des méthodes de travail. Au concept classique de marché, se substitue progressivement la notion de travail en réseau. En effet seul le travail en réseau permet l'échange rapide d'informations et de données de plus en plus denses et permet de maintenir le potentiel concurrentiel de l'entreprise. La coopération avec d'autres partenaires publics ou privés (autres entreprises, institutions d'Etat, organismes de recherche..) devient fondamentale.

La nécessaire évolution de la vision micro économique de l'entreprise vers la conception méso-économique que suppose le travail en réseau, est dictée entre autres, par le phénomène de désintermédiation qui s'opère progressivement en raison de la généralisation de l'internet dans les pays développés et de ses répercussions sur les activités de commerce en général. De nouvelles formes de transaction par le biais des T.I.C se développent, comme par exemple :

- Les transactions B 2 C (*Business to Consumer*).
- Les transactions B 2 B (*Business to Business*).
- Les transactions C 2 C (*Consumer to Consumer*).

Cette désintermédiation progressive qui s'opère permet déjà, entre autres avantages, une réduction appréciable des coûts qui serait selon B. Amable¹⁵ de l'ordre de 29 à 39 % pour les composants électroniques et de 12 à 19% dans les biotechnologies. A titre d'exemple, la relation "B 2 B" permet, avantages parmi d'autres, la centralisation des achats, d'où une baisse de certains frais d'achats, une réduction des délais de livraison ainsi qu'une meilleure gestion des stocks.

Cependant cette révolution annoncée induite par cette nouvelle mutation vers l'Economie du savoir dans ce qu'elle recèle comme bouleversements radicaux en termes d'organisation et de perfectionnement des connaissances, ne peut se réaliser pleinement que dans un contexte adéquat. En effet l'utilisation des TIC ne saurait être d'une grande utilité dans un contexte organisationnel inapproprié : organisations figées, faible niveau de développement scientifique et technique du capital humain. L'idée du nivellement de la « fracture numérique » ou « fracture cognitive » entre les pays au nord et ceux du sud ne peut avoir qu'une validité limitée au vu des capacités d'adaptation organisationnelle et du niveau de

¹⁵Amable B., Askenazy P, 2005, op cit, pp 10-11.

développement humain de ces derniers (qualité d'enseignement, taux et qualité de scolarisation...). Le tableau suivant permet d'en apprécier l'évolution et l'ampleur.

Tableau 1.3 : Nombre moyen d'années de scolarisation de la population âgée de plus de 25 ans.

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Algérie	0,97	0,65	0,82	1,08	1,55	2,14	3,01	3,91	4,72
Sénégal	1,6	1,37	1,24	1,91	1,92	1,93	1,97	2,05	2,23
Afrique du Sud	4,08	3,76	4,47	4,41	4,82	5,22	5,14	8,07	7,87
Argentine	4,99	5,21	5,88	5,85	6,62	6,74	7,77	8,12	8,49
Brésil	2,83	2,78	2,92	2,78	2,98	3,22	3,76	4,17	4,56
Corée	3,23	4,43	4,76	5,77	6,81	8,03	9,25	10,09	10,46
Japon	6,87	7,22	6,88	7,36	8,23	8,51	9,22	9,44	9,72
Australie	9,43	9,3	10,09	9,81	10,02	10,06	10,12	10,31	10,57
Finlande	5,37	5,78	6,5	7,23	8,33	7,95	9,48	9,82	10,14
France	5,78	5,86	5,86	6,08	6,77	7,31	7,56	7,94	8,37
Italie	4,56	4,77	5,22	5,28	5,32	5,76	6,16	6,6	7
Royaume Uni	7,67	7,17	7,66	8,01	8,17	8,44	8,74	9,03	9,35
Etats-Unis	8,66	9,25	9,79	10,01	11,91	11,71	12	12,18	12,25
Pologne	6,74	6,97	7,56	8,02	8,65	8,8	9,6	9,73	9,9

Source: Amable B., Askenazy P., 2005, op cit, p.5

Un autre élément limitatif est celui relatif à l'asymétrie au niveau de la circulation de l'information existant entre les deux groupes de pays : un des aspects concerne la prédominance si ce n'est l'hégémonie de la langue anglaise utilisée comme principal véhicule de l'information et des transactions sur internet.

1.3. Les théories antilibérales :

Deux courants de pensée principaux ont incarné le mouvement idéologique de remise en cause des théories libérales, durant les années 60, 70.

La théorie de la dépendance représentée entre autres par R. Prebisch et S. Amin, distingue l'économie mondiale en deux pôles : le centre représentant l'ensemble des pays industrialisés du nord, et la périphérie constituée des pays sous développés. Le sous développement y est perçu comme étant la résultante des

relations imposées par les pays du centre et apparaît comme étant une conséquence de la situation de dépendance ainsi générée par le centre. Le développement des pays sous développés ne peut provenir donc que d'un changement dans la nature des relations économiques internationales.

La théorie du « système-monde » initiée par Immanuel Wallerstein auteur de ce concept, se fonde sur deux éléments fondamentaux :

- ✓ La dominance des facteurs économiques sur les facteurs idéologiques dans la détermination des relations mondiales (idée de K. Marx).
- ✓ Le rejet de la notion de tiers-monde : il n'y a qu'un seul monde structuré en un seul et unique système où existe une division fondamentale entre le centre et la périphérie basée sur une spécialisation des rôles et où les pays de la périphérie se voient confinés à la fonction de pourvoyeur de matières premières, de produits agricoles et de main-d'œuvre bon marché aux acteurs de la croissance (i.e les pays du Centre).

Le plus souvent d'obédience néo-marxiste et/ou altermondialiste, ces approches se caractérisent essentiellement par :

- ✓ Leur rejet des thèses libérales
- ✓ La mise en avant des intérêts du tiers-monde

En effet, il est reproché à la pensée libérale dans son ensemble d'élaborer des théories et les modèles qui en résultent en fonction des intérêts des pays du nord (centre) au détriment de ceux des pays au sud (périphérie). Pour S. Amin, les thèses libérales surtout dans leurs développements actuels pèchent par un excès « d'économisme » en ayant recours à la modélisation mathématique à outrance, occultant ainsi les véritables enjeux d'un développement équilibré.

« Les économistes « purs » vont donc choisir des hypothèses « sur mesure » pour parvenir à la conclusion désirée, et, afin de franchir chacune des étapes de leurs pseudo-démonstration, il vont inventer la fable adéquate. Les fables, en effet, prêtent généralement à des animaux des comportements plausibles imaginés à une fin bien précise : tirer la morale de l'histoire. L'économique est toute entière construite sur ce modèle...

La fable centrale, nécessaire à sa démonstration, est celle de la concurrence parfaite, qui suppose la centralisation de toutes les offres et demandes. Curieusement, dans ce modèle,

tout se passe comme si un planificateur central, connaissant parfaitement les comportements de ses cinq à six milliards d'administrés pouvait prendre les décisions produisant l'équilibre recherché »¹⁶.

Ainsi donc la vision « quantitativiste » qui caractérise de plus en plus la pensée économique dominante (i.e la pensée libérale) non seulement occulte la vraie problématique du développement en évacuant sa dimension sociale ainsi que les conséquences qu'elle génère sur le plan humain (incidence sur l'environnement, sur la qualité de vie de façon générale, et plus particulièrement ses répercussions sur les pays les moins développés), mais procède aussi d'une mystification de la réalité qui caractérise les relations internationales en ce qu'elle recèle de complexité, de diversité et d'intérêts « *dis moi ce que tu veux, et je te fabriquerai le modèle qui le justifie »¹⁷.*

Parmi les principales théories antilibérales, deux tendances importantes se dégagent.

- Les théories de la dépendance :

Principalement initiée par le courant de pensée sud-américain « (T. Dos Santos, C. Furtado, A. G. Frank) ainsi que S. Amin, cette tendance néo-marxiste adopte principalement le point de vue du monde sous-développé (périphérie) et préconise la remise en cause du mode de production capitaliste.

Pour S. Amin, la situation actuelle au niveau mondial est marquée par l'hégémonie des USA qui façonnent en fonction de leurs intérêts, les relations économiques internationales, et influencent grandement le mouvement de mondialisation à l'échelle de la planète. La solution ne peut résider que dans l'évolution des rapports de force en présence, à savoir l'évolution vers un rééquilibrage multipolaire par la reconstitution d'un front commun des pays du sud, par une plus grande avancée de l'Europe en matière de « construction sociale » (i.e pour la transition vers un post-capitalisme mondial) et par l'émergence de nouveaux pôles de « socialisme de marché » à l'image de ce que pourrait réaliser la Chine. Différents courants s'intègrent dans cette mouvance

¹⁶ Amin S., « L'économie « pure », nouvelle sorcellerie », le Monde Diplomatique, août 1997

¹⁷ Amin S., *ibid.*

antilibérale. Ils se caractérisent tous par leur rejet de l'approche capitaliste et par la mise en avant des intérêts des pays dits du tiers monde. Ils s'apparentent à la théorie de la rupture avec le modèle libéral du fait que le sous-développement est considéré comme le produit inhérent du système capitaliste mis en place par les pays du Nord et fondé sur une division internationale où les pays du Sud se retrouvent toujours perdants¹⁸

- L'autre tendance incarnée par R. Prebisch est connue sous le nom de l'approche CEPAL (Commission économique de l'ONU pour l'Amérique Latine ». Tout en se situant à l'exact opposé des thèses libérales (libre-échange, division internationale du travail), dans la mesure où elle prône le protectionnisme pour les pays sous développés (pays du Sud) afin d'assurer leur décollage économique, cette tendance ne remet pas fondamentalement en cause le système capitaliste en lui reconnaissant le mérite d'être un remarquable créateur de richesses.

En 1950, Prebisch formule avec Hans Singer, la théorie de l'échange inégal entre le centre (Nord) et la périphérie (Sud) dans laquelle il remarque que même s'il existe un avantage comparatif de départ pour les pays du sud pour la plupart des matières premières, il y a une tendance à la baisse des cours de ces matières exportées.

En rapportant le prix des exportations à celui des importations, on constate une détérioration des termes de l'échange sur le long terme. Les importations pèseront de plus en plus lourd dans la balance des paiements des pays du Sud, ce qui signifie que ceux-ci devront exporter de plus en plus pour maintenir leur pouvoir d'achat. Selon les estimations de la FAO, pour ce qui concerne les produits agricoles, entre 1970 et 1997, « la dégradation des termes de l'échange a coûté aux pays d'Afrique non exportateurs de pétrole l'équivalent de 119% de leur PIB combiné en recettes perdues »¹⁹

La détérioration des termes de l'échange est mesurée par le rapport de l'indice des prix à l'export sur l'indice des prix à l'import, cela du point de vue des pays de la périphérie.

¹⁸Amin S.,1970, « L'accumulation à l'échelle mondiale : Critique de la théorie du sous-développement », ed Anthropos.

¹⁹FAO, 2004, « Rapport sur la situation des marchés agricoles ».

Malgré leur apparente désuétude à la lumière des développements des relations économiques actuelles caractérisés entre autres par l'émergence de nouveaux pays industrialisés (NPI) (et du nouveau rapport de force induit qui se profile à l'échelle mondiale), ces théories ont eu le mérite de valider le diagnostic d'une relation Nord-Sud biaisée par essence, de même qu'elles ont fait valoir la nécessité d'un développement plus équilibré. Pour preuve, les thèses de R. Prebisch connaissent ces dernières années un regain d'intérêt notamment en raison de la persistance du phénomène de dégradation des termes de l'échange qui a pris de nouvelles formes. De même le thème du développement durable qui est de la plus récente actualité, doit son origine au concept d'« éco-développement » introduit dès les années 1970 par Celso Furtado, économiste brésilien maître à penser du président brésilien précédent, Lula, et l'un des initiateurs de l'approche CEPAL inspirée de la « théorie de la dépendance ».

Conclusion du 1^{er} Chapitre

L'étude de l'évolution des théories économiques relatives en particulier au commerce international permet de constater la primauté de la vision anglo-saxonne :

- Les théories classiques fondatrices de la plus grande partie des débats actuels qui sont nées dans un contexte géographique et historique donné, étaient donc orientées dans le sens de l'intérêt des nations dominantes, la Grande-Bretagne en particulier (18^e et 19^e siècle).

- Les théories actuelles dont la plupart se situent dans le prolongement des théories traditionnelles sont dominées par une vision « américaine » qui reflète les rapports de force existants.

Alain Gomez conclut que « *chaque grande puissance examine ses intérêts qu'elle fait passer pour la théorie correspondant à l'intérêt général. Ainsi en fut-il de la Grande Bretagne se proclamant libre échangiste depuis le 18^{ème} siècle, mais qui le deviendra réellement au milieu du 19^{ème} siècle i.e lorsque sa puissance commerciale et industrielle lui permettait de dominer les marchés mondiaux. Il en est de même pour les Etats-Unis qui abandonnèrent leur isolationnisme et protectionnisme farouches après la seconde guerre mondiale alors que l'Europe était dévastée et que les Tiers-mondes se réveillaient* »²⁰.

L'on serait donc en droit de poser le questionnement suivant :

« *La théorie du commerce international ne serait-elle alors qu'une légitimation de l'intérêt du plus fort ?* »²¹.

La nouvelle situation imposée par les effets de la mondialisation dont il sera question dans le 3^{ème} chapitre ainsi que l'orientation idéologique unipolaire dominante depuis l'effondrement du bloc des pays socialistes qui ont depuis lors rejoint la mouvance libérale, n'enlève en rien de l'actualité et de la pertinence de nombreuses positions des mouvements contestataires de l'évolution actuelle de l'économie mondiale.

A bien des égards, les dérives engendrées par la dérèglementation dans les sphères commerciales et financières internationales impose une reconsidération de

²⁰Gomez A., 1992, « *Le GATT doit mourir* » repris dans séminaire : « *Débats récents autour de la politique commerciale stratégique* », Université Lyon2, 2003, p 44.

²¹ Gomez A., *ibid.*

la vision économiciste et appelle à de nouvelles formes de gouvernance mondiale, particulièrement au regard des développements négatifs actuels dont le continent africain en particulier est la plus grande victime. L'augmentation massive des achats de terres agricoles par des investisseurs privés étrangers dans ce continent et faisant peser de plus grandes menaces sur les populations locales, en est l'une des manifestations. Cette dépossession qui s'apparente à un pacte néocolonial et les conséquences qu'elle entraîne : déforestation, abandon des cultures vivrières traditionnelles au profit d'activités plus lucratives, démontre la nécessité d'une révision des dogmes sous-tendus par la vision néolibérale ambiante :

« Le dogme du « laisser-faire le marché » qui a été appliqué au cours des vingt dernières années a échoué de manière spectaculaire... L'appel que lance la CNUCED depuis de nombreuses années en faveur d'un renforcement de la gouvernance monétaire et financière internationale est validé par la crise actuelle, qui est à la fois mondiale et systémique »²².

²² CNUCED, 2009, « La crise économique mondiale : Défaillances systémiques et mesures correctives multilatérales ».

CHAPITRE II

COMMERCE EXTERIEUR ET CROISSANCE

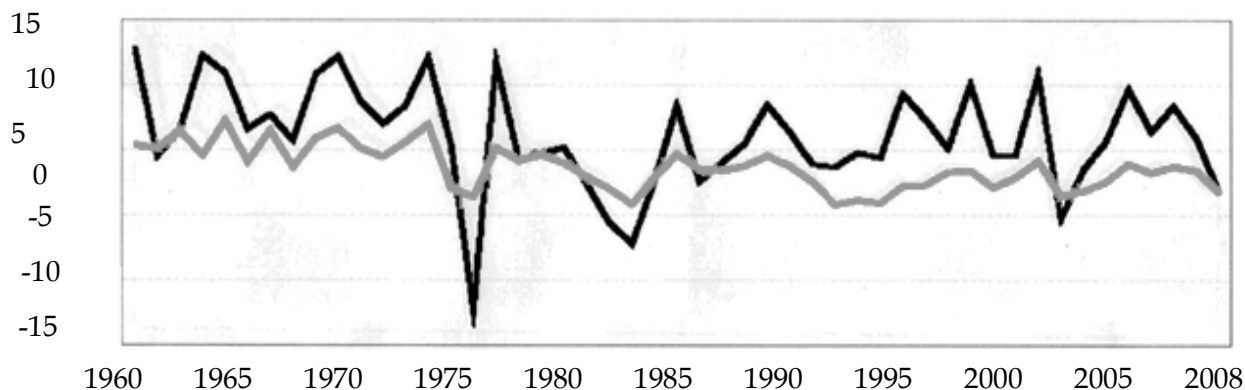
2.1. Le Contexte Global

L'analyse du cadre théorique qui a fait l'objet du chapitre a permis de faire ressortir quelques éléments saillants parmi lesquels :

- La nécessité d'ouverture sur l'extérieur qui constitue en soi une source de développement indiscutable.
- L'irréalisme total du concept de libre échange fondé sur l'hypothèse de concurrence parfaite et de l'autorégulation du marché. Toutes les grandes théories s'accordent sur la nécessité d'un certain degré de protectionnisme, même si le spectre des théories proposées à ce sujet est très large. L'imperfection de la concurrence suffit à elle seule pour réfuter la thèse du libre échange.
- Une caractéristique assez récente du commerce international contemporain : l'importance grandissante du rôle des FMN et du commerce intra-firme qui accompagne son développement. Cet aspect qui n'était pas pris en considération dans la théorie traditionnelle (classique et "HOS") n'a été intégré au plan théorique qu'à partir des années 1950.
- Le principe de l'avantage comparatif demeure malgré les nombreuses critiques, un élément d'analyse central.
- La technologie, l'acquisition et le développement du savoir deviennent encore plus l'enjeu majeur au plan de la compétitivité internationale et la condition nécessaire pour le développement des PVD. L'exemple de certains NPI ayant réussi leur intégration dans le commerce mondial et amélioré leur niveau de vie : le modèle d'intégration réussie que représente la Corée du Sud et du Brésil est là pour le prouver.

La confrontation des données mondiales et l'appréciation de la relation entre commerce international et croissance permettent de situer et d'apprécier l'importance que revêt le commerce international en tant que moteur de croissance.

Graphique 2.1 : Taux de croissance comparé des exportations mondiales (tracé noir) et du PIB mondial(tracé vert), 1960-2008, variations annuelles en %.



Source : O.M.C., Evolution du commerce mondiale, 2009

Ce graphique fait apparaître la grande concordance entre l'évolution du commerce international et la croissance économique même si les amplitudes des variations sont plus prononcées pour ce qui est du commerce international.

Cette même constatation est confirmée par les données FMI (statistiques financières internationales) qui considèrent deux (02) périodes : 1974-1982 et 1982-1988. La comparaison des deux variables montre une très forte corrélation positive entre et l'évolution du commerce international et celle de la croissance.

A titre d'exemples illustratifs, pour la 1^{re} période (1974-1982), le Japon a multiplié par 7 ses exportations et par 3,6 son PIB. Pour la 2^{ème} période (1982-1988), la CEE (à six) a multiplié par 3 à 4 ses exportations et son PIB par 1,8²³.

Les chiffres de la 2^{ème} période (1982-1988) confirment davantage les résultats précédents. Il est à remarquer cependant que l'évolution du commerce international corrélée à celle du PIB est très différente selon les différentes régions et encore plus selon les pays.

Avec l'avènement des indépendances des anciennes colonies qui représentent pour l'essentiel le groupe des PVD, de nombreuses expériences en matière de stratégie de croissance ont été tentées avec plus ou moins de succès.

²³ Jacquot Y. M. & Schwander J., " *Extension du commerce international et croissance.*", Cours Université de Marseille.

Les premières expériences avaient été antérieurement réalisées dans quelques pays d'Amérique latine même si ceux-ci n'étaient pas directement concernés par le phénomène de décolonisation. Les contextes particuliers dans lesquels elles se sont développées, essentiellement après la 2^{ème} guerre mondiale, étaient caractérisés par :

- La situation géopolitique en raison de l'existence de deux blocs idéologiques antagoniques : le bloc capitaliste et le bloc socialiste.
- L'indépendance des anciennes colonies et l'antagonisme résultant de leur attitude envers les ex-puissances coloniales, ce qui a été pour beaucoup dans la prolifération d'expériences de type "socialiste" (cas de l'Algérie en particulier), mais de fait beaucoup plus alignés sur le modèle soviétique qui représentait pour la plupart, le seul modèle alternatif possible, l'autre choix était bien évidemment l'alignement sur le modèle "capitaliste" libéral.

De ces choix fondamentaux où l'aspect idéologique prenait souvent le pas sur le réalisme économique, ont résulté de nombreuses variantes en termes de stratégies de croissance. A travers ces différentes expériences tentées par les PVD, quel rôle a eu le commerce extérieur dans leurs stratégies?

En termes de stratégies d'industrialisation, deux types majeurs d'expériences méritent d'être considérés, en l'occurrence :

- La stratégie d'import-substitution à laquelle il sera fait référence dans les développements ultérieurs sous son acronyme ISI.
- La stratégie basée sur la promotion des exportations.

Il est à remarquer que ces deux types de stratégies ne sont pas exclusifs l'un de l'autre comme cela sera précisé à travers certains exemples. En effet, certains pays ont appliqué la stratégie ISI durant les premières phases de leur industrialisation pour s'orienter ultérieurement vers une stratégie de promotion des exportations ou encore en combinant les deux comme cela a été le cas du Brésil. Pour autant, cette dernière représenterait-elle le meilleur choix et permettrait-elle la réalisation de meilleurs taux de croissance, particulièrement dans un contexte de mondialisation généralisée ?

Autant de questionnements qui feront l'objet de développements ultérieurs. Différents pays ont appliqué l'une ou l'autre de ces stratégies essentiellement au regard de leurs potentialités, de la structure de leur commerce extérieur, mais aussi du contexte géopolitique particulier (cas de la Corée du sud).

Les premières expériences de développement par import-substitution ont été tentées par certains pays d'Amérique latine, l'objectif étant de permettre aux industries naissantes d'atteindre un stade de développement à partir duquel elles pourraient présenter un avantage compétitif sur le marché international.

Cependant, la plupart des pays ayant opté dans une première phase pour une stratégie ISI se sont reconvertis vers une stratégie tournée vers l'exportation.

La stratégie ISI a consisté en la production de biens de consommation qui ne nécessitaient pas de technologie avancée, l'objectif étant de réduire les importations de tels produits et améliorer ainsi la situation de Balance des Paiements. A l'opposé, dans le cadre d'une stratégie de promotion des exportations, l'activité économique nationale est orientée vers la satisfaction de la demande extérieure.

L'un des indicateurs permettant d'apprécier l'effort à l'exportation consiste à exprimer le volume des exportations par rapport au PIB. La substitution des produits importés par des produits fabriqués localement afin de satisfaire une demande intérieure requiert, de la part des pouvoirs publics, des mesures de protection, mesures à travers différents instruments : quotas, taux de change, tarifs douaniers...Le corollaire d'une telle présence de l'Etat dans la mise en application de telles mesures se traduit concrètement par la présence d'un appareil bureaucratique qui ne peut qu'engendrer des distorsions et des goulets d'étranglements dont l'impact sur le marché local est évident, ainsi que des répercussions au niveau de l'ensemble des secteurs de l'Economie.

Les premières expériences en matière de stratégie ISI ont souvent été accompagnées de politiques de taux de change fixes parfois suivies dans le cadre des développements ultérieurs de pratiques de taux de change flottant.

Pour S. Edward²⁴, de façon générale, les pays qui ont pratiqué des taux de change flottants ont expérimenté auparavant une politique de taux de change fixe dans le cadre d'une stratégie ISI. L'un des autres aspects de cette stratégie consiste en la pratique de taux d'intérêt sous-évalués par rapport aux conditions du marché, l'objectif étant de favoriser l'investissement, alors que dans les pays à économie libérale, les taux d'intérêt sont fixés par le marché. En raison du fort degré de protection que nécessite cette stratégie, le différentiel existant entre les niveaux de prix ainsi que l'absence de concurrence engendrent des répercussions négatives dans tous les secteurs d'activité²⁵.

En théorie, l'adoption d'une stratégie ISI est supposée être appliquée temporairement en vue de permettre aux industries faisant l'objet de cette protection, d'atteindre le niveau de compétitivité requis pour pénétrer les marchés extérieurs, ce qui est loin d'être confirmé par la réalité. En effet, les industries ayant bénéficié de mesures protectionnistes n'ont pas été choisies en fonction de critères de compétitivité appropriés étant donné que leur rôle principal consiste à satisfaire une demande qui est loin de constituer selon le concept de LINDER (cf. chapitre 1) une "demande représentative". D'où un besoin de protection appelé à perdurer.

En dépit de ces nombreuses critiques, une telle stratégie peut revêtir un certain intérêt pour les PVD dans la mesure où la concurrence en termes de différentiel de niveau technologique et de compétences est telle qu'elle constitue un argument dissuasif et impose, dans la plupart des cas, une limite à ces aspirations.

L'autre impact positif pourrait se traduire en termes d'économies de devises par la satisfaction locale d'une demande interne. Cette stratégie pourrait aussi constituer un tremplin vers une industrialisation progressive selon la méthode dite de "remontée des filières". Le processus d'industrialisation requérant une technologie et un savoir-faire limité peut évoluer dans un second temps vers une stratégie de promotion des exportations pour peu que l'Etat lève progressivement les mesures

²⁴ Edward S., 1993, "Openness, Trade liberalization and Growth in Developing countries", Journal of Economic Literature xxxi

²⁵ Bruton H.J., 1998 "A consideration of Import Substitution" Journal of Economic Literature, XXXVI.

de protection et rétablit la vérité des prix seuls garants d'une évolution vers la compétitivité sur les marchés extérieurs. Tel a été le cas des NPI (Nouveaux Pays Industrialisés) auquel il sera fait référence ultérieurement.

Le risque le plus fréquent cependant, pour une pareille option est que les niveaux d'investissement nécessaires pour sa mise en œuvre nécessiteraient le recours à l'importation de biens d'équipement, de biens intermédiaires ainsi que de services (expertise étrangère) nécessaires à la production des biens finals d'où pourraient résulter de sérieux problèmes de financement (risques d'endettement élevés avec les conséquences que cela suppose). L'atrophie du secteur agricole peut aussi en être l'une des autres conséquences : migration de la main-d'œuvre agricole vers le secteur industriel.

Dans ce contexte, la promotion est faite pour les industries ayant un potentiel de compétitivité par rapport à une concurrence étrangère, qui peut-être le fait d'une main-d'œuvre bon marché, de la disponibilité de matières premières ou de tout autre facteur favorisant tel les conditions climatiques...

L'étape nécessaire à ce type de stratégie consiste à préparer les industries potentiellement compétitives à soutenir la concurrence internationale (cas de la Corée du Sud). Le passage par une phase de protection de ces industries est indispensable²⁶. Cela suppose par ailleurs une constante amélioration technologique et un effort soutenu en matière de R & D²⁷.

2.1.1 : L'approche systémique du modèle de croissance "export".

Poser le problème en termes de stratégie, c'est faire référence au modèle ou à l'approche générale qui dépasse le simple cadre conjoncturel.

"Le modèle de croissance peut être défini comme une configuration nationale dans laquelle les acteurs, ayant été conduits par les conditions externes (relations extérieures) et internes (combinaison particulière de rapports sociaux) qui sont les leurs à privilégier une ou des sources de croissance pour entraîner les autres"²⁸.

Cela sera illustré par la figure 2.1, ci-dessous.

²⁶ Balassa. B., 1989, "Outward orientations, Handbook of Development Economics"

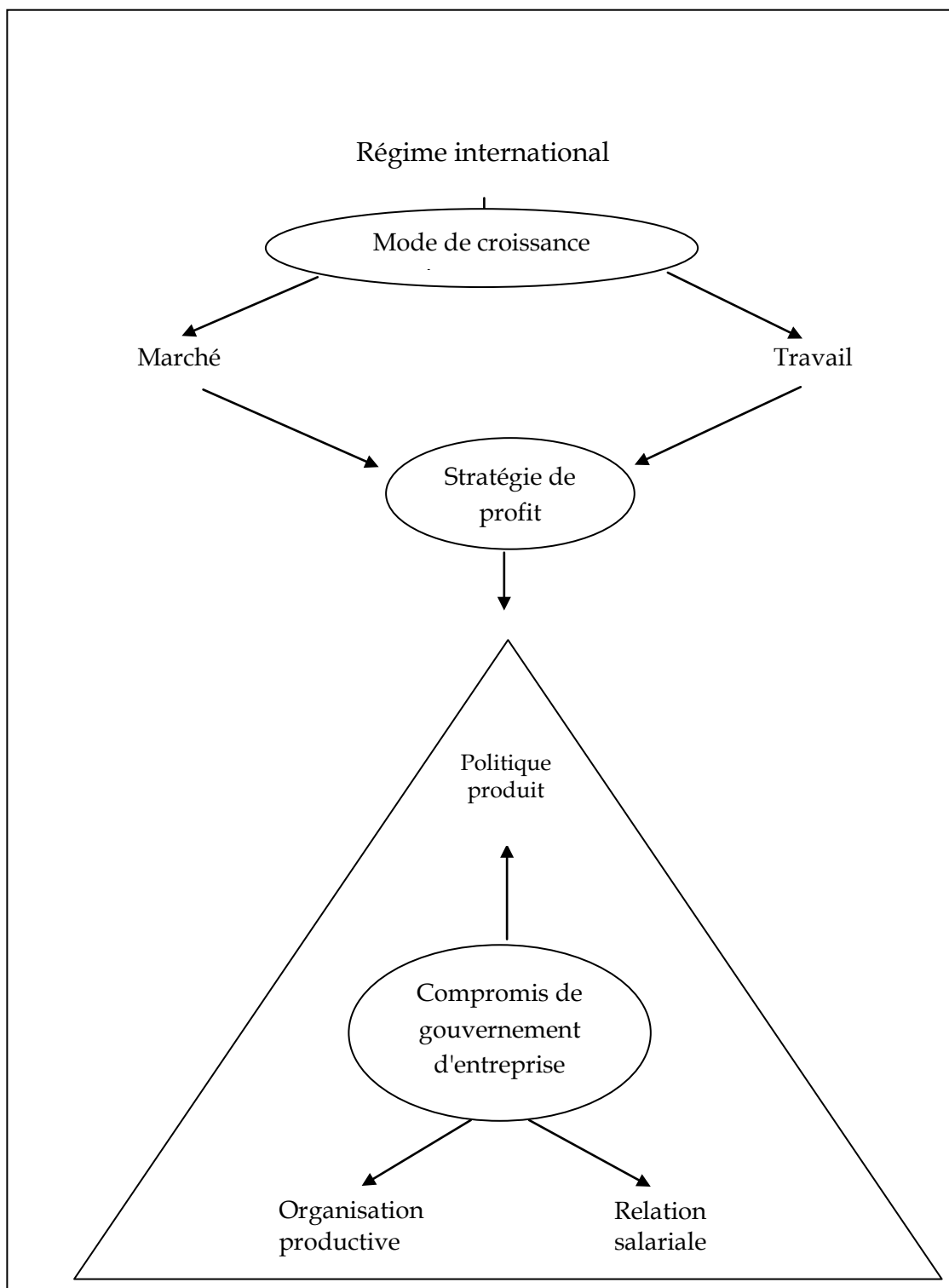
²⁷ Bruton H.J., 1998, op.cit

²⁸ Freyssenet M., 2008, "Stratégies et modèles nationaux de croissance"; Revue de la régulation, n° 3/4, 2^{ème} semestre.

Trois grands types de croissance sont généralement reconnus. En fonction de la stratégie adoptée, un moteur de croissance est priorisé, ce qui se traduit par une organisation de l'ensemble du système en fonction de cette priorité. Cela nécessite une cohérence de l'ensemble du système et une considération privilégiée en termes de moyens mis en œuvre:

- La stratégie de croissance basée sur l'investissement : Dans ce cadre, il s'agit de restreindre la répartition à la population des gains de productivité dans le but d'alimenter les efforts d'investissement.
- La stratégie basée sur la consommation afin de stimuler la demande : Dans ce cas, la répartition des gains de productivité permet de stimuler la croissance.
- La stratégie "export" qui concerne plus précisément le présent cadre de travail. Dans cette approche, il s'agit de conditionner la répartition aux gains de compétitivité extérieure afin d'assurer la pérennité de l'avantage compétitif.

Figure 2.1 : Le modèle productif et son contexte



Source : Freyssenet, M., op cit., p.4.

Cette stratégie nécessite la création de biens pouvant être compétitifs sur les marchés internationaux, que ce soit pour leur prix, leur spécialisation, leur nouveauté ou leur rareté. La spécialisation se fait dans la production des biens que d'autres pays ne savent pas ou ne peuvent pas produire.

Toutefois, quel que soit le modèle de croissance adopté, et cela s'applique plus particulièrement pour le modèle de croissance "export", les changements résultant de la conjoncture internationale peuvent engendrer la déstabilisation de la démarche adoptée, ce qui pourrait *"donner l'occasion aux forces sociales qui n'en sont pas satisfaites de le remettre en question"*²⁹, situation qui pourrait engendrer un changement de cap en fonction du rapport de force existant.

2.1.2 : La problématique des PVD

Les théories de développement relatives aux PVD ont fait l'objet de débats et de controverses parmi les différentes écoles de pensée en particulier à partir de la 2^{ème} moitié du siècle dernier.

- D'une part les tenants de l'école néoclassique qui se sont basés sur la reformulation de la théorie de l'avantage comparatif de D. RICARDO pour justifier la nature des exportations des matières premières et autres produits primaires des PVD en échange de produits manufacturés élaborés par les pays développés.

Sur la base de cette nouvelle version, cette approche néo-classique a évolué du concept de l'avantage comparatif classique détenu par les PVD à travers l'échange de produits primaires, vers une vision basée sur les produits nécessitant une main-d'œuvre intensive non qualifiée. Dans ce contexte d'avantage comparatif résultant de la disponibilité de ce facteur travail, le libre-échange permettrait d'améliorer la croissance des PVD³⁰.

Cette approche en faveur de la stratégie de promotion des exportations a constitué durant les années 1970 et 1980 pour les économistes néo-classiques une contre-attaque à la stratégie ISI.

²⁹Freyssenet M., 2008, op. cit

³⁰Krueger. A., 1986, *"The effects of trade strategies on Growth"*, in International Trade and Finance, Baldwin R. & Richardson J.D. ed.

- D'autre part, d'autres théories remettant en cause cette approche et s'inspirant, pour beaucoup d'entre elles, d'une conception néo-marxiste des relations économiques internationales.

Bien que différentes dans leur analyse, ces dernières considèrent le plus souvent la stratégie ISI comme étant la solution aux problèmes de la détérioration des termes de l'échange et de la dépendance et de "l'échange inégal", subies par les PVD.

Cette stratégie étant considérée comme un moyen d'éviter les constantes difficultés financières de ces pays, résulte de la division internationale du travail héritée de la période coloniale.

Bien que sur le plan conceptuel, cette stratégie (ISI) ait été considérée comme une alternative viable, les résultats obtenus dans la réalité connaissent de sérieuses limites alors que ceux résultant de la stratégie de promotion des exportations se sont révélés plus probants pour un certain nombre de pays (cas des Nouveaux pays Industrialisés). Il est cependant à remarquer que le succès relatifs de cette dernière option n'ont été rendus possibles que grâce à un interventionnisme très prononcé des Pouvoirs Publics des pays concernés³¹, ce qui est loin de conforter les hypothèses du modèle libre-échangiste prôné par les théories classiques et néoclassiques.

Ainsi donc, la problématique fondamentale concernant les options stratégiques offertes aux PVD se limite en fait, au-delà d'autres expériences d'industrialisation (modèle d'industrie industrialisante) à l'alternative suivante :

- L'option d'import substitution expérimentée par de nombreux PVD avec plus ou moins de succès à certains stades de leur croissance.
- La stratégie de croissance par la promotion des exportations.

Derrière cette alternative, se cache en fait la véritable question de savoir quel le rôle des exportations en tant que moteur de croissance.

L'importance accordée au secteur des exportations fait suite aux nombreuses études empiriques qui ont démontrée sont rôle essentiel sur la croissance.

³¹Streetens P., 1986, «A cool look at outward looking strategies for development», International Trade and Finance.

L'approche néoclassique suggère que la dynamisation des exportations par le biais de la libéralisation des échanges extérieurs constitue un élément moteur :

- En raison de la spécialisation accrue que développent les partenaires commerciaux en fonction de leurs avantages comparatifs, d'où son effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie.
- La possibilité de réaliser des économies d'échelle en raison de l'élargissement induit par l'ouverture extérieure, de la taille du marché.
- La possibilité de bénéficier de transferts technologiques permettant d'améliorer le savoir-faire et l'expertise locale.

L'histoire récente, notamment les décennies 1970 et 1980, qui a été marquée par les effets de deux chocs économiques importants (chocs pétroliers de 1973 et 1979) a connu de nombreuses politiques de réajustement en vue de s'adapter aux nouvelles conditions de la conjoncture internationale à laquelle étaient exposés les pays non producteurs de pétrole, en particulier de nombreux pays en développement.

Pour cela, l'objectif devenait la réduction des importations au profit d'un accroissement des exportations en même temps que la valorisation optimale des potentialités matérielles et humaines. Au cours de la décennie 1970, l'évolution des NPI a été exposée à d'importants déficits dans leurs transactions courantes qui sont passées de 7 milliards de \$ U.S. en 1973 à 33 milliards de \$ U.S. en 1974 et à 39 milliards de \$ U.S. en 1975, soit 5,2 % de leur PNB, suite au 1^{er} choc pétrolier. Les programmes d'ajustement déployés ainsi que la reprise économique et son effet sur la reprise des exportations permirent de ramener ce déficit à 26 milliards de \$ U.S. à la veille du 2^{ème} choc pétrolier (1979). Celui-ci entraîna une aggravation du déficit de leurs opérations courantes : 44 milliards de \$ U.S. en 1980 (soit 4,5 % de leur PNB)³².

Ces programmes d'ajustement opérés durant cette période ont essentiellement consisté en :

- Une augmentation de la production de biens exportables;

³² World Bank, 1979, "Rapport sur développement dans le monde"

- Une politique de substitution des importations.
- Le recours aux financements extérieurs.

C'est à partir de cette décade (années 1970) que se sont généralisées au niveau des NPI, les choix en faveur de politiques de promotion des exportations.

Les études empiriques menées dans ce contexte, notamment celles de Michaelly³³, Balassa³⁴ et Tyler³⁵ ont conforté et inspiré ces options car elles ont eu un fort impact sur l'orientation des politiques économiques des PVD.

C'est ainsi que le modèle de Tyler, basé sur un échantillon de 55 pays (en développement) à revenu intermédiaire durant la période 1960-1977, a permis d'estimer la relation entre l'accroissement des exportations et celui du PIB et de déduire par une analyse de régression, une corrélation existant entre ces deux variables.

La relation de base étant

$$\gamma = \alpha K + \beta \iota + \gamma x$$

où γ = taux de croissance du PIB

K = part de l'investissement brut dans le PIB

ι = taux de croissance de la main-d'œuvre

X = taux de croissance des exportations

Le coefficient de régression trouvé confirme une corrélation positive significative.

De même, les travaux de FEDER³⁶ mirent à jour les effets d'externalité provoqué par le secteur des exportations sur les secteurs dont la production est destinée au marché domestique ainsi que la plus forte productivité du secteur des exportations par rapport aux autres secteurs. Le modèle ayant été réalisé sur une période allant de 1964 à 1973 concernait un ensemble de pays à revenu intermédiaire.

Partant de la relation :

³³Michaelly, M, 1977 "Exports and growth: An empirical investigation". Journal of Development Economics, 4.

³⁴Balassa B., 1978, "Export and economic growth : Further Evidence", Journal of Development Economics, 5.

³⁵ Tyler W.G., 1981, "Growth and export expansion in developing countries : Some empirical evidence", Journal of development Economics, 3.

³⁶Feder G., 1983, "On Export Growth", Journal of development Economics, 12.

$$\gamma = \alpha K + \gamma (x / y) x$$

où γ = taux d'accroissement du PIB

K = ratio investissement/ PIB

τ = taux d'accroissement de la main-d'œuvre

X = taux de croissance des exportations

x / y = part des exportations dans l'output total.

Ces travaux empiriques portant sur la relation entre les échanges extérieurs et la croissance économique a permis de mettre à jour le mécanisme par lequel la croissance économique est affectée par les exportations et suggère plus d'ouverture sur l'extérieur.

2.1.3 Le cas des NPI

Les succès réalisés par les "dragons de l'Asie du Sud-est" (Corée du Sud, Hong-Kong, Taïwan, Singapour) a infirmé en grande partie les théories antilibérales qui prônaient, pour certaines d'entre elles, la déconnexion par rapport au système économique mondial.

L'option stratégique qui a consisté à privilégier les exportations comme moteur principale de la croissance a permis à ces pays de réaliser des avancées spectaculaires tant en termes de croissance qu'en termes de développement particulièrement pour ce qui concerne Singapour et la Corée du Sud.

Les politiques économiques basées sur la stratégie dite aussi "d'export-substitution" étaient motivées par la volonté de s'intégrer à l'économie mondiale, la démarche première ayant consisté à localiser les "niches" existant au niveau des marchés mondiaux.

Néanmoins, si l'on se réfère à la situation de dégradation tendancielle des termes de l'échange, au phénomène de "croissance appauvrissante" ou encore de celui du "mal hollandais", cette stratégie n'a pas été profitable pour tous les pays.

La croissance appauvrissante concerne les pays pratiquant le libre-échange et dont la croissance provient essentiellement du secteur des exportations. Une amélioration des techniques de production et/ou une amélioration des dotations factorielles peut créer un excédent de l'offre mondiale pour certains produits, ce qui aura pour conséquence la dégradation des termes de l'échange dont les

résultats annuleraient les gains tirés de l'échange. Cette situation est le cas de nombreux PVD (africains en particulier) dont le degré de dépendance par rapport à l'exportation d'un ou de quelques produits est important (cas des exportations de café et de cacao de la Côte d'Ivoire sur lesquelles a reposé le "miracle ivoirien" durant les années 1980).

De même, le concept de "mal hollandais" caractérise la situation d'un pays qui fonde ses exportations sur la prédominance d'un produit en particulier. Cette prédominance influe d'une manière décisive sur la croissance des autres produits d'exportation. Tel est le cas de certains pays exportateurs de pétrole.

En phase de hausse des cours mondiaux, il y a création d'une rente qui favorise une redistribution non génératrice de croissance car elle ne génère pas la mise en œuvre des projets productifs et se transforme dans beaucoup de cas en dépenses improductives (dépenses de prestige, ...).

La réussite des Nouveaux Pays Industrialisés d'Asie (NPIA) résulte d'une ferme application des principes néo-classiques dont le fondement principal est le principe d'une économie de marché axé sur une stratégie industrielle tournée vers l'exportation.

*"Experience has been that growth performance has been more satisfactory under export promotion (trade) strategies... There is little doubt about the link between export promotion and growth rates."*³⁷

Cette opinion est par ailleurs soutenue par B. BALASSA: *"The evidence is quite conclusive: countries applying outward-oriented strategies had a superior performance in terms of exports, economic growth and employment, whereas countries with continued inward orientation encountered increasing economic difficulties."*³⁸.

La définition néo-classique de la stratégie de promotion des exportations est assez différente de celle utilisée par d'autres auteurs. Pour les néo-classiques, un

³⁷ Krueger A., 1980, "Trade Policy as an input to Development", American Economic Review, 70 (2)

³⁸ Balassa B., 1981, "The process of industrial development and alternative development strategies", Essays in International Finance, 141, Princeton University.

pays pratique une stratégie de promotion des exportations si le taux de change effectif appliqué à ses exportations est égal à celui de ses importations³⁹.

Cela signifie que la stratégie de promotion des exportations est stratégie commerciale neutre, c'est-à-dire qu'elle n'est pas biaisée envers les exportations et se rapproche du libre-échange⁴⁰.

A l'inverse, cette stratégie telle que généralement définie, concerne les efforts des Pouvoirs Publics pour augmenter le volume des exportations à travers des mesures d'encouragement telles que les subventions publiques, les réductions fiscales et autres mesures financières et non financières ainsi que d'autres instruments permettant de générer plus de rentrées de devises et améliorer la situation de la balance des paiements⁴¹.

La raison de cette différence en termes de définition est due au fait que l'approche néo-classique ignore le rôle des Pouvoirs Publics. "The World Bank report" (août 1993) attribue le miracle des pays de l'Asie de l'Est à quatre (04) facteurs :

- La stabilité macroéconomique;
- La formation du capital humain;
- L'ouverture au commerce international ;
- Un environnement favorable à l'investissement privé et à la concurrence.

Le rapport de la Banque Mondiale (1993) considère que la promotion d'industries spécifiques et les mesures d'aide à l'exportation n'ont été que peu effectives dans la promotion de la croissance et l'amélioration de la productivité. De ce point de vue (approche néo-classique), ces succès n'auraient donc que peu à avoir avec les politiques interventionnistes.

A l'inverse dans une étude concernant la Corée du sud, Amsden⁴² argumente que l'émergence de ce pays et sa réussite sont essentiellement le fruit d'un interventionnisme poussé de l'Etat, par le biais de subventions, de protection

³⁹ Bhagwati N., 1988 "Export-Promotion Trade Strategy : issues and evidence", The World Bank Research Observer, Vol 3, n°1

⁴⁰ Bhagwati N., 1988, ibid

⁴¹ Todaro. M., 1996 "Economic Development", Black star publishing company, USA

⁴² Amsden L., 1993, "Asia's next Giant: South Korea and late Industrialization", Oxford University Press.

tarifaire, la pratique de taux d'intérêt et de taux de change flexibles, une politique d'investissement contrôlée et orientée à travers des mesures d'encouragement ou de découragement, selon le cas. Les mesures d'encouragement des exportations de produits manufacturés ont, dès le début des années 1960, pris la forme de réductions fiscales accordées aux exportateurs, l'accès privilégié aux licences d'importation, aux inputs ainsi qu'à des taux d'intérêts privilégiés.

2.2. Les stratégies industrielles dans les faits

2.2.1. Le cas du Brésil

2.2.1.1. Le contexte

Parmi les expériences en matière de pratique de la stratégie d'Import-Substitution, le cas du Brésil représente une référence en la matière.

Cependant, comme la remarque W. Baer⁴³, tous les pays qui se sont développés après la Grande Bretagne sont passés par un stade d'import substitution. Tous ont investi dans le domaine de l'industrie dans le but de remplacer tout ou partie de leurs importations. Ceci a été le cas pour l'Europe et les U.S.A. durant le 19^{ème} siècle.

"In the early ISI process [in Europe and the United States in the XIX century] governments played an active role in encouraging and protecting the development of infant industry".⁴⁴

Les pays d'Amérique Latine qui sont pourtant les plus connus dans ce domaine, ont adopté plus tardivement cette stratégie en raison de considérations socio-économiques particulières, à savoir :

- La perpétuation des exportations primaires en raison de la forte rentabilité qui prévalait;
- La faiblesse de la classe d'entrepreneurs associée à l'existence d'une main-d'œuvre peu qualifiée et d'infrastructures inadéquates;
- Des tailles de marché limité (à l'exception du Brésil)

⁴³ Baer W., 1972; " *Import Substitution and Industrialization in Latina America: Experiences and Interpretations*" *Latina America Research Review*, Vol. 7.

⁴⁴ ISI : Import Substitution Industrialization

- Les pressions exercées par les pays industrialisés en vue de maintenir une spécialisation internationale qui était à leur avantage.

L'après-guerre (2^{ème} Guerre Mondiale) donne un autre contenu à la stratégie ISI. Ce n'est plus une stratégie subie mais une stratégie voulue et adoptée pour des raisons beaucoup plus idéologiques. Elle traduit l'expression du rejet de la division internationale du travail traditionnelle et de l'économie du marché qu'elle suppose.

La plupart de ces pays, le Brésil en particulier, adoptèrent des mesures protectionnistes: barrières commerciales, contrôle des changes, taxation des activités d'Import-export dans le but de promouvoir l'import substitution. Préférence est alors accordée aux importations stratégiques telles les biens d'équipement, les matières premières à usage industriel, la participation directe de l'Etat dans la sphère économique par le biais d'entreprises d'Etat ainsi que l'allocation préférentielle des crédits aux secteurs considérés comme étant stratégiques.

Cela n'exclut cependant pas la participation du capital étranger en tant que partenaire important dans le processus de transfert de technologie et d'amélioration de la gestion et de l'organisation des entreprises. En retour, les entreprises étrangères pouvaient bénéficier de la situation de rente engendrée par le protectionnisme exercé sur le marché local.

Alors qu'elle s'était confinée dans les industries légères, cette stratégie s'est heurtée à la marginalisation imposée par les grandes puissances dans le contexte de reconstruction de l'Europe à travers l'implication des U.S.A. dans le cadre du "Plan Marshall" ainsi que le régime de taux de change fixe imposé par ces mêmes grandes puissances, essentiellement les U.S.A., dans le cadre des accords de Bretton-Woods.

En effet le "Plan Marshall" qui a été lancé en 1947 et qui représentait près de 5% du PIB des U.S.A. a été exclusivement destiné à combler les difficultés de l'Europe.

Par ailleurs, pour les PVD, le régime de taux de change fixe imposait de facto de constantes dévaluations et le recours à de strictes limitations des importations afin de parer aux difficultés financières chroniques.

La situation était de plus aggravée par l'absence de sources de financement externes dans la mesure où le seul pays potentiellement à même de pourvoir à ces besoins, les U.S.A. en l'occurrence, avait accordé l'entière priorité à d'autres régions du monde : certains pays de l'Europe de l'Ouest, Corée du Sud⁴⁵.

De plus, peu de perspectives d'exportation de produits primaires s'offraient durant les années 1950 et 1960 en raison de l'érection de barrières protectionnistes à l'encontre des produits primaires par les pays développés. D'où l'effondrement de leurs cours, tel le cas du café après 1953, produit de première importance pour le Brésil qui en était le fournisseur mondial principal. De même, la conjoncture mondiale qui prévalait ne permettait pas l'exportation des produits industriels primaires (produits agro-industriels et autres produits des industries légères) issus de la mise en place de la stratégie ISI, et ce, jusqu'au milieu des années 1960.

L'expansion du commerce mondial durant les années 1940 et 1950 a surtout été le fait du commerce entre pays développés. L'avantage compétitif en termes d'intensité du facteur travail (faibles coûts de main-d'œuvre) détenu par certains PVD était annihilé par le protectionnisme élevé adopté par les pays développés à un point tel que paradoxalement plus les produits exportés étaient technologiquement élaborés (produits électriques, équipements de transport,...), moins ils faisaient l'objet de mesures protectionnistes⁴⁶.

A l'inverse, des mesures non tarifaires anormalement élevées étaient appliquées aux exportations des PVD.

2.2.1.2 Genèse et évolution

L'expérience brésilienne présente une illustration caractéristique des deux principales stratégies industrielles dans la mesure où l'évolution économique récente de ce pays se distingue par :

- Une première expérience basée sur une stratégie d'import-substitution que certains auteurs⁴⁷ situent dès la fin du 19^{ème} siècle et qui s'est

⁴⁵ Review of Basic National Security Policy, 1987, «Foreign Economic Issues relating to national Security.»

⁴⁶United Nations, 1962, "Special Report on Developing Nations Trade".

⁴⁷Abreu.M.P. & al, 1997, «Import Substitution and growth in Brazil, 1890 s – 1970 s", meeting at Paipa, Colombia.

prolongée jusqu'au début des années 1990 même si des tentatives d'ouverture ont été entamées à partir des années 1960.

L'adoption systématique de cette stratégie coïncide avec les conséquences de la crise de 1929 ainsi que celle de la 2^{ème} Guerre Mondiale qui s'ensuivit, mirent le pays dans une situation d'isolement et d'absence de financements extérieurs, ce qui pourrait expliquer en partie le choix de la stratégie ISI adoptée.

L'effort de substitution durant la période d'après-guerre immédiate a pu être financé grâce en particulier aux exportations agricoles dont la croissance résultait de la phase d'expansion des pays développés durant cette période.

De même, le courant idéologique prévalant durant les années 1950, influencé notamment par les théories antilibérales essentiellement développées en Amérique Latine (notamment la théorie de la dépendance à laquelle il a été fait référence dans le chapitre 1), déniait l'économie de marché au profit d'une démarche dirigiste et de la prépondérance du rôle de l'Etat.

Durant la période 1950-1962, un processus d'industrialisation basé sur une stratégie de substitution des importations a permis la réalisation d'une croissance économique accélérée. Le protectionnisme adopté se manifestait à travers différents instruments de politique économique, visant à dissuader les importations (droits de douanes élevés, absence d'aide aux entreprises importatrices de produits similaires à ceux fabriqués localement, pratique de taux de change multiples,...). Cette politique de dissuasion des importations a abouti à un remplacement presque total des importations de produits industriels. A la fin de cette période, les importations de biens manufacturés ne représentaient plus que 4 % de l'offre totale pour ce type de biens⁴⁸.

De nouvelles entreprises publiques entièrement contrôlées par l'Etat furent créées, en particulier dans le secteur de l'énergie, en même temps que l'institution d'intermédiaires financiers publics tels la BNDE (Banque Nationale de Développement Economique) qui a joué un rôle clé dans le financement des infrastructures durant les années 1950, ensuite dans celui des secteurs industriels

⁴⁸ Balassa B., 1979; " *Incentive Policies in Brazil* ", World Development, vol7, issues 11-12.

sélectionnés. Des régimes de change spécifiques ont été adoptés entre 1947 et 1964, mais sans remise en cause des priorités établies.

Durant la 2^{ème} moitié des années 1950, l'industrialisation rapide devient l'élément central de la stratégie économique du pays avec une importance particulière accordée au parachèvement de l'import-substitution dans le domaine des biens de consommation durables, l'industrie automobile en particulier, en même temps qu'un grand effort en vue de réduire la dépendance envers les importations de produits intermédiaires.

L'âge d'or de la stratégie ISI brésilienne se situe entre la fin des années 1950 et le début des années 1960. Durant cette période, cette stratégie connut une mutation pour passer d'une industrialisation légère à la fabrication de produits industriels plus élaborés (produits électro ménagers, automobiles,...). La mise en place d'une industrie automobile entraîna la création de nombreuses entreprises sous-traitantes et permit d'élever le niveau des standards de fabrication en termes de qualité de production et de meilleure gestion dans certaines filières industrielles. « *Machine tools and parts vehicle industries can be taken as representative of what happened to the manufacturing industry in Brazil. A highly heterogeneous structure in terms of productivity, quality and technological capabilities seems to have been developed in the post-war years* »⁴⁹.

Dans le sillage de ces nouvelles industries, d'autres entreprises publiques furent créées pour assurer la fourniture de pièces et les prestations de services que nécessitait la production automobile⁵⁰. D'où en a résulté un important effet d'entraînement sur une large gamme d'activités dans le domaine des industries de l'acier, de la pétrochimie, des carburants et des industries électriques.

De ce fait, 3,1% de la croissance industrielle qu'a connue le Brésil durant la période 1949-1962 est due à la politique d'Import-Substitution⁵¹. Parallèlement à cette

⁴⁹ Colistete R.P., 2009, "Revisiting Import-Substitution in Brazil: Productivity Growth and Technological Learning in the Post-War Years", Conference on "Latin America, Globalization, and Economic History", UCLA, p.26.

⁵⁰ Shapiro H. 1994, «The state of Transnational Auto Companies in Brazil», Cambridge University Press.

⁵¹ Fishlow A., 1972, "Origins and Consequences of Import-Substitution in Brazil" L.E. Di Marco ed., International Economics and Development.

croissance industrielle, les importations d'intrants furent ramenées de 14% en 1949 à 6% en 1964 alors qu'elles passèrent de 65,7% à 30,9% pour ce qui concerne les biens d'équipement⁵²Le résultat de cet effort fut une croissance annuelle moyenne de 12,9% durant la période 1958-1961 et illustre la mutation technologique survenue dans le secteur industriel brésilien.

En matière de politiques restrictives appliquées aux importations (en dehors de celles des biens d'équipement), à partir de 1957, des taxes pouvant atteindre 150% de la valeur des biens furent appliquées. Les transferts vers le secteur industriel diminués par l'effet de surévaluation des taux de change durant les années 1947 à 1952, ont été de l'ordre de 15 à 20% des revenus provenant du secteur manufacturier.

Suite à l'effondrement des cours des produits primaires, en particulier le café qui représentait une source de rentrées de devises très importante, les politiques gouvernementales durent être orientées vers l'appel au capital étranger. Des subventions implicites générées par les initiatives pour attirer les financements extérieurs passèrent de 2,1 % à près de 20 % durant la période 1958-1959⁵³. Des transferts de revenu vers le secteur industriel relatifs aux politiques de change pratiquées furent importants sans pour autant que le bénéfice de ces transferts au profit du consommateur ne soit établi. Dès le début des années 1960, l'économie brésilienne commença à manifester des signes d'essoufflement. Les besoins de financement nécessaires à la poursuite de la stratégie ISI rendirent encore plus nécessaire le recours à des sources de financement externes. Cette contrainte couplée aux fortes pressions exercées sur le secteur exportateur (politiques restrictives appliquées aux exportations qui devaient intégrer au moins 70% de contenu brésilien, entraînaient une chute des revenus d'exportations alors que la poursuite de l'effort d'industrialisation aut centrée en termes de besoins en biens intermédiaires et biens d'équipement imposait des besoins de financement pressants. Cette situation typique des efforts induits par une telle

⁵²World Bank Brazil, 1983, *Industrial Policies and manufactured exports*".

⁵³ Fishlow A., 1975, *Foreign trade regimes and Economic Development : Brazil*", University of California, Berkeley.

démarche représente les limites auxquelles aboutit la stratégie ISI : l'existence de barrières protectionnistes entraîne une chute de la croissance des exportations en raison des limitations imposées aux importations nécessaires à la poursuite des programmes d'industrialisation. L'effet cumulé de ces contraintes aboutit à un ralentissement de la croissance économique brésilienne durant la période 1963-1967.

A partir de 1962 la stratégie ISI commença à montrer ses limites. L'essoufflement de cette stratégie nécessitait une plus grande ouverture sur l'extérieur à partir de 1964, ce qui se traduisit par un assouplissement des réglementations en matière d'opérations d'import-export, incluant des réaménagements du régime des changes ainsi que des mesures de promotion des exportations par le biais de subventions. L'amorce de ce revirement permit de tirer relativement avantage de la période ISI antérieure. Les performances brésiennes en matières d'exportations dans les domaines de l'automobile et des autres moyens de transport, de la production d'acier, de produits chimiques, de construction navale et aéronautique, n'auraient pas été envisageables sans la phase de stratégie ISI adoptée durant les années 1950⁵⁴. Après un net fléchissement du taux de croissance de la production industrielle de 1962 à 1967, l'industrie brésilienne connut une période faste de 1968 à 1973 (tableau 2.1).

La période 1968-1973 a connu une réorientation de la politique d'exportation appliquée jusque-là, en faveur de l'encouragement à l'exportation. Le secteur manufacturier qui constituait le fer de lance de la politique d'industrialisation permit de réaliser des taux record dans la croissance des exportations réalisant un taux annuel moyen de croissance de 38,5% durant cette période⁵⁵.

Ce qui se répercute par ailleurs sur le taux de croissance économique durant la même période (tableau 2.1). Cette progression rapide des exportations et les bénéfices engendrés en termes d'entrées de devises ainsi qu'une amélioration concomitante d'une amélioration des termes de l'échange a marqué une étape importante dans le décollage économique du Brésil.

⁵⁴ World Bank, 1983, op.cit.

⁵⁵ Balassa.B., 1979, "Incentive policies in Brazil", World development 7.

Tableau 2.1 : Brésil, Taux de croissance du PIB et de la production industrielle, 1961-1980.

Année	PIB	Production industrielle	Année	PIB	Production industrielle
1961	8,5	11,0	1971	11,4	11,8
1962	6,7	8,0	1972	11,9	15,1
1963	0,6	0,2	1973	13,9	16,6
1964	3,2	5,2	1974	8,2	7,8
1965	2,9	4,0	1975	5,1	3,8
1966	6,7	11,7	1976	10,2	11,9
1967	4,2	2,2	1977	4,9	2,1
1968	9,8	14,2	1978	4,9	6,2
1969	9,5	11,2	1979	6,8	7,0
1970	10,3	12,0	1980	10,2	9,2

Source : MP Abreu et al., 1997, « *Import Substitution in Brazil, 1890s-1970s* », op cit p.12.

L'avènement du 1^{er} choc pétrolier de 1973 (le Brésil était alors importateur de 80% de ses besoins en pétrole), couplé à une détérioration des termes de l'échange de l'ordre de 20% a nécessité des ajustements en matière de contrôle des importations ce qui n'a pas été suffisant pour limiter la situation de récession générée par la crise pétrolière. Un retour plus prononcé vers la stratégie ISI fut réamorcé comme moyen de préservation contre la vulnérabilité aux chocs extérieurs et se traduit par une croissance plus limitée durant les années 1974-1979 (Tableau 2.1).

Ce renforcement de la stratégie ISI n'empêche pas pour autant de nouvelles mesures de stimulation des exportations par le biais d'avantages fiscaux ainsi que des crédits subventionnés qui permirent le rétablissement de l'équilibre de la balance commerciale en 1977, mais le principal facteur de rééquilibrage de la balance commerciale fut en grande partie le fait de la consommation intérieure en raison de l'importance du marché intérieur brésilien.

La période 1974-1979 se situant entre les deux chocs pétroliers (1973 et 1979) a été une période caractérisée par un rythme de croissance modéré (une moyenne de 6,5% durant cette période) ainsi que la conséquence de l'endettement résultant de

financements extérieurs antécédents durant les années 1960 et le poids du service de la dette qui atteignit en 1978 le taux de 56,4%⁵⁶. Comme ce fut le cas à la fin des années 1950, la source principale de la croissance a été la consommation intérieure durant cette période (1974-1979). Ainsi la production destinée au marché intérieur a contribué pour 33% à la croissance économique brésilienne⁵⁷.

Malgré ces aléas dus entre autres, comme souligné précédemment, au fort taux d'endettement, la stratégie industrielle brésilienne axée dans un premier temps sur l'ISI essentiellement à partir de la fin de la 2^{ème} Guerre Mondiale jusqu'au début des années 1960, et couplée ensuite à partir de cette dernière période avec la première phase de promotion des exportations, a pu réaliser une croissance économique appréciable grâce à des ajustements structurels réalistes. Ceci n'a pu être possible que grâce à des politiques autoritaires et volontaristes des Pouvoirs Publics mais aussi, pour une large part, grâce aux facteurs objectifs que sont la grande disponibilité de ressources naturelles variées et la taille du marché intérieur.

A titre comparatif, la Corée du Sud qui ne dispose pas des facteurs en question (absence de ressources naturelles notables, étroitesse du marché intérieur), ne pouvait pas réaliser la seconde phase d'import-substitution réalisée par le Brésil et qui a consisté à asseoir davantage la stratégie ISI par le passage d'une industrie légère à une industrie de biens intermédiaires et de biens d'équipement ultérieurement (remontée des filières).

L'intérêt de l'expérience brésilienne durant la période allant jusqu'à 1979 réside dans le fait que ce pays a pu allier les avantages d'une stratégie ISI, malgré une conjoncture internationale défavorable et souvent hostile comme précédemment souligné, tout en pratiquant une politique d'encouragement des exportations.

"Outre la croissance économique qu'elle a engendrée, cette phase de promotion des exportations a permis une diversification poussée de la structure du commerce extérieur brésilien : diversification dans la composition des exportations dont la base s'est

⁵⁶ Jaspersen. F.Z., 1981 "Adjustment Experience and Growth Prospects of the semi-industrial Economies", World Bank Staff, Working paper n°477, The World Bank.

⁵⁷ Albert.A. & Crener M.A., 1982, "Stratégies de développement industriel – le cas de la Corée du Sud et du Brésil", Etudes Internationales Vol. 13, n°2.

*considérablement élargies au cours des vingt dernières années (i.e 1960-1980) : les produits industriels représentaient 2,9% des exportations totales en 1960; en 1980, ils en représentaient plus de la moitié."*⁵⁸.

Cette diversification a été marquée tant par la variété des produits exportés allant des produits peu élaborés (textiles, chaussures,...) aux produits les plus sophistiqués (matériel militaire, industrie aéronautique), que par la diversification géographique opérée en particulier en direction des PVD dont la part représentait 20% en 1976 (en dehors des pays d'Amérique Latine) alors qu'elle ne représentait que 10% en 1968⁵⁹.

L'omniprésence de l'Etat dans son rôle de planificateur et la mise en place d'un secteur public industriel prédominant ont ainsi été les aspects prépondérants dans la constitution d'une assise industrielle diversifiée couvrant un large spectre de biens d'équipement industriels à la fin de cette période.

Le tableau 2.2 reflète la lente mutation de l'économie brésilienne d'une situation marquée par la prédominance du secteur primaire qui représentait en 1949, 89,3% contre 10,7% de production manufacturière toutes catégories confondues, à une économie à dominance industrielle diversifiée.

⁵⁸ Braseul J. 1981; " *Le développement des exportations industrielles du Brésil* " Revue du tiers-Monde n°85, janvier-mars., pp 141-156.

⁵⁹ Abreu M.P. et al, 1997, op.cit.

Tableau 2.2 : Exportations industrielles du Brésil regroupées en catégories technologiques, de 1949 à 1979 (%).

	<i>Primary Products</i>	<i>Resource Based Manufactures</i>	<i>Low Technology Manufactures</i>	<i>Medium Technology Manufactures</i>	<i>High Technology Manufactures</i>	<i>Total Manufacturing Exports</i>
1949	89,3	9,2	1,1	0,2	0,1	10,7
1954	89,3	9,7	0,2	0,7	0,02	10,7
1959	74,1	23,8	0,3	1,6	0,2	25,9
1964	70,6	23,4	2,8	2,5	0,8	29,4
1969	67,2	25,4	3,0	3,0	1,4	32,8
1974	44,0	38,9	5,3	8,6	3,2	56,0
1979	42,4	23,5	11,0	19,1	4,0	57,6

Source (extrait): Colistete R. P et al, 2009, "Revisiting Import-Substituting Industrialization in Brazil: Productivity Growth and technological Learning in the post-War years", *Conference on Latin America, Globalization and Economic History* UCLA, p.16.

Le second choc pétrolier de 1979 a cependant été à l'origine de nouvelles difficultés financières. En 1980 la facture pétrolière s'élevait à 40% du total des importations avec en sus le poids du service de la dette extérieure, dette accumulée à partir du début des années 1970 en raison de la disponibilité des crédits à faibles taux d'intérêt avant le 1^{er} choc pétrolier de 1973, et de l'augmentation brutale de ces taux suite à ce choc. L'avènement de ce second choc pétrolier a induit une crise financière aiguë qui a été à l'origine d'une situation d'hyperinflation et de faible croissance durant presque 15 années.

De nombreuses dévaluations furent opérées de 1979 à 1994 :

- Une 1^{re} dévaluation de 32% du Cruzeiro fut opérée en 1979. Malgré cela l'inflation atteignit 100% en 1980.
- Une 2^{ème} dévaluation intervint en 1983 sans résultat.
- Une 3^{ème} dévaluation fut appliquée dans le cadre du « *Plan Cruzado* ».

Malgré ces dévaluations successives visant à juguler les nombreuses distorsions monétaires, l'amointrissement de la compétitivité de l'exportation ainsi que de sérieuses conséquences sociales (jusqu'en 1994, près de la moitié de la population vivait en dessous du seuil de pauvreté) nés d'une forte inflation quasi-permanente qui atteignit des pics de 5000% à la veille de l'introduction d'une nouvelle monnaie, le Real le 1^{er} juillet 1994 dans le cadre du "PLAN REAL", etce, malgré un excédent de la balance commerciale qui était l'un des plus élevés du monde (plus de 10 milliards d'U.S \$ annuellement durant la décade 1985-1994 à l'exception de l'année 1986)⁶⁰, grâce en grande partie au poids croissant des produits industriels. Ce n'est qu'avec l'introduction de cette nouvelle monnaie que l'hyperinflation à 4 chiffres fut ramenée à 2 chiffres en 1995 pour se situer à 2% en 1998. L'accumulation des problèmes liés aux distorsions monétaires, ainsi que les mauvaises performances du secteur public ont amené le Brésil à s'orienter vers une démarche plus libérale. Un début de privatisation des entreprises publics et la libéralisation du commerce extérieur ont été opérés à partir de 1990 par le biais de 3 principales voies⁶¹ :

- La libéralisation unilatérale des importations par d'importantes réductions tarifaires qui sont passées de 51 à 12% en moyenne;
- Les accords multilatéraux à travers son adhésion à l'OMC dès le 1^{er} janvier 1995;
- L'ouverture régionale à travers des accords régionaux et extrarégionaux.

Il est important de souligner ce dernier aspect (ouverture régionale et extrarégionale) dans la mesure où il préfigure la démarche ultérieure du Brésil dans le cadre de la remise en cause des équilibres stratégiques mondiaux et des alliances supranationales que la mondialisation est en train d'exacerber.

En effet, le Brésil est membre depuis 1991 du MERCOSUR⁶² qui est le 3^{ème} marché intégré au monde après l'U.E et l'ALENA. Le MERCOSUR a par ailleurs conclu des

⁶⁰ Postal P, 1995, " *Le réveil d'un géant ?*", Le Monde Diplomatique, janvier 1995.

⁶¹ Cardoso E, 2009, " *A brief history of Trade Policies in Brazil: from ISI, Export promotion and import liberalization to multilateral and regional agreements*", Conference on "The political economy of Trade Policy in the BRICS", march 27-28, New-Orleans.

⁶²MERCOSUR : Communauté économique des pays de l'Amérique du Sud

accords de libre-échange avec l'Inde concernant de nombreux produits agricoles et industriels, un accord interrégional de coopération avec l'U.E ainsi que des accords de libre-échange avec certains pays d'Afrique Australe (Namibie, Botswana, Swaziland, Lesotho). La création du MERCOSUR a contribué à une forte augmentation du commerce intra-zone dont le volume est passé de 4 milliards de US \$ à la date de sa création à 30 milliards en 2007⁶³.

Cet espace économique représente un marché dont la taille est importante puisqu'il couvre une superficie de 11 millions de km² pour une population de 241 millions d'habitants et où le Brésil occupe une position dominante. Le principal problème que rencontre cependant cette union réside dans la rivalité existant entre les deux plus grands partenaires, en l'occurrence le Brésil et l'Argentine, ce qui limite d'autant ses possibilités de développement. Il est en effet reproché au Brésil d'être le principal bénéficiaire d'une union où les intérêts sont largement déséquilibrés. Le Brésil en effet, considère le MERCOSUR comme étant une plateforme stratégique lui permettant de conforter sa position internationale, cette position lui permettant entre autres avantages d'attirer plus d'IDE et d'améliorer son pouvoir de négociation international.

Le "PLAN REAL" annonce en fait la véritable refondation en termes de stratégie en faveur d'une stratégie essentiellement orientée vers la promotion des exportations puisque l'introduction du REAL fut accompagnée d'importantes réformes telles :

- La désindexation des salaires et des prix pour lutter contre la spirale inflationniste;
- L'orthodoxie monétaire, les privatisations et l'ancrage à la mondialisation;
- La réduction des barrières à l'importation.

L'accumulation des problèmes liés au surendettement étroitement liée à la faiblesse de l'efficacité des secteurs publics industriels prédominant jusque là ont ainsi amené un désengagement progressif de l'Etat de la sphère économique et l'abandon progressif mais partiel de la stratégie d'Import-Substitution. De juillet 1994 à décembre 1998 l'inflation fut ramenée à un taux annuel moyen de 25%.

⁶³ Cardoso E., op cit.

Suite aux injonctions du FMI auprès duquel il avait contracté un prêt de 41,5 milliards de U.S. \$ en novembre 1998, le Brésil fut amené à procéder à de nouvelles privatisations du secteur étatique, à réduire ses dépenses budgétaires (notamment les dépenses d'éducation dont le préjudice constituait un sérieux handicap quant aux potentialités et aux aspirations futures du Brésil) et à laisser flotter sa monnaie qui était ancrée à la valeur du \$ U.S. Lors de l'adoption du REAL (1\$ U.S. = 1 REAL en juillet 1994), en procédant à une première dévaluation de 8,3% du REAL le 13 janvier 1999.

Tableau 2.3 : Evolution de la parité U.S. \$ / REAL, 1999 - 2010.

Jan 1999*	jan 2000	Jan 2001	Jan 2002	Jan 2003	Jan 2004	Fév 2005	Jan 2006	Oct 2007	Mai 2010
1,315	1,80	1,95	2,23	3,54	2,90	2,65	2,35	1,84	1,75

* Date de dévaluation du Real (13/01/1999)

Source: http://fr.wikipedia.org/wiki/R%C3%A9al_br%C3%A9silien

Cette évolution récente de la parité du REAL reflète une certaine stabilisation malgré certaines tendances baissières durant la période 2001-2004 reflétant la tendance à l'ajustement résultant de nombreuses réformes enclenchées depuis la mise en place du régime de taux de change flottant adopté en 1999. Depuis, une tendance baissière semble augurer d'une stabilisation structurelle avec les conséquences favorables qu'elle entraîne.

En 2010, malgré la crise financière mondiale récente, le pays affiche des résultats prometteurs huitième économie de la planète des prévisions de croissance pour l'année en cours de 6,5%, un taux de chômage de 6,7% ainsi qu'une inflation modérée de 5,5%, le Brésil apparaît comme l'une des toutes premières puissances mondiales d'autant qu'il dispose d'un très fort potentiel de croissance.

Au plan social, alors que jusqu'en 2002 cette croissance avait été au prix de profondes inégalités sociales et de la misère de très larges pans de la société (près de la moitié de la population vivait au-dessous du seuil de pauvreté en 1994), de profonds bouleversements positifs sont advenus depuis 2003 : sur une population

de 195 millions d'habitants (2010), 29 millions d'habitants ont intégré la classe moyenne et 20,5 millions ont dépassé le seuil de la pauvreté durant la seule période 2003-2010.

2.2.2 L'expérience Sud-coréenne

L'exemple de croissance spectaculaire réalisé par la Corée du Sud en l'espace d'un demi-siècle est d'autant plus significatif lorsque l'on situe le contexte historique récent de ce pays. Sous protectorat japonais de 1910 à 1945, amputée d'une grande partie de son territoire et de sa population à la suite de la guerre de Corée (1950-1953) après la partition avec la Corée du Nord (120.538 Km² et 22.665.345 habitants) suite au conflit idéologique Est-Ouest qui prévalait alors.

De création récente (1948), l'Etat de la Corée du Sud a échappé à l'invasion communiste de la Corée du Nord soutenue par la Chine et l'URSS grâce à la protection de troupes de 20 nations sous la bannière de l'ONU et où les USA jouaient le principal rôle dans cette coalition. Ces faits historiques sont importants dans l'explication du rôle déterminant des USA dans le processus de croissance qu'entamera la Corée du Sud à partir de 1953 (fin des hostilités avec la Corée du Nord). En effet c'est grâce à l'aide massive et à la protection des USA que la Corée du Sud a enclenché son processus de croissance. Durant les années 1950, la Corée du Sud appartenait à la catégorie des pays dits « à faible revenu ». Au début des années 1980 elle était déjà considérée comme un pays à revenu moyen pour aboutir en 1996 à son adhésion à l'OCDE, signe de son promotion au rang de pays appartenant au « club des pays riches ».

Malgré un territoire exigu (98480 km² aux 3/4 montagneux) et l'absence de richesses naturelles notables, ce pays a réussi à se hisser parmi les pays les plus développés en moins d'un demi-siècle : En 2006, elle occupait le 13^{ème} rang mondial en tant que puissance économique. En dehors du facteur culturel dont l'importance est fondamentale, le décollage spectaculaire de ce pays a été le résultat d'une croissance annuelle moyenne de 9% de 1955 à 1990, croissance qui a reposé sur 3 éléments principaux :

- Une aide américaine importante comme précédemment souligné.

- La disponibilité d'une main-d'œuvre abondante couplée à une pratique de salaires peu élevés.
- Mais surtout au rôle déterminant de l'Etat en tant que planificateur central et initiateur d'une stratégie de développement globale.

Grâce à l'Etat, la stratégie industrielle a été mise en place et orientée, d'abord par la création de grosses entreprises publiques telles « Pohang Steel Corp » dans le domaine de l'acier et de la « Korean Oil Corp ». Par ailleurs on assiste à la naissance d'énormes conglomérats familiaux « Chaebols » qui constitueront le fer de lance de l'économie et plus spécifiquement de ses exportations pour arriver à assurer 40% de la construction navale mondiale et devenir ces dernières années l'un des premiers fournisseurs de la Chine en biens industriels, etc... L'essor du port de Busan considéré actuellement comme le 3ème port mondial dans le transit de containers, fournit une autre facette de l'implication multiforme de la Corée du Sud dans le commerce mondial.

C'est l'Etat qui fixe les orientations, les objectifs et décide des secteurs prioritaires en matière de prêts et de subventions par le biais de la banque de Corée (Banque centrale). Chronologiquement, pour ce qui concerne la phase de décollage et de maturation que constitue la période 1953-1980, trois phases importantes peuvent être distinguées dans l'évolution industrielle :

- Une première phase de croissance auto-centrée : la phase d'import-substitution entre 1953 et 1961.
- Une seconde phase de croissance extravertie correspondant à une réorientation vers une stratégie d'exportation : 1962-1973. Cette période annonce le revirement de stratégie en faveur de l'ouverture au commerce international par le biais de la promotion des exportations. La volonté des Pouvoirs Publics se traduit par la nationalisation de l'ensemble du système bancaire dès 1961 et l'instauration d'une planification ferme.
- Une troisième phase par la mise en place d'une industrie lourde entre 1973 et 1980, annonçant le processus de « remontée des filières ».

Il apparaît ainsi qu'à partir de 1962, la stratégie de promotion des exportations a pris le pas sur la stratégie d'import-substitution qui aura

néanmoins permis la mise en place d'un tissu industriel basé sur les industries légères qui a permis d'exploiter l'avantage comparatif que détenait alors la Corée en matière de disponibilité de main-d'œuvre à bas coût.

La réorientation depuis 1962 a consisté en la mise en place de complexes manufacturiers qui nécessitait la mobilisation d'importants capitaux, ce qui n'a pu être réalisé que par un recours massif et systématique à l'endettement. Le recours à l'investissement étranger sous la forme de co-entreprises pour 80% d'origine américaine et japonaise, (à la suite de la normalisation nippo-sud-coréenne en 1965, étant donné que le Japon était l'ancienne puissance coloniale) a permis d'alléger le poids de l'endettement en même temps qu'il a contribué à amorcer un début de transfert de technologie.

Cela n'a pu être réalisé que grâce à l'action autoritaire des Pouvoirs Publics qui ont décidé de spécialiser l'économie coréenne dans les productions intensives en main-d'œuvre non qualifiée, abondante et peu coûteuse, permettant ainsi aux grands groupes soutenus massivement par les aides de l'Etat, de se tourner vers l'exportation de produits textiles et d'assemblage (électronique et autres). Cette phase d'industrialisation a été caractérisée par une forte concentration dans la mesure où une cinquantaine de grands groupes (dont 9 trusts géants) employaient 42% de la main-d'œuvre et contribuait pour 70% dans la production industrielle.

L'objectif stratégique ultime de cet effort d'industrialisation impulsé par les Pouvoirs Publics était motivé par la volonté de s'orienter vers des produits de haute technologie, visant ainsi à se situer à la pointe de l'innovation, l'un des facteurs explicatifs les plus importants était le facteur culturel (orgueil national) sans lequel une telle croissance n'aurait pu avoir une telle ampleur. A partir de 1976, l'industrie de transformation a pris le pas sur le secteur primaire dans le Revenu National.

Jusqu'en 1970, l'essor industriel était fondé sur le textile, les produits alimentaires, le ciment, les engrais chimiques et les produits dérivés du pétrole. Le lancement de 3^{ème} plan en 1970 reflète la stratégie de remontée des filières par le biais de l'industrialisation lourde (Acierie, pétrochimie, construction navale en s'appuyant notamment sur une entreprise publique géante : Le groupe « Posco » spécialisé

dans la sidérurgie). Cette seconde vague d'industries situées en amont des premières a aussi été à l'origine du développement des « Chaebols », à l'exemple de Hyundai qui produit actuellement 10% des richesses nationales, Daewoo, Samsung...

Cette politique d'industrialisation basée sur de grands projets a consisté en la sélection des conglomérats privés chargés de leur exécution : L'appui de l'Etat s'est traduit par des mesures d'encouragement fiscal et financier : Le taux d'imposition des « Chaebols » dans l'industrie lourde était inférieur à 20% contre 50% pour les entreprises des industries légères⁶⁴. De même, une protection spécifique était accordée aux secteurs considérés comme prioritaires dans le cadre de la stratégie de promotion des exportations, par le biais de restrictions sévères à l'importation. En parallèle, l'Etat s'est attaché à renforcer les infrastructures éducatives en vue de la formation d'ingénieurs en priorité et ceci dans le prolongement des progrès réalisés dès les années 1950 en matière d'éducation et de formation. Le résultat de cette stratégie industrielle se traduit par la mutation de l'économie coréenne d'une économie à dominante agricole en une économie industrielle où la part des effectifs du secteur primaire ne représentait plus en 1976 que 26%⁶⁵.

2.2.2.1. L'économie sud coréenne contemporaine.

A partir de 1980, une 3^{ème} phase d'industrialisation basée sur les produits de haute technologie fut enclenchée. A titre illustratif, l'industrie électronique qui était cantonnée à l'assemblage des composants d'origine japonaise, se lança dans leur fabrication. La libéralisation du système financier en 1981-1982 accompagna cette évolution. Elle fut suivie en 1984 par la suppression de réglementations trop strictes et ceci en vue de s'adapter aux conditions de concurrence auxquelles doivent s'exposer les relations commerciales dans le cadre d'une économie tournée vers l'exportation. Dès 1980, les résultats du commerce extérieur ont dépassé ceux du marché national et cela grâce à la promotion des industries exportatrices à forte valeur ajoutée (industries de pointe) : automobiles, semi-

⁶⁴ J.Yoo « *The industrial policy of the 1970 and the evolution of the manufacturing sector in Korea* » KDI Working Paper n° 9017, octobre 1990.

⁶⁵J.Yoo, op.cit.

conducteurs, électronique. Ceci n'a pu être réalisé que grâce à un effort considérable en matière de R&D. Les années 1980 annoncent donc un revirement de l'attitude des Pouvoirs Publics vers moins d'interventionnisme. Priorité est accordée aux industries de haute technologie et de traitement de l'information, ce qui a permis à la Corée du Sud de se spécialiser dans des industries d'avant-garde tels les systèmes de communication et de la confirmer dans son avancée technologique.

Le début des années 1990 projette ce pays parmi les pays avancés. La suppression des institutions de planification telles l'«*Economic Planning Board*» (EPB) en 1994, suivie de l'ouverture des marchés intérieurs de l'agriculture, des finances et des services lui permettent d'adhérer dès 1995 à l'OMC et en 1996 à l'OCDE. Durant la première phase de lancement de la stratégie de promotion des exportations en 1991, l'insertion de l'économie sud-coréenne avait été réalisée grâce à la compétitivité-coût que permettaient les bas coûts de main-d'œuvre. En 1970 les coûts salariaux sud coréens ne représentaient que 5% des coûts salariaux américains⁶⁶. Ce différentiel salarial, source de compétitivité, sera cependant diminué à mesure de l'amélioration des conditions salariales en Corée du Sud, pour représenter, selon l'OCDE, à 50% en 1996.

Pour contrecarrer cette perte de compétitivité-coût couplée avec une ouverture quasi-totale aux marchés extérieurs, le pays s'oriente vers une compétitivité hors-coût, essentiellement centrée sur l'innovation. C'est aussi que durant cette période les dépenses en R&D ont atteint 2,8% du PIB et ont été essentiellement l'œuvre du secteur privé. Cependant le socle de cette stratégie basée sur l'innovation a été le fruit d'un développement de l'enseignement au niveau de tous les paliers. C'est ainsi qu'en 1996, le taux de scolarisation au niveau de l'enseignement supérieur a atteint 60,4% dépassant ainsi pour la même période, celui de la France (51%) et celui du Japon (40,5%), d'après les données de l'OCDE.

Cette stratégie a été caractérisée par une diversification industrielle orientée vers une spécialisation prioritaire dans les filières à forte valeur ajoutée. Ainsi, dans le domaine du textile, les activités à forte intensité de main-d'œuvre (couture,

⁶⁶ Heuriot A. & Rol S., 2001, « *L'Europe face à la concurrence asiatique* », ed l'Harmattan.

façonnage) ont été abandonnées au profit de la fabrication de fils et de tissus à plus forte valeur ajoutée. Grâce à cette stratégie de développement industriel par paliers et à long terme, fondamentalement axée sur le développement du capital humain, ce pays a pu réaliser l'une des croissances les plus accélérées et les plus régulières au monde. Quelques données significatives illustrent ce processus :

- Durant la période 1962 - 1996, le PNB par habitant a prix courants est passé de 87 à 10.076 \$ US⁶⁷.
- En 1996, le secteur primaire (Agriculture, pêche, forêts) n'occupait plus que 13,6% de la population active.
- Dans le domaine industriel, la part des « cols blancs » représentait 62,5% contre 23,9 de « cols bleus ».

Au terme de cette période, selon le rapport de l'OCDE de 1996 « La Corée du sud se classait à la fin du siècle juste après les six grands pays de l'OCDE »⁶⁸. Même avec quelques années de décalage, ce pays ne semble pas loin de réaliser cette précision. Cependant le processus de libéralisation financière trop rapide imposé par les USA⁶⁹, entraîna le pays lors de la crise financière de 1997 dans une situation de faillite qui n'altéra cependant pas la capacité productive du pays. La récession subie a pu être surmontée d'une part grâce à une forte concentration des importations et l'intervention financière du FMI pour 50 milliards de \$ US⁷⁰.

Simultanément, cette crise offrait une nouvelle opportunité pour intensifier les réformes structurelles qui s'imposaient à la lumière des nouveaux développements de la conjoncture mondiale et des contraintes imposés par les bailleurs de fonds (le FMI en particulier), en l'occurrence :

- Une plus grande discipline fiscale et monétaire par le triplement des taux d'intérêt, la compression des dépenses publiques et l'augmentation des impôts.
- Une plus grande ouverture des marchés financiers, notamment l'autorisation de participations majoritaires étrangères dans les entreprises coréennes, ainsi que des dispositions restrictives à l'exportation au vu de l'évolution

⁶⁷Banque Mondiale, 1997.

⁶⁸ OCDE, 1996, « *Etude économique de la Corée, 1996* », L'observateur OCDE .

⁶⁹ Stiglitz J., "What I learned at the world economic crisis ", The New Republic, 17 avril 2000.

⁷⁰OCDE, 2000, « *Etude économique de la Corée, 2000* », L'observateur OCDE.

importante des exportations et la compétitivité prix des produits Coréens étaient moins chers que leurs équivalents japonais (cas des voitures). Cela a suscité des réserves croissantes de la part des nations développées qui ont accusé la Corée du Sud de dumping, ce qui explique en partie une réorientation commerciale vers les PVD (Afrique, Moyen-Orient) dans les domaines de fourniture d'usines « clés en main » et des grands travaux (routes, barrages) en plus des exportations plus « traditionnelles » (automobiles, électronique...).

- La mise en place d'une nouvelle législation bancaire.

Le rôle prédominant des Pouvoirs Publics dans le pilotage de l'économie nationale est ainsi de facto remis en cause, notamment celui du MOFE (Ministère de l'Economie et des Finances) qui en représentait depuis 1993 le centre névralgique.

Cette remise en cause du rôle parfois hégémonique de l'Etat (en raison de relations occultes entre la sphère politique et les grandes Entreprises privées), s'est traduite entre autres par un accroissement des contraintes réglementaires, une plus grande parcimonie en matière de financement bancaire, ainsi que l'obligation d'une plus grande transparence comptable et une tentative d'éclatement des grands groupes « Chaebols » dans le but d'améliorer la gouvernance d'entreprise.

Ainsi donc, le socle de développement coréen qui a permis la mise en place de pôles d'excellence demeure dans nul doute le rôle de l'éducation (notamment l'enseignement supérieur orienté en priorité vers les Sciences expérimentales). En 2002, le budget destiné à l'enseignement représentait 17,4% du Budget de l'Etat.

Au niveau de l'enseignement supérieur, priorité est accordée aux domaines de l'ingénierie (32% des étudiants), en relation étroite avec les services de R&D des grandes entreprises, devenant ainsi les moteurs de la recherche « high-tech »⁷¹.

Cet effort se traduit aussi au niveau du budget R&D qui représentait en 2000, 2,68% du PIB Coréen. Ce taux reflète par ailleurs le degré d'implication des entreprises privées dans la volonté d'innovation. En effet, pour sa plus grande part, l'effort en matière de R&D est le fait du Secteur privé. L'Etat, par ailleurs, finance en grande partie (jusqu'à 70% à concurrence de 80.000 €) les projets

⁷¹ Rapport Sénat Français, 2004, « *La singularité Coréenne* ».

innovants des PME. Même les collectivités locales contribuent à cet effort en subventionnant la recherche au niveau des universités et des centres de Recherche des PME. Autre illustration de cet effort collectif ; la part des chercheurs dans la population active sud-coréenne était de l'ordre de 5‰ en 2004⁷². D'autres mesures spécifiques d'aide à la R&D des PME s'ajoutent aux précédentes :

- Réduction d'impôts de 15% pour les dépenses R&D et 7% pour les acquisitions de nouvelles technologies.

- Soutien à la création des « Start-up » (petites entreprises innovantes) par la réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés durant les 2 premières années cumulée avec des exonérations de certaines taxes.
- Subventions inconditionnelles pour les investisseurs étrangers dans les PME coréennes.

En résumé, la réussite coréenne a été rendue possible au départ grâce à une conjonction de facteurs :

- Le contexte mondial caractérisé par la forte croissance en Europe et au Japon (les « 30 glorieuses ») ainsi que par une aide conséquente des USA (pour des objectifs idéologiques stratégiques).
- Le dirigisme étatique éclairé caractérisé par une démarche cohérente et progressive : Protectionnisme très important permettant ouverture progressive sur l'extérieur.
- La priorité absolue accordée au développement du facteur humain et aux nouvelles technologies, ce qui a permis à ce pays « *de jouir du statut de pays le plus connecté au monde ... En 2003, 94 % des internautes coréens disposaient de connections haut débit à leur domicile, alors qu'aux Etats-Unis le taux n'était que de 18 %, en Suède 23 %, au Japon 27 %* »⁷³

Cette démarche n'a cependant été rendue possible qu'au prix d'un coût social élevé : pénibilité des conditions de travail, faible niveaux de salaires, grandes restrictions en matière de libertés individuelles et publiques et ce n'est qu'à la fin

⁷² Ministry of Science and Technology cité in « Repères sur l'innovation en Corée », ANRT, mars 2004.

⁷³ Milelli C, 2003, « La Corée du Sud, nouveau modèle de la « nouvelle économie » ? » Les Etudes du CERI - n° 98 - septembre, p.3.

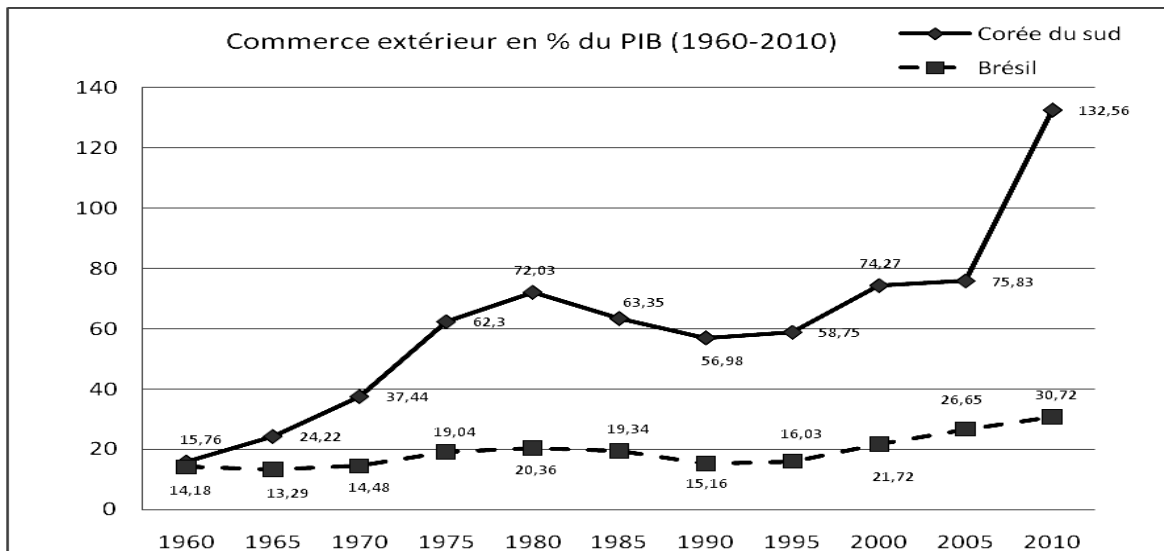
des années 1990 que la Corée a commencée à se démocratiser. Enfin pour reprendre le mot de D. North (Prix Nobel 1993, courant institutionnaliste) l'exemple sud-coréen semble se résumer en un seul mot : volonté.

2.2.3 Approche comparative et enseignements

Les expériences sud-coréenne et brésilienne sont d'autant plus riches en enseignements en matière de choix stratégiques qu'elles représentent à plusieurs égards des situations extrêmes :

- D'une part la Corée du sud qui malgré sa pauvreté en richesses naturelles, un marché domestique limité, a pu se hausser au niveau des pays les plus développés en l'espace d'un demi-siècle en misant essentiellement sur le développement du capital humain : une priorité absolue accordée à l'éducation et à la formation tout au long de cette période.
- Après une expérience ISI très limitée dans le temps 1953-1961, la Corée s'est pleinement engagée depuis dans une stratégie de promotion des expériences en adoptant une démarche dite de remontée des filières.
- D'autre part, le Brésil, un pays immense géographiquement, très riche en ressources naturelles diverses et disposant d'un marché domestique important (195 millions d'habitants) ; en termes de stratégie de croissance, son expérience ISI a débuté à la fin du 19^{ème} siècle et n'a pas pris réellement fin qu'à l'orée des années 1990 pour être progressivement orientée vers une économie libérale fondée sur la promotion des exportations. Comme le reflète le graphique comparatif qui suit (graphique 2.2) la tendance à l'ouverture aux échanges extérieurs a été beaucoup plus prononcée et plus soutenue pour ce qui est de la Corée et reflète clairement son option résolument libérale dès le début des années 1960.

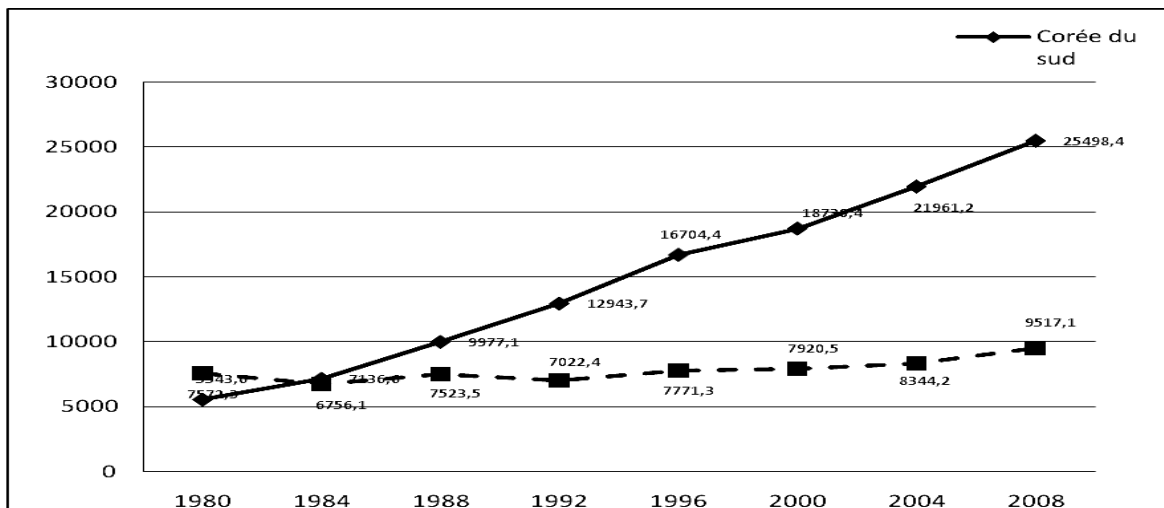
Graphique 2.2 : Commerce extérieur en % du PIB (1960-2010).



Source : Perspective Monde, Université de Sherbrooke, Canada.

L'évolution du PIB/Habitant des 2 pays sur la période 1980-2008 illustre de manière significative les niveaux de performance de ces pays. L'utilisation du PIB/Habitants en PPA et à \$ constant permet une appréciation plus objective, d'autant que la non comptabilisation des variations erratiques de la monnaie brésilienne (hyperinflation de 1980 à 1994) aurait faussé toute comparaison.

Graphique 2.3 : Evolution comparée PIB/Habitant en ppa et à \$ constant (1980-2008).



Source : Perspective Monde, Université de Sherbrooke, Canada.

Il ressort clairement de cette évolution comparative, ce qui par ailleurs a déjà été souligné, une différence importante en termes de performances économiques. Au-delà de toute autre considération, la prééminence de

L'expérience coréenne repose sur un facteur essentiel : l'innovation technologique qui est la résultante des efforts de ce pays en matière d'éducation et de formation. A la fin de la guerre de Corée (1953) et 5 années après sa création en tant qu'Etat indépendant (1948), la Corée du Sud figurait parmi les pays à bas revenu. En 1980, elle était considérée comme appartenant à la catégorie des pays à revenu moyen et en 1996 elle adhère à l'OCDE⁷⁴ (club des pays les plus riches). Ce qui reflète de façon éclatante le niveau de développement résultant d'un rythme de croissance exceptionnel et soutenu, en même temps que se creusait en sa faveur le gap la séparant des « BIC » (Brésil, Inde, Chine) considérés comme puissances émergentes.

Depuis les années 1980, de nombreux PVD ont libéralisé leurs économies et se sont orientés vers des politiques d'intégration au marché mondial dans le but est leur croissance économique, mais très peu ont réussi à diminuer le gap les séparant des nations développées malgré les assertions théoriques de la vision néoclassique qui stipule que l'augmentation du niveau de concurrence à travers la libéralisation encourage l'innovation, source d'amélioration de la productivité et donc d'amélioration de la compétitivité internationale.

Des études empiriques ont permis effectivement de valider l'argument que l'amélioration de la productivité permet de constituer à l'amélioration de la croissance économique globale jusqu'à 50%⁷⁵. Elles suggèrent également que l'augmentation de la productivité est générée par l'innovation. Il n'est par contre pas prouvé que la libéralisation nourrisse l'innovation. Dans de nombreux cas de PVD, la libéralisation du commerce n'a pas résulté en gain de productivité générée par l'innovation. Pour Aghion et al⁷⁶, la concurrence peut avoir des effets variables sur la productivité. Elle ne bénéficie pas de la même façon à toutes les entreprises. Les entreprises évoluées technologiquement et donc près des entreprises de pointe sur le plan technologique se situent près de la « frontière technologique »

⁷⁴ OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.

⁷⁵ Loazza N. & al, 2005, « *Economic growth in Latin America and the Carribean: stylised facts, explanations and forecasts* », World Bank.

⁷⁶ Aghion P. et al, may 2005, « *Competition and Innovation: an inverted U relationship* », Quarterly Journal of Economics, vol 120, n° 2.

(technologie la plus avancée), ce qui rend à même d'innover et de devenir plus compétitives et de bénéficier ainsi des gains de productivité, alors que les entreprises qui se situent loin de la frontière technologique risquent d'être victimes de la concurrence.

Dans cette optique de performance en termes de gains de productivité qui est à l'origine d'avantages concurrentiels, la stratégie orientée vers le marché domestique (import-substitution) a-t-elle pénalisé pour autant l'augmentation de la productivité ?

Dans ce sens, trois paramètres peuvent être cités :

- La productivité du travail.
- L'avantage comparatif révélé (ACR).
- La capacité à exporter des produits industriels plus sophistiqués, similaires à ceux fabriqués par les pays les plus avancés (pays de l'OCDE).

En relation avec la présente approche comparative entre le Brésil et la Corée du Sud, l'approche néo-schumpétérienne développée dans les travaux de Aghion et al fournit les bases théoriques permettant d'expliquer les raisons du décalage existant entre certaines industries du Brésil et des industries coréennes similaires si l'on considère que pour les industries en question, la Corée représente la référence technologique (frontière technologique) et qu'elle serve en conséquence de « benchmark » en raison de sa productivité (main-d'œuvre entre autres).

On constate que sur 30 industries considérées, seules 8 industries brésiliennes atteignent l'intervalle de 80 à 100% de la frontière technologique.

Par ailleurs, quel que soit le niveau de concurrence, si une activité industrielle se situe très en-deçà de la frontière technologique, elle n'est pas en mesure de d'innover et de devenir concurrentielle. Cependant si des mesures d'encouragement permettent de raccourcir le gap par rapport à la frontière technologique sont mises en œuvre, il est possible d'augmenter la productivité, ce qui engendrerait une amélioration de la compétitivité⁷⁷.

⁷⁷Aghion P. et al, 2006, « *The effects of entry on incumbent innovation and productivity* », National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 12027.

Dans le cas où une firme étrangère qui est supposée représenter la frontière technologique, pénètre un marché et se trouve en concurrence avec une entreprise locale ayant un niveau de productivité inférieur, elle acquiert une position dominante pour les produits qu'elle fabrique. Par contre cette firme ne pénétrera jamais un marché dans le cas où une entreprise locale aura atteint la frontière technologique⁷⁸. En outre, d'après les travaux de Aghion et Griffith⁷⁹ qui se fondent sur le modèle schumpétérien, chaque nouvelle innovation annule l'effet de rente monopolistique détenue par l'entreprise innovatrice précédente.

Sur la base de ces hypothèses, la comparaison au plan de l'innovation entre le Brésil et la Corée permet de constater que le décalage n'a cessé de croître en faveur de la Corée, sachant qu'au début des années 1980 des niveaux de productivité pour de nombreuses industries brésiliennes étaient proches de ceux de la Corée.

Si cette détérioration est à attribuer en partie à l'instabilité macro-économique du Brésil ainsi qu'à l'absence d'une saine concurrence, elle est aussi et surtout le résultat de l'effort de la Corée en matière d'éducation et de formation, effort enclenché dès le début des années 1950. Cet effort a été la source principale d'amélioration de la productivité de sa main-d'œuvre.

Les dépenses coréennes en matière de R&D se situent actuellement à 3,2% du PIB⁸⁰ soit l'un des taux les plus élevés au monde. Dans ce contexte, les principales caractéristiques des bases de l'innovation en Corée sont selon un rapport de L'OCDE⁸¹ :

- L'éducation de masse qui a permis d'élever la Corée du Sud au 1^{er} rang des pays de l'OCDE grâce à un taux de 97% de la tranche d'âge des 25-34 ans qui ont achevé des études secondaires.
- Le pays ayant le taux le plus fort pour ce qui est du nombre de diplômés dans les domaines scientifiques, parmi les pays de l'OCDE : plus de 25% contre une moyenne de 11,9% pour les pays de l'OCDE.

⁷⁸Acemoglu D. & al, 2006, « *Distance to frontier, selection and economic growth* », Journal of the European Economic Association.

⁷⁹Aghion P. et Griffith R., 2008, « *Competition and growth: Reconciling Theory and Evidence* », The MIT.

⁸⁰ OCDE, 2008, « *Science, Technologie et Industries : Perspectives de l'OCDE 2008* ».

⁸¹ OCDE, 2008, « *Education at a glance* ».

Il y a lieu de remarquer à ce propos, la spécialisation orientée vers les filières scientifiques et techniques avec une nette préférence accordée à la recherche expérimentale axée sur les nouvelles technologies : biotechnologies, technologies de la communication, nanotechnologie, robotique, au détriment de la recherche fondamentale.

Le différentiel existant entre la Corée et le Brésil en matière de R&D explique pour une large part le décalage entre ces deux pays en matière de performances relatives à l'exportation. En effet, en termes d'intensité de R&D, les dépenses y relatives ne représentaient en 2006 que 1,02% du PIB brésilien⁸².

En reprenant les mêmes caractéristiques citées dans l'exemple coréen pour ce qui est de l'éducation et de la formation⁸³.

- Seuls 8% de la tranche d'âge 25-34 ans ont ainsi une formation supérieure, au Brésil. Parmi eux seuls 13% se sont spécialisés dans les domaines scientifiques.

- L'implication du secteur privé en matière de R&D est beaucoup moins importante. Le financement des activités de R&D est réalisé majoritairement par des fonds publics (55% du total des investissements R&D)⁸⁴, ce qui explique en partie la position du Brésil en termes de gap par rapport à la frontière technologique occupée par la Corée dans de nombreuses activités de pointe.

Cependant avec la prise de conscience récente des obstacles à l'innovation, (facteur clé de la compétitivité en matière de haute technologie) que sont l'éducation et la formation et du retard accumulé dans ce domaine, et en vue de résorber la pénurie en main-d'œuvre qualifiée, les Pouvoirs Publics brésiliens semblent s'aligner sur les normes des pays les plus avancés. La loi sur l'innovation adoptée en 2006 semble confirmer cela.

- La réorientation tardive vers les secteurs stratégiques en matière de R&D à l'image de la démarche coréenne.

⁸²OCDE, 2008, op.cit.

⁸³OCDE, 2008, op.cit.

⁸⁴ World Bank, 2007, « *Brazil: Knowledge and Innovation for Competitiveness* ».

Conclusion du 2^{ème} Chapitre

Pour les divers arguments évoqués, il semble que la stratégie de promotion d'exportation industrielle est plus favorable à la croissance économique en comparaison avec la stratégie d'import- substitution.

Nous remarquerons cependant qu'à travers les deux exemples étudiés (Corée, Brésil) ces pays ont opté dans une première phase de leur développement industriel par la stratégie ISI, l'expérience coréenne ayant été de plus courte durée. Même si la conjoncture mondiale a beaucoup évolué depuis, l'option d'une technologie ISI s'avère indispensable pour la mise en place d'une base industrielle permettant d'évoluer vers des niveaux d'industrialisation supérieurs. Ceci s'applique en particulier pour les pays pourvus en ressources naturelles.

Le rôle des IDE s'est avéré crucial surtout dans le cas de la Corée dans la mesure où ils ont permis de lever la contrainte financière mais ils ont pu aussi et surtout être un facteur décisif de diffusion de savoir-faire et de transfert technologique. De façon plus générale, ce rôle ne peut être positif que pour peu qu'il s'insère dans le cadre d'une stratégie globale de développement du pays concerné, mais aussi et surtout à condition que l'Etat hôte ait les moyens de « baliser », de contrôler et de maîtriser les ambitions pouvant être prédatrices et les objectifs stratégiques souvent antagoniques à ceux du pays hôte, de firmes dont les capacités en termes d'organisation et d'influence dépassent dans plusieurs cas celles des pays.

Le cas de la Corée du sud paraît difficilement généralisable à d'autres pays dans la mesure où ce pays a bénéficié de circonstances géopolitiques exceptionnelles lui ayant permis de bénéficier de soutiens déterminants de la part des USA et des organisations internationales (BM, FMI) ainsi que de conditions culturelles peu généralisables.

Le Brésil quant à lui a expérimenté durant de nombreuses décades, et ce jusqu'au début des années 90, la stratégie ISI, couplée à une démarche d'ouverture partielle, en particulier à partir des années 1970. La franche réorientation de sa stratégie vers une option de promotion des exportations n'a réellement eu lieu qu'à partir de la mise en place du « Plan Real » (1994).

La principale caractéristique de ce pays est que, malgré ses grandes potentialités en matière de dotation en ressources naturelles, de la disponibilité de main-d'œuvre et de l'importance de son marché intérieur (une population de 195 millions d'habitants en 2010 et une superficie de 8.547.877 km², soit le pays le plus vaste et le plus peuplé d'Amérique Latine), sa réussite n'a pas été aussi spectaculaire que celle de la Corée, en termes de croissance et de développement économique malgré les larges atouts dont il dispose.

L'une des faiblesses du cas brésilien réside dans le peu d'importance accordée jusque dans les années 90, au développement humain en matière d'éducation et de formation, ce qui explique en grande partie le différentiel en termes de performances qui le sépare de la Corée. Les années 2000 (notamment la loi sur l'innovation de 2006) annoncent cependant un plus grand dynamisme en matière d'amélioration de la qualification de la main-d'œuvre, ce qui permettrait au Brésil de se hisser davantage au niveau des plus grandes puissances économiques au vu de ses immenses potentialités.

CHAPITRE III

MONDIALISATION : ENJEUX ET CONSEQUENCES

Introduction

La maîtrise de la mondialisation de l'économie constitue à l'évidence l'enjeu majeur des relations économiques internationales du début de ce siècle :

« Nos sociétés ne sont pas postindustrielles, mais elles sont déjà postnationales ; nous n'avons pas fini d'en mesurer toutes les conséquences »⁸⁵.

D'utilisation récente, le concept de mondialisation a été popularisé par Theodore Levitt (1983)⁸⁶ et Kenichi Ohmae (1985) qui, dans son ouvrage « La Triade », fait référence à la mondialisation en tant que phénomène beaucoup plus ancien. La première vague de la mondialisation remonterait pour certains auteurs⁸⁷ à la période 1870-1914 alors que pour d'autres elle est à situer au début de l'ère capitaliste (F.Braudel, cité plus bas).

Ce phénomène fait l'objet de profondes controverses tant au niveau de la perception populaire qu'au niveau de son appréhension théorique qui est caractérisée par une diversité d'approches. Deux aspects de la mondialisation qui, bien que liés entre eux, dominent les débats même s'ils relèvent de domaines différents, à savoir l'aspect économique et celui de la culture. On peut en effet observer l'émergence d'une culture mondialisée dominée par l'hégémonie de la culture américaine qui est précisément la conséquence de son emprise économique. Le phénomène de mondialisation pourrait ainsi être défini comme étant un « processus d'accélération et d'intensification, depuis les années 80, des flux transfrontaliers de biens, de services, de capitaux, d'investissements, d'hommes, d'idées, d'informations, et corrélativement, de l'accroissement de l'interdépendance des sociétés »⁸⁸. Du fait de la trop grande diversité d'aspects que ce terme recouvre, il n'en sera essentiellement retenu, dans le présent cadre de travail, que l'aspect économique.

⁸⁵ Veltz P., 2005, entretien du 03/03 au journal « Libération », 3 septembre 2005.

⁸⁶ Levitt.T., 1983, « Globalization of markets », Harvard Business Review.

⁸⁷ Suzanne Berger, 2003, « Notre première mondialisation. Leçon d'un échec oublié », in « Revue de Presse », Institut des Relations Internationales Stratégiques(IRIS), printemps 2004.

⁸⁸ Ouvrage collectif La documentation française, « La France face à la mondialisation », Problèmes économiques et sociaux, n° 920, janvier 2006.

La forte croissance des échanges commerciaux qui a accompagné la période de l'après-guerre (2^{ème} GM) et qui a été bien supérieure à la croissance de la production mondiale en illustre l'ampleur (voir graphique 2.1).

La mondialisation économique sera abordée sous l'angle théorique et historique de même que seront abordés les mécanismes par lesquels elle a révolutionné les rapports économiques, entre autres conséquences, à l'échelle planétaire, à un point tel qu'elle est devenue «*une aventure obligée* ».

3.1. Approche globale

Source de débats doctrinaux conflictuels souvent emprunts de confusions et de critiques acerbes, elle suscite des réactions diverses et des sentiments contradictoires devenant de ce fait « *la meilleure et la pire des choses.* »⁸⁹

Au plan théorique, l'internationalisation des processus productifs a été considérée comme étant la première étape de la mondialisation économique dans la mesure où l'intégration économique « *va au-delà de l'internationalisation des échanges de marchandises, de services ou de capitaux, et se caractérise par une mobilité parfaite des capitaux et par une concurrence accrue entre les firmes et les nations* »⁹⁰.

L'internationalisation financière du début des années 70 constitue le début de la phase historique la plus récente du développement de la mondialisation contemporaine. Faisant certainement référence à une nouvelle étape de la mondialisation suite à la dérégulation financière initiée par les USA au début des années 70, B. Maris estime quant à lui que « *le coup d'envoi de la mondialisation est la décision de Nixon, en 1969, de laisser flotter le dollar, puis sa dévaluation en 1971 et, enfin, la reconnaissance de sa désindexation de l'or par tous les pays riches à la Jamaïque en 1976. Les marchés monétaires libérés ont à leur tour libéré les marchés des capitaux et provoqué, partout dans le monde, la flexibilisation du travail. La mondialisation est tout simplement la désintégration de l'État-providence dans les pays riches.* »⁹¹.

Il est vrai que la libération des mouvements de capitaux qui s'en est suivie a conféré une toute autre dimension au phénomène de la mondialisation. Les

⁸⁹ Le Cacheux J., 2002, « *La mondialisation économique et financière, de quelques idées, poncifs et fausses vérités* », Revue de l'OFCE, mars.

⁹⁰ Capul J.Y., Garnier O., *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales*, ed Hatier, 1999.

⁹¹ Maris B., 2004, « *Antimanuel d'économie* », ed. Bréal, tome 1, p.158.

apports de la théorie classique et plus particulièrement ceux d'Adam Smith (théorie des avantages absolus) et de Ricardo (théorie des avantages comparatifs) constituent en fait les premiers jalons théoriques de la mondialisation dans la mesure où ils intègrent déjà un concept précurseur, celui de la spécialisation internationale et du libre-échange, considérés comme étant les fondamentaux préalables au rôle positif du commerce extérieur en tant que moteur de croissance. Toutefois, le phénomène de mondialisation peut être situé historiquement bien antérieurement en tant que phénomène séculaire. Pour l'historien français F. Braudel, « *le mode de production capitaliste tendait à créer un « monde entier » où les différents centres d'excellence étaient amenés à se déplacer, autour du monde vénitien à la fin du XIV^e siècle, autour d'Anvers et d'Amsterdam au XVI^e siècle. À un monde immobile et cloisonné, succède un déséquilibre dynamique qui condamne certains empires et en consacre d'autres* »⁹².

Historiquement, la mondialisation apparaît ainsi comme un phénomène cyclique mais évolutif. L'ampleur planétaire de ses récents développements au vu de l'avènement des NTIC en particulier, en bouleverse l'évolution. La fin de la 2^{ème} GM a constitué le point de départ d'une nouvelle étape annonciatrice de ces profonds bouleversements en raison de la montée des nationalismes en Afrique, Asie et Amérique latine (période de décolonisation), de la bipolarisation du monde en deux superpuissances après la Deuxième Guerre mondiale, et marquée essentiellement par la domination américaine sur l'économie mondiale, ainsi que par l'influence d'un « bloc socialiste » rival en Asie, en Europe de l'Est, en Chine ainsi que dans d'autres régions du monde.

La dimension historique est nécessaire pour une appréhension plus objective ainsi qu'une meilleure compréhension d'un tel phénomène. À l'internationalisation des échanges caractérisée par l'accroissement du volume des biens et des services échangés, s'est rajoutée l'internationalisation de la production. Pour la première fois dans l'histoire économique, l'internationalisation des processus de production annonce les débuts de la mondialisation sous sa forme contemporaine

⁹² Braudel F. 1967, « *Civilisation matérielle, économie et capitalisme (XV^e- XVIII^e siècle)* », in « Les Cahiers du CEMS Air3 » n° 24, avril 2008, p.6.

généralisant une interdépendance croissante des économies et un développement des relations économiques entre différentes nations. Ce ne sont plus les seuls produits qui s'échangent, mais aussi les processus de production et les capitaux.

Durant les années 70, on observe par ailleurs une multiplication des mouvements de capitaux en quête de placements rémunérateurs ainsi qu'un essor des firmes multinationales bancaires et financières.

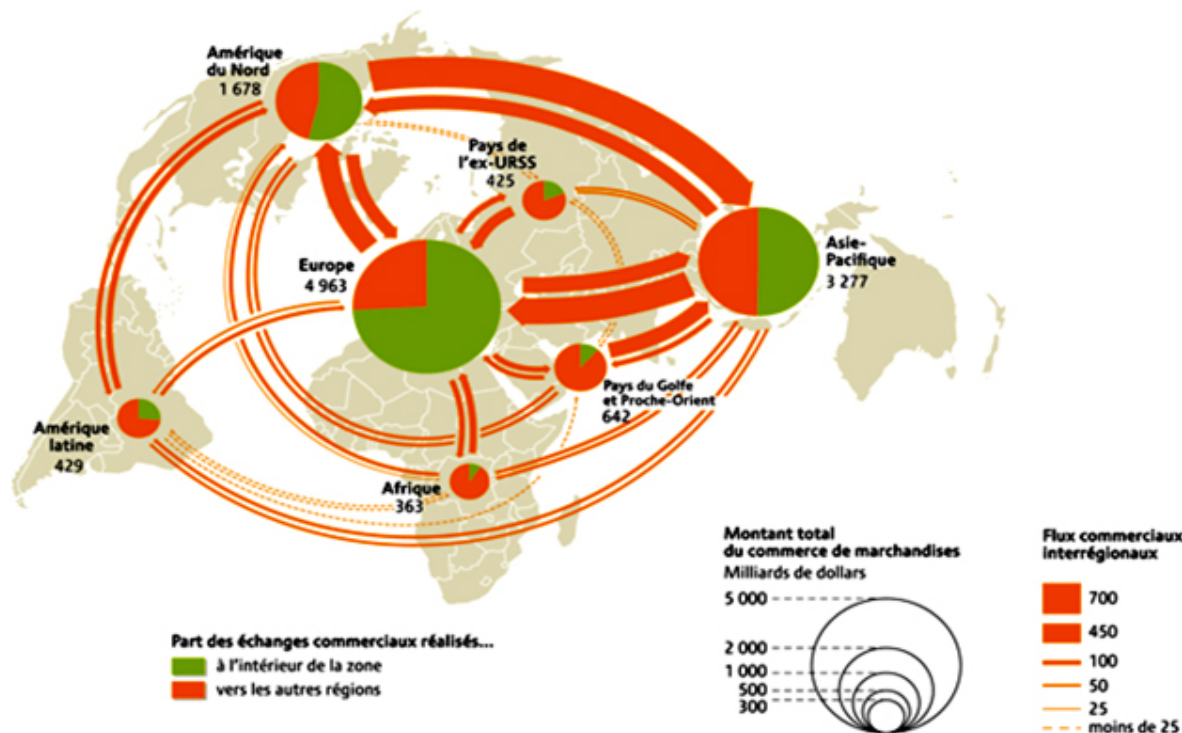
A partir de 1990 l'économie mondiale connaît une nouvelle phase de son développement avec la conjugaison de plusieurs phénomènes. Le développement des moyens modernes de communication et les nouvelles capacités qu'ils offrent permettent le mouvement d'unification et d'uniformisation actuel. La mondialisation des capitaux durant les années 1990, encouragée par les institutions financières internationales telles que le FMI, la Banque Mondiale (Consensus de Washington, 1989), les différentes autres décisions politiques allant dans le sens de la déréglementation croissante des marchés de capitaux et de libéralisation des échanges ainsi que la disparition du bloc communiste, ont été les vecteurs d'un bouleversement radical des relations économiques internationales et généré de nouveaux équilibres mondiaux.

De plus, la nécessaire reconfiguration des stratégies d'entreprises que requiert ce nouvel « ordre mondial », oblige les entreprises à mener des stratégies mondiales, et non plus locales ou régionales, avec de nouvelles logiques de compétitivité et de différenciation de leurs produits. Pour preuve, le commerce dit « intra - branche » connaît un fort développement au détriment du traditionnel commerce « inter - branches », chaque pays n'étant plus seulement soit exportateur soit importateur d'un type de produits. Il devient nécessaire de développer des spécificités de plus en plus poussées afin de satisfaire les consommateurs dans leur goût pour la différence. Par ailleurs, les conjonctures et les politiques économiques sont de plus en plus interdépendantes, tout comme est révélée la fragilité des systèmes de gouvernance dans la mesure où la mondialisation fait craindre de nouvelles menaces qui concernent non seulement l'emploi, mais aussi et surtout la souveraineté économique des Etats dont la marge de manœuvre se réduit.

La mondialisation économique actuelle revêt aussi d'autres aspects majeurs : l'importance du commerce régional (figure 3.1), l'essor des investissements directs ainsi que les investissements de portefeuille qui figurent parmi ses principaux instruments. En outre, du fait du développement des firmes multinationales, une part croissante des échanges internationaux généralement estimée à plus du tiers revêt la forme d'un commerce intra-firme (commerce dit « captif »). Ce type de commerce correspond à des échanges entre la maison-mère et ses filiales ou entre filiales d'une même firme et obéit à des règles différentes de celles régissant les transactions commerciales classiques. Les prix ne résultent pas de la confrontation de l'offre et de la demande mais de calculs d'optimisation en fonction des objectifs de la maison-mère et sont appelés prix de transfert ou prix de cession intra-firme.

La figure suivante (fig. 3.1) illustre les mutations profondes engendrées par l'accélération du processus de mondialisation à travers l'évolution des flux commerciaux internationaux et permet d'apprécier la recomposition du paysage économique mondial à travers la tripolarité dominante et de plus en plus marquée du commerce international : Europe-Asie-Amérique du Nord.

Figure 3.1 : Flux mondiaux (Données 2007).



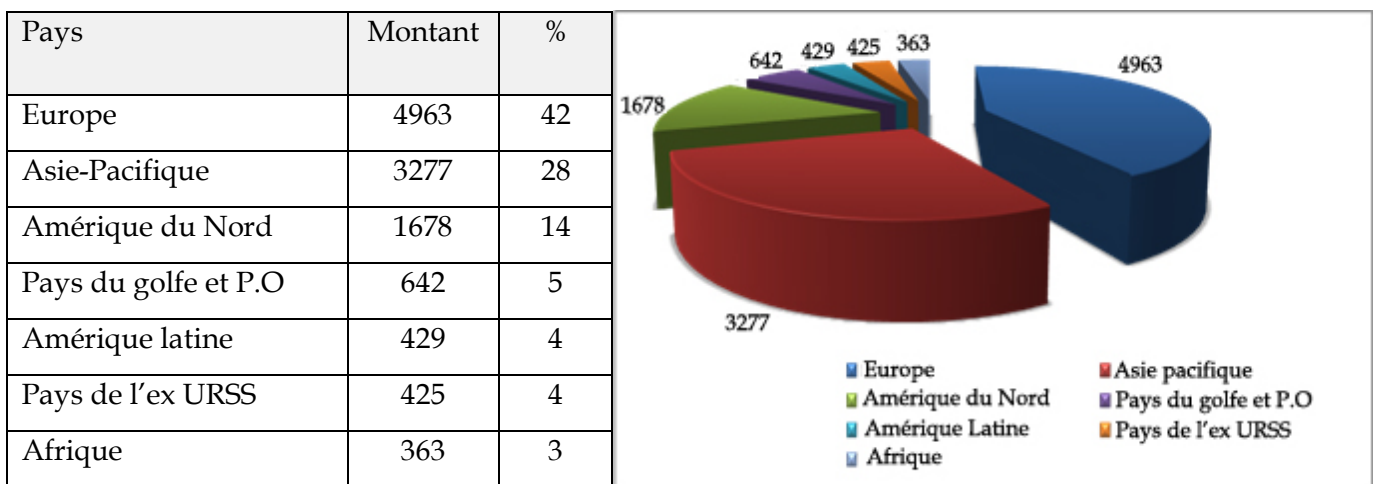
Source : OMC 2008

Il ressort de cette illustration les constatations suivantes :

- La prédominance du volume du commerce européen qui représente la plus grande part du commerce mondial.
- L'importance croissante de la région Asie -Pacifique particulièrement en raison du poids commercial de la Chine (3^{ème} exportateur mondial en 2007) et qui est en passe de devenir le 1^{er} exportateur mondial de marchandises. En 2007, le montant total du commerce de marchandises de la Chine dépassait plus de 2.000 milliards US \$⁹³.
- La part du commerce européen intra-zone qui représente près des ¾ du total du volume commercial européen principalement en raison du commerce européen intra-firme.
- L'importance des flux commerciaux entre les zones Amérique du Nord et Asie-Pacifique.
- La participation marginale du continent africain.

Le graphique suivant précise ce constat :

Graphique 3.2 : Répartition par zone géographique du commerce mondial de marchandises (en milliards de \$US).



Source : Données figure 3.1.

⁹³ Chinese Media Section, 01/10/2009.

3.2. L'importance des Firmes Multinationales (FMN) dans le processus d'internationalisation.

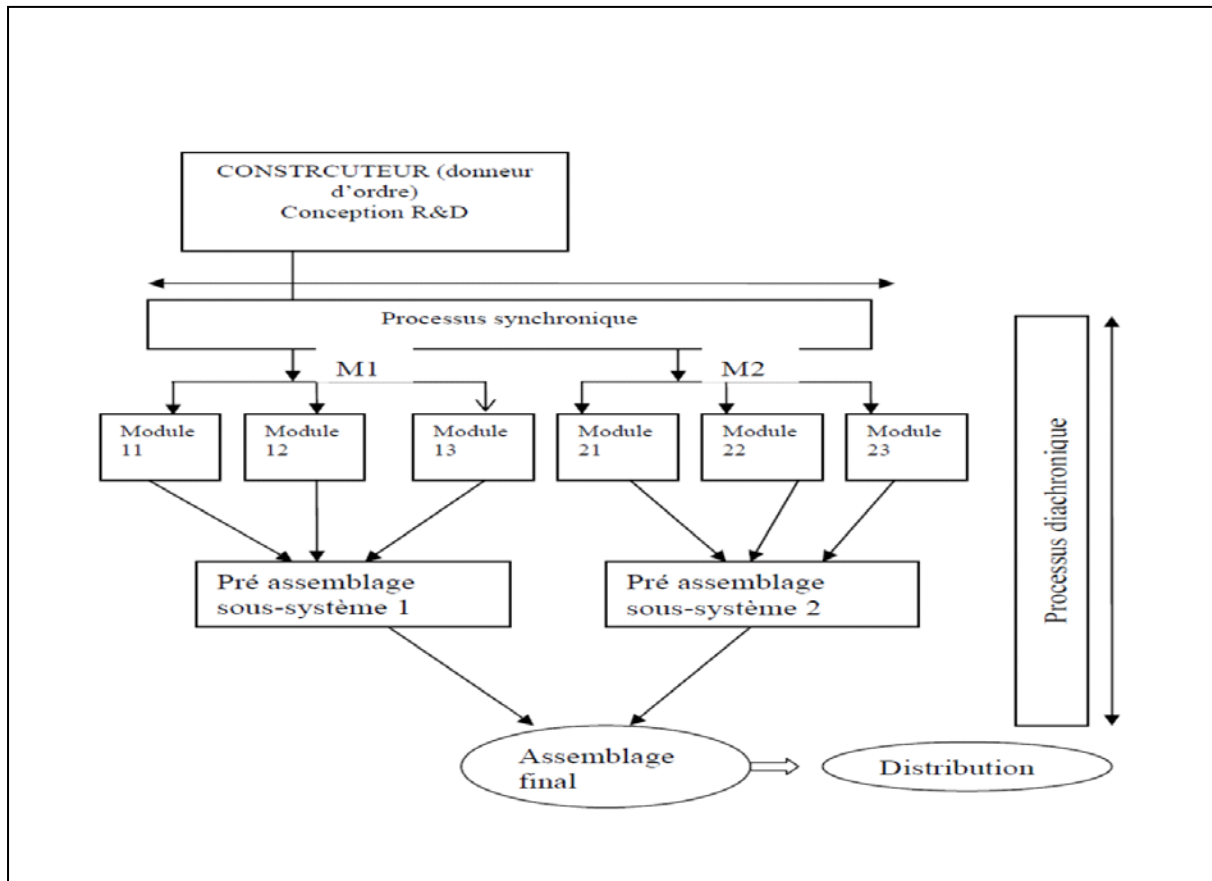
Si le commerce international a augmenté plus vite que la croissance mondiale, la progression du volume d'activité des FMN a été encore plus rapide : « *Commerce international et production des multinationales à l'étranger doivent être soigneusement distingués. Les échanges mondiaux progressent plus vite que la production mondiale mais la production à l'étranger augmente à son tour plus vite que ces échanges* »⁹⁴. Cette progression s'explique par différentes raisons dont :

✓ La fragmentation ou la décomposition des processus productifs (DIPP) permise par l'automatisation et la robotisation des chaînes de production : Le montage ou l'assemblage de plusieurs éléments modulables donne le produit final.

Cette production modulaire existe dans de nombreux secteurs industriels : industrie automobile, informatique, électronique, textile... L'exemple de l'industrie automobile tel qu'illustré dans le schéma suivant, en fournit un exemple typique:

⁹⁴ Fontagné L., 2002, « *Commerce international* », Cours, édition électronique.

Figure 3.2 : La logique technique de fragmentation du processus de production : l'exemple de l'automobile.



Source : Moati P. & El Mouhoub M., 2008, « Décomposition internationale des processus productifs, polarisations et division cognitive du travail », Revue d'Economie Politique décembre 2005.

La fragmentation verticale de la production permet une délocalisation ou une dispersion géographique des activités, encouragée en cela par la baisse des coûts de transaction du fait de la baisse des coûts de transport et du desserrement des contraintes liées à l'interdépendance inhérente à la dispersion géographique des activités : droits de douane, différents types de contrôles aux frontières et autres problèmes de coordination internationale.

- ✓ L'importance croissante de la nature cognitive du facteur travail en tant qu'il incorpore un fort degré de technicité du fait de l'évolution technologique née d'un effort soutenu à l'innovation et d'une priorisation de l'innovation en tant que facteur de compétitivité privilégié résultant d'une forte augmentation des dépenses en matière d'éducation et de R&D.

- ✓ La généralisation des NTIC qui constitue le vecteur permettant la diffusion en temps réel et à moindre coût de l'information nécessaire à la coordination intra-firme des différentes actions.

L'explication théorique telle que formulée par les théories classique et néoclassique n'est plus simplement le fait d'avantages comparatifs mais résulte de cette modularisation du processus productif motivée par la stratégie d'optimisation des coûts qu'adoptent les FMN. En effet il ne s'agit plus de la recherche de la minimisation des coûts telle que consacrée dans les approches de la théorie classique de la firme mais d'une stratégie d'optimisation des coûts étant donné la prépondérance de l'élément cognitif qui consiste à proposer le plus haut niveau de maîtrise des connaissances et de se maintenir en permanence à la frontière technologique. Ce nouvel éclairage de la spécialisation internationale où les FMN jouent un rôle majeur mais non exclusif (du fait du rôle des autres acteurs que sont les Etats), est rapporté dans les travaux de B.L. Duchêne (1982) et ultérieurement par L. Fontagné⁹⁵. Il y est relevé l'existence d'un gain à l'échange international provenant de la délocalisation des processus productifs.

Les activités induites d'importation de produits intermédiaires et de leur réimportation afin de les intégrer dans le produit final explique pour une large part l'importance grandissante du commerce intra-firme constaté. Cette interconnexion des différentes structures de production géographiquement dispersées se réalise soit sous la forme d'investissements extraterritoriaux (par rapport à la nationalité d'origine de la maison-mère), soit sous d'autres formes : sous-traitance, partenariat (joint-venture), acquisition ou création d'entreprises dans les pays récipiendaires d'IDE (ce qui explique par ailleurs la profusion de ce genre d'actions). Ce phénomène de mondialisation accompagne, en même temps qu'il renforce le courant d'échanges entre les différentes zones géographiques dominantes dans les flux mondiaux actuels : La Triade Europe, Asie (le Japon et la Corée du Sud)⁹⁶, et l'Amérique du Nord (figure 3.1).

⁹⁵ cités par Moati P. & El Mouhoud M., 2008, *ibid.*

⁹⁶ Lors de ses premières utilisations à partir de 1985 par Kenichi Ohmae, le terme « triade » ne concernait que le Japon en tant que pays riche représentant l'Asie, avant que la Corée du Sud n'intègre l'OCDE en 1996.

Cette polarisation des échanges résulte dans certains de ses aspects (en matière de recherche essentiellement, l'aspect développement du produit pouvant être délégué au niveau de certaines filiales disposant des compétences requises) de la tendance des entreprises-mères à se repositionner sur leurs activités de base afin de se maintenir à la frontière technologique qui est la source de leur supériorité compétitive. La délocalisation de certains segments de la production nécessitant moins de technicité est répartie dans les zones géographiques extérieures à la Triade.

Même si on assiste à une décentralisation à un degré contrôlé de la fonction R&D au sein des unités affiliées des FMN dans le cadre de la spécialisation verticale, celle-ci demeure limitée à certaines fonctions « subalternes », la polarisation au sein de la Triade étant marquée pour les branches intensives en connaissance. Cette mutation technologique traduit le passage d'un capitalisme industriel vers un capitalisme fondé sur la connaissance qui impose aux entreprises réactivité à l'évolution mouvante des marchés et capacité d'innovation soutenue, en raison de la concurrence exacerbée prévalente. Les FMN jouent dans ce domaine un rôle moteur dans la mesure où elles participent pour près de la moitié aux dépenses mondiales consacrées à la R&D.

L'implantation dans les régions extérieures à la Triade obéit à d'autres critères. Elle peut être momentanément fonction de la disponibilité des dotations factorielles du pays, « l'élément cognitif » étant apporté par l'entreprise-mère. Un tel type d'implantation est caractérisé par une forte volatilité dans la mesure où il peut être remis en cause à tout moment au cas où une autre localisation offrirait de meilleurs avantages comparatifs. Tel est le cas de nombreux IDE réalisés dans différentes régions du monde pour certaines activités d'assemblage ou de montage (cas des pays de l'Asie du Sud-est) : composants automobiles, électroniques, pièces détachées et autres textile, habillement... La spécialisation est ainsi exclusivement le fait de l'entreprise détentrice du capital cognitif, spécialisation qui peut disparaître avec la relocalisation dans un autre territoire. L'on constate bien ici la pure logique de profit qui motive le développement des FMN au détriment le plus souvent des pays dans lesquels elles s'installent.

C'est dans cette logique d'optimisation des différentes séquences du processus productif que le mouvement de libéralisation a permis aux FMN d'élargir leurs sphères d'activité au reste du monde. Dans les pays émergents qui pouvaient faire valoir leur avantage coût, plus particulièrement ceux appartenant au groupe dit des « BIC » (Brésil, Inde, Chine) sont apparues les premières entreprises d'envergure internationale).

L'élément nouveau apparu à partir des années 2000 est celui de l'accroissement important des courants d'échange Sud-Sud dominés par l'incursion des NPI représentés essentiellement par des FMN du sud qui sont surtout le fait des « BIC ».

Le poids croissant des pays émergents dans la production et le commerce mondial, combinés à la diffusion technologique qui a souvent accompagné les délocalisations, se situent dans un contexte où le savoir et la connaissance sont le facteur clé de la compétitivité internationale. Même si, à l'heure actuelle, l'innovation reste pour l'essentiel le fait des pays de la « Triade » du fait que les transferts concernent surtout les activités de développement et non de recherche au sens originel du terme, l'accès au savoir mondial que permettent les NTIC confère aux entreprises des pays du Sud « *une offre croissante en ingénieurs et scientifiques de qualité, employables à moindre coût dans les pays émergents* »⁹⁷. Le processus ainsi enclenché ne se limite donc plus à une adaptation aux innovations créées par les pays du nord mais tend à être aussi source d'innovation et de création de nouvelles connaissances : Parmi les pays leaders en la matière, la Chine ainsi que l'Inde dont le potentiel technologique que constitue le personnel hautement qualifié en fait un pôle d'attraction de nombreux projets en matière de R&D. Dans les deux cas, le facteur de compétitivité privilégié se situe en droite ligne de la nouvelle division cognitive du travail telle qu'énoncée dans la DIPP.

Si la part des IDE reste jusqu'à présent concentrée au niveau de la Triade pour près de 60%⁹⁸, la Chine représentait en 2009 le 2^{ème} pays d'accueil des flux d'IDE

⁹⁷ OECD, 2005, "Internationalization of R&D : Trends, issues and implications for S&T" (S&T : Science & Technology)

⁹⁸ CNUCED, 2006, World Investment Report.

alors que l'Inde se positionnait au 9^{ème} rang mondial⁹⁹. Cela se traduit par une diminution relative de la part des IDE que reçoivent les pays du Nord au profit des pays émergents.

3.2.1 : Les FMN des pays du Sud : Spécificités et perspectives.

Même si à l'heure actuelle, les FMN du Nord dominent l'essentiel du commerce multinational, la progression des FMN du Sud prend une ampleur telle qu'elle peut remettre en cause les équilibres établis par la domination des premières. Si les FMN du Sud sont encore assez peu développées par rapport au poids de leurs économies nationales elles n'en constituent pas moins un phénomène important en termes de tendance.

Parmi leurs principales caractéristiques, il y a lieu de relever leur concentration géographique : leur implantation est limitée à un nombre relativement restreint de zones ou de pays. Leur rythme d'expansion augmente cependant de façon régulière et stable malgré les perturbations conjoncturelles engendrées par la récente crise financière de 2007/2008. Entre autres caractères distinctifs, elles se démarquent par une plus grande propension à utiliser comme d'entrée privilégiée les investissements de type « *greenfield* » (création de nouvelles structures) en raison de leur destination régionale et de particularités liées à des aspects culturels en termes de relations d'affaires : proximité culturelle avec certains pays partenaires... à l'exception de la Chine dont la préférence comme mode d'entrée dans les pays développés (l'Europe occidentale en particulier) s'effectue par le biais d'IDE sous forme de fusions-acquisitions lorsque l'environnement est favorisant : existence de pôles d'excellence ou « *clusters* », opportunités d'affaires à la suite de fermetures d'entreprise et de l'augmentation du chômage dans certains pays européens, d'où la disponibilité d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et redondante, ainsi que la facilité de pénétration et l'existence de marchés de capitaux qu'offrent ces pays. Tel a été le cas pour les deux plus grands groupes chinois de télécommunication, « *Huawei* » et « *ZTE* » qui se sont implantés en Suède, dans ce contexte. A titre d'exemple la firme chinoise *Huawei* a profité de la politique de restructuration de la firme suédoise Ericsson qui a provoqué une

⁹⁹CNUCED, 2010, Investment Map.

réduction de moitié de ses effectifs qui sont passés de 120.000 à 60.000 durant la période 2000-2005¹⁰⁰.

L'intrusion et le rapide développement des FMN du Sud seraient-ils alors annonciateurs d'un bouleversement de fond comme le remarque D. Blair¹⁰¹ ?

“China and India are restoring the position they held in the Eighteenth Century when China produced approximately 30% and India 15% of the world's wealth”.

Le choix des firmes chinoises et indiennes pris à titre illustratif n'est pas fortuit. Elles représentent des pays qui ont connu la croissance économique la plus forte parmi les pays émergents de même que , dans leur stratégie d'insertion à l'économie mondiale elles ont su se positionner dans les segments les plus porteurs de la révolution numérique qui est au cœur de l'avancée technologique actuelle avec des stratégies d'implantation différentes à plusieurs égards ce qui a renforcé d'autant leur choix en tant qu'exemples :

«Ils (Chine et Inde) ont surtout développé des spécialisations dans de nouveaux secteurs où ils sont devenus des leaders mondiaux. La Chine réalise ainsi 17% des exportations mondiale d'électronique et l'Inde 21% des services informatiques en 2005...La globalisation a fourni à ces économies la possibilité de court-circuiter certaines étapes de la modernisation en adoptant les technologies les plus récentes »¹⁰².

La stratégie de développement des FMN du Sud originaires de certains pays émergents, les FMN chinoises et indiennes en l'occurrence dans le cadre du présent travail, est si intimement liée à celle des Etats concernés qu'il n'est pas possible de les extraire ex nihilo de leur contexte national tant ils s'insèrent dans le cadre de choix planifiés par leurs Pouvoirs Publics respectifs même si leur développement multinational ultérieur (ceci est particulièrement vrai pour les entreprises indiennes) obéit à la même logique de profit et à la même stratégie de multinationalisation que les FMN « traditionnelles ». Les alliances stratégiques de

¹⁰⁰ Hay F & al, 2008, « Présences et stratégies chinoises et indiennes en Europe », Direction Générale des Entreprises, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, France.

¹⁰¹ Blair D. (Admiral), 2009 : a été Superviseur et Directeur du Programme National du Renseignement (DNI) et principal conseiller pour la sécurité nationale des USA en 2009.

¹⁰² Lemoine F & Unal-Kesenci D., « Chine et Inde dans le commerce mondial, les nouveaux meneurs de jeu », La lettre du CEPII, 4^{ème} trimestre 2007, novembre 2007.

plus en plus nombreuses avec des entreprises étrangères en fournissent la preuve.

Il est donc nécessaire d'en appréhender le contexte national pour en comprendre leur mode de fonctionnement au vu de l'omniprésence de l'Etat en tant que planificateur central. Ceci se reflète par ailleurs à travers la présence parmi ces FMN de nombreuses entreprises publiques. Le rapport de la CNUCED¹⁰³ confirmait déjà en 2005 l'ampleur de cette nouvelle tendance à la multinationalisation multipolaire : la part des FMN du Sud est passée de 6.6 % à 26.3 % en l'espace de 10 ans, les firmes chinoises contribuant pour la plus large part à cette progression alors que les firmes indiennes augmentaient leur participation de 0,05 % à 3,4% durant cette même période. Parmi les 5.000 plus importantes FMN en termes de participation dans le capital de firmes étrangères, près du quart est constitué par des FMN du Sud¹⁰⁴. En raison de l'excédent des réserves de change important générées par ces activités multinationales, les IDE en provenance du Sud sont passés d'un volume de 10 milliards de dollars par an en 1993 à 90 milliards en 2005 représentés pour moitié par des firmes asiatiques et concrétisés pour nombre d'entre eux sous forme de fusions-acquisitions tant au sein d'autres pays du Sud que dans des pays de l'OCDE.

3.2.1.1 Le cas des entreprises chinoises

3.2.1.1.1 Processus d'intégration à la nouvelle spécialisation internationale

En matière d'option stratégique d'ouverture et de modernisation de son appareil économique, l'année 1978 a marqué pour la Chine le début du véritable tournant de réformes majeures visant à l'ancrer à l'évolution du commerce mondial et ce, à l'occasion du changement survenu au niveau des plus hautes sphères politiques. Cette amorce d'ouverture a été confirmée en 1985 avec le lancement d'une politique dite de « *Go outside* ». Dans cette nouvelle vision, les investissements, l'encouragement aux entrées d'IDE et l'innovation ont été élevés au 1^{er} rang des priorités. De nombreuses mesures de promotion des exportations furent initiées, telle la réduction des tarifs douaniers qui sont passés

¹⁰³ UNCTAD, 2005, "World Investment Report"

¹⁰⁴ UNCTAD, 2007, "World Investment Prospects Survey, 2007-2009".

de 41,3% en 1992 à 16,8% en 2001, des exemptions tarifaires sur les produits destinés à être transformés avant d'être réexportés (Lemoine et Unal-Kesenci, 2002). Cette politique a surtout concerné les activités d'assemblage, de même qu'elle a facilité l'implantation des filiales de firmes étrangères ainsi que les « joint-ventures ».

Ces mesures ont prouvé leur efficacité et ont permis un véritable essor du commerce extérieur chinois au cours des années 1990. Les industries d'assemblage ont constitué l'élément moteur de cette nouvelle dynamique. Depuis cette période, les exportations chinoises de produits de haute technologie se sont concentrées essentiellement sur l'assemblage des produits TIC, ce qui a permis une augmentation simultanée des importations de produits intermédiaires et des exportations de produits finis de haute technologie mais limitée aux TIC. L'importation de composants était réalisée en plus grande partie à partir d'autres pays asiatiques et les exportations se faisaient principalement vers les Etats-Unis et l'Europe. Les résultats de ces efforts commencèrent à se concrétiser au début des années 2000 avec un taux de croissance de 10,4 % et le 3^{ème} rang mondial en termes de flux d'IDE entrants pour l'année 2006 selon les données CNUCED¹⁰⁵. Offrant aux FMN les avantages compétitifs que représentent sa main-d'œuvre en termes de coût, de disponibilité et de qualité, la Chine a réussi son intégration dans la segmentation internationale des processus productifs telle que recherchée par ces firmes dans le contexte de la DIPP, devenant ainsi la 1^{ère} plateforme mondiale pour l'exportation¹⁰⁶, à travers des opérations de sous-traitance (montage, assemblage, transformation de produits intermédiaires) où la part des filiales d'entreprises étrangères s'élevait à plus de 80 %¹⁰⁷ en 2005. Par ailleurs, l'évolution des exportations chinoises s'est modifiée tant en termes de volume qu'en termes de composition. De 1,7 % du total des exportations manufacturières mondiales en 1990, elles sont passées à 7 % en 2000 avec une mutation vers l'exportation des

¹⁰⁵ CNUCED, 2006, *"FDI from developing and transition Economies: Implications for Development"*, World Investment Report.

¹⁰⁶ Gaulier G. et al, 2006, *«Chine: le prix de la compétitivité* », lettre du CEPII, n°254, mars 2006.

¹⁰⁷ Gaulier G. et al, 2006, *ibid.*

produits électroniques et électriques de consommation de masse (électroménager, horlogerie et autres produits grand public) au détriment de celles plus traditionnelles de produits textiles et d'habillement¹⁰⁸.

Le début des années 2000 annonce cependant un début de percée dans le commerce de la haute technologie. Ce pays est aussi devenu le premier exportateur mondial de produits informatiques et autres produits de haute technologie devançant les USA dans le domaine des TIC¹⁰⁹ à partir de cette période. Pour la seule période 2000 -2001, les exportations mondiales de la Chine en produits de haute technologie sont passées de 2% à 5%¹¹⁰.

Malgré cette percée dans la production et le commerce de certains produits de haute technologie la participation des entreprises chinoises reste pour certains analystes très limitée dans d'autres secteurs de haute technologie en raison de restrictions et même d'interdictions à l'accès exercées par les autorités chinoises sur les IDE: Nanotechnologies, biotechnologies, aérospatiale, industrie pharmaceutique et autres secteurs de pointe. Cela limite d'autant l'avancée technologique de l'industrie chinoise en matière d'innovation et sa capacité à se hisser à la « frontière technologique », du moins pour le moment. Les exportations chinoises demeurent concentrées sur les biens intensifs en main d'œuvre tel le textile, l'habillement et les produits TIC dont l'assemblage est intensif en main d'œuvre. Le surplus commercial de 120 mds US \$ enregistré pour ces trois catégories de produits en 2005 destinés aux pays développés, les USA en particulier, est cependant contrebalancé par un déficit de 60 Mds US\$ dans le cas des composants électroniques dont les pays fournisseurs les plus importants sont le Japon et la Corée du Sud (Sachwald, 2007). La Chine s'intègre donc dans ces échanges comme plate-forme mondiale des exportations des industries asiatiques (Japon, Corée du Sud, Singapour, Malaisie, Thaïlande). Pour ce qui est des

¹⁰⁸ Lemoine F & Unal-Kesenci D., 2002, «Chine : spécialisation internationale et rattrapage technologique», *Economie Internationale*, n°92.

¹⁰⁹ Sachwald F., 2007, «La Chine, puissance technologique émergente», Collection électronique, Les Etudes de l'Ifri.

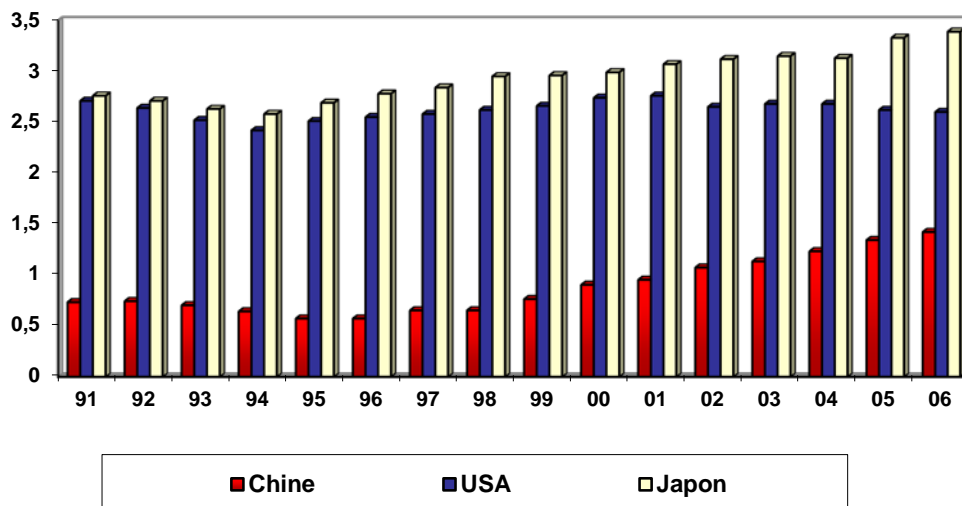
¹¹⁰ Criscuolo C & Martin R., (2004), «An Emerging Knowledge-Based Economy in China?: Indicators from OECD Databases», *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2004/4.

produits TIC, sa balance commerciale est excédentaire avec les Etats-Unis et l'Union Européenne alors qu'elle apparaît déficitaire avec les pays asiatiques fournisseurs d'inputs sous la forme de composants ou autres produits intermédiaires.

Les récents développements apparus sur la scène économique mondiale semblent cependant remettre en question cette approche de la spécialisation fondée sur la segmentation du processus productif où les pays développés détiendraient l'exclusivité du leadership en matière de technologies de pointe et où les pays émergents seraient de fait limités à s'intégrer sur des segments déterminés en fonctions des intérêts stratégiques des firmes dominantes des pays du Nord.

Outre l'intérêt accordé de plus en plus aux activités de formation et de recherche du fait de la prise de conscience aigüe du rôle de l'innovation en tant que facteur déterminant de la productivité et dont le corollaire se traduit par la valorisation du capital humain, de nouveaux aspects confortant cette thèse se profilent. Les constants efforts en matière d'investissements en R&D, à l'image des dépenses en R&D consenties par la Chine en comparaison avec les pays leaders en la matière (Japon, USA) tel que le montre le graphique 3.2 suivant permettent d'apprécier cette tendance :

Graphique 3.3 : Dépenses de R&D / PIB (%) de la Chine et des pays leaders de la Triade.



Sources: - OECD factor book 2007, « *Economic, environmental and social statistics* », (données 1991 à 2005).
 - Observatoire des Sciences et Techniques (OST), 2008 (données 2005 du Japon et des USA), 19/11/2008.
 - OECD « *Science, Technology and Industry outlook* », 2008 (données 2006).

L'indice de similitude qui est un coefficient permettant de mesurer le degré de similarité des exportations d'un pays donné par rapport à la norme établie en fonction de la référence aux produits exportés par les pays de l'OCD permet de confirmer cette tendance. Selon P.K. Schott¹¹¹, cet indice est passé durant la période 1972-2005 de 0,05 à 0,21 pour la Chine ; de 0,011 à 0,33 pour la Corée du Sud ; de 0,18 à 0,33 pour le Mexique et de 0,15 à 0,20 pour le Brésil. Cette progression semble donc confirmer la thèse du rattrapage technologique. Si l'on exclut la Corée du Sud qui a déjà rejoint depuis 1996 le « club des pays riches » que représente l'OCDE, la progression la plus spectaculaire est celle de la Chine et cela se confirme encore plus dans l'actualité la plus récente dans la mesure où elle vient d'occuper le 1^{er} rang mondial en tant que puissance commerciale et le 2^{ème} en termes de PIB¹¹².

C'est dans ce contexte qu'a été réalisée la percée notable des FMN chinoises à l'étranger. Ainsi, le nombre d'entreprises chinoises qui se sont installées à

¹¹¹ Schott P.K., 2007, « *The relative sophistication of Chinese exports* », *Economic Policy* n° 53.

¹¹² Aglietta M. & Lemoine F., 2010, « *L'économie mondiale 2011* », Repères, La Découverte, Sept. 2010.

l'étranger est passé de 1000 durant la période 2004-2006 à 1500 entre 2007 et 2008¹¹³ dont une large part à destination de l'Asie et l'Amérique latine comme le montre la ventilation géographique en termes de flux d'IDE sortants dans le tableau ci-dessous :

Tableau 3.1: Répartition par zone géographique des IDE sortants chinois (en millions US \$).

	2003	2004	2005	2006
Amérique Latine	1.038,15	1.762,72	6.466,16	8.468,74
Asie	1.505,03	3.013,99	4.484,17	7.663,25
Europe	145,03	157,21	395,49	597,71
Afrique	74,81	317,43	391,68	519,86
Amérique du Nord	57,75	126,49	320,84	258,05
Océanie	33,88	120,15	202,83	126,36
TOTAL	2.853,65	5.497,99	12.261,17	17.633,97

Source: Oded Shenkar, 2009, « *Becoming multinational : challenges for Chinese firms* », Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies.

La motivation à l'international des entreprises chinoises est à situer à un double niveau :

-- La motivation financière : Au niveau de l'entreprise, la facilité d'accès à des moyens de financement à faible coût encourage l'investissement à l'étranger. L'accès préférentiel aux crédits à des taux avantageux octroyés par les banques chinoises si l'opération d'investissement est jugée conforme aux objectifs et aux intérêts nationaux.

-- Sur le plan politique, l'assouplissement du contrôle des changes entamé à partir d'avril 2006 ainsi que l'appréciation du Yuan rendent plus accessible les acquisitions d'entreprises étrangères y contribuèrent aussi. Grâce à l'aisance

¹¹³ Rosen D.H. & Hanemann T., 2009, "China changing outbound foreign direct investment profile: drivers and policy implications", www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=1245

financière procurée par les très importantes réserves de change dont dispose la Chine (les plus importantes au monde depuis 2006 ; elles frôlaient les 2400 milliards au début de l'année 2010)¹¹⁴ l'investissement à l'étranger y est vu sur le plan politique comme moyen de placement stratégique, d'où les importantes mesures d'encouragement accordées même aux entreprises privées. Les investissements à l'étranger y sont perçus comme un moyen de recyclage productif des excédents de devises parmi d'autres formes de placements plus sûrs mais ne générant ni dynamique de croissance pour le pays ni rentabilité appréciable et s'apparentant à une forme de thésaurisation (cas des achats de bons du Trésor américain), ou de placements dans des fonds souverains beaucoup plus volatiles, risqués et à vocation purement spéculative. Ce qui explique par ailleurs le volume des investissements chinois en Amérique du Sud (Tableau 3.1) et la forte progression des investissements en Afrique qui ont atteint le seuil de 1.000 milliards de US \$ en 2008¹¹⁵ faisant de la Chine le principal bailleur de fonds de l'Afrique.

En termes d'objectifs stratégiques nationaux, les autorités chinoises considèrent l'investissement à l'étranger comme un moyen de promotion de leurs firmes leaders (les champions nationaux) en vue de l'acquisition d'une reconnaissance et d'un statut mondiaux grâce aux avantages que cela confère : perfectionnement en matière de savoir-faire, proximité des marchés, possibilité de disposer d'une main-d'œuvre qualifiée étrangère, accès aux matières premières. Dans une optique stratégique cela permettrait aux entrepreneurs chinois de reléguer leur image d'imitateurs au profit de celle plus valorisante de créateurs et de rehausser par la même, la position internationale de la Chine. Sur un autre plan tout aussi stratégique l'investissement international y est vu comme un moyen permettant de contourner les différentes formes de barrières à l'entrée imposées aux importations par les différents pays dans le cadre de mesures protectionnistes, l'entreprise chinoise établie bénéficiant de facto de l'accès au marché local.

¹¹⁴ « L'expansion » du 15/01/2010

¹¹⁵ Le Figaro-Economie du 06/08/2008

D'autres avantages compétitifs propres aux entreprises chinoises proviennent de l'existence d'un immense marché local largement protégé, ce qui leur permet de réaliser de larges économies d'échelle pour ce qui concerne les produits fabriqués localement et destinés à l'exportation via les différentes structures de représentation à l'étranger. Cependant, comme précédemment mentionné et particulièrement pour ce qui est de la Chine, au-delà de l'apparente « fusion » d'intérêts entre la stratégie de la firme et celle de l'Etat, une « confusion » d'intérêts » peut constituer de sérieuses limitations quant à l'expansion de ces firmes en raison des contraintes qui leur sont imposées par leurs autorités nationales en termes de pouvoir de décision (en raison de la primauté des intérêts nationaux) et ce, malgré les larges avantages octroyés.

De même, l'option de fusion-acquisition choisie par les firmes chinoises comme mode d'entrée privilégié dans certains pays étrangers (notamment les pays développés) ne constitue pas pour des entreprises manquant d'expérience en matière de management international et de savoir-faire, le chemin d'accès le plus court pour prétendre à une reconnaissance internationale et à une stature dont l'entreprise acquise bénéficiait précédemment. Le rachat d'entreprises de renom en difficulté financière en raison d'une conjoncture défavorable, ne garantit en aucun cas le maintien à moyen terme d'une pareille position. Tels sont les principaux obstacles qui limitent sérieusement les possibilités de développement des FMN chinoises, à court terme du moins.

La Chine est intégrée verticalement sur la chaîne de valeur technologique, ce qui peut être un frein à la maîtrise totale du processus de production et à l'acquisition de technologies. Elle se positionne en effet sur une ou plusieurs parties de la chaîne de valeur, mais pas en amont et en aval (Lemoine et Unal-Kesenci, 2002). Les firmes chinoises sont également intégrées verticalement entre elles.

3.2.2 : L'exemple des entreprises indiennes

L'essor des FMN indiennes durant les deux dernière décennies, à l'instar de celui des FMN chinoises, résulte des mutations des processus de production engendrés par le nouveau rythme de la mondialisation qu'ont insufflé la libéralisation des marchés de capitaux ainsi que l'incursion généralisée des NTIC.

Cette nouvelle conjoncture a favorisé l'émergence de nouvelles opportunités et ouvert la voie à de nouvelles perspectives pour des firmes disposant d'avantages compétitifs en termes de coûts de production et d'ambitions d'affirmation sur le plan de la reconnaissance internationale, avec les retombées attendues en termes de croissance et de développement sur le plan national. En effet, à l'origine de cette percée internationale il y a d'abord eu une volonté des pouvoirs politiques de promouvoir cette tendance en raison des déséquilibres structurels engendrés par la situation d'endettement interne et externe à laquelle était confrontée l'Inde qui a engendré en 1991 une crise des paiements extérieurs aigüe et à la suite de laquelle l'Inde a dû recourir au FMI avec les conditions que cela suppose : un programme de stabilisation se traduisant par la libéralisation et l'ouverture de l'économie à travers la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires, la convertibilité partielle de la roupie pour les opérations courantes (biens et services) à partir de 1994, la facilitation des entrées d'IDE en 1997 et la libéralisation des opérations de capital¹¹⁶.

Dans ce processus d'internationalisation, les firmes indiennes se sont spécialisées en particulier dans le secteur des services en relation avec les NTIC dont la part dans l'économie est passée de 40% en 1990 à 51% en 2002 contre seulement 17% pour le secteur manufacturier¹¹⁷. Cette spécialisation qui est le résultat d'une politique axée sur le développement de la science et de la technologie entamée depuis de nombreuses décades a permis à l'Inde de se positionner en tant que pôle majeur en matière de recherche scientifique dans les domaines de la conception et du développement de logiciels et de conseils informatiques, des biotechnologies et du développement de médicaments génériques, se positionnant ainsi dans des activités à forte valeur ajoutée. L'objectif affiché des pouvoirs publics pour faire de la science et de la technologie l'un des piliers de la stratégie industrielle apparaît dès la fin des années 1990 dans le rapport de prospective « Vision 2020 » destiné à améliorer la compétitivité nationale dans les domaines prioritaires en identifiant

¹¹⁶ Chauvin S., Lemoine F., (2004) « *L'économie Indienne : changements structurels et perspectives à long-terme* », CEPPII, Document de travail, n°2005-04.

¹¹⁷ Chauvin S., Lemoine F., (2003) « *L'Inde parie sur les niches technologiques* », La lettre du CEPPII, n°221 Mars 2003.

17 secteurs de pointe à développer parmi lesquels : la robotique, les nanotechnologies, les biotechnologies, l'avionique, le nucléaire ... A 0,6 % en 2005¹¹⁸, la part de la R&D dans le PIB reste cependant modeste en comparaison avec celle de la Chine (1,34 pour la même date) , mais par une stratégie de ciblage de niches porteuses sur des marchés spécifiques, la démarche indienne s'avère relativement plus performante en comparaison avec la Chine en l'état actuel des choses en raison de la plus grande autonomie par rapport aux Pouvoirs Publics en matière de prise de décision et d'investissements à l'étranger dont jouissent les firmes indiennes : « *La gouvernance des entreprises indiennes les rend complètement autonomes vis-à-vis de l'Etat dans leurs décisions d'investissement à l'étranger, ce qui est loin d'être le cas même pour les entreprises chinoises les « plus privées »*¹¹⁹. Cela se confirme en particulier dans le domaine informatique :

*« Si l'informatique indienne a commencé avec des tâches de sous-traitance peu qualifiée, la situation est aujourd'hui toute différente : ces entreprises proposent désormais des services et du conseil de qualité mondiale. Certaines « startup » adoptent dès leur création une stratégie et une localisation géographique globales. Dès 2001, la moitié des entreprises mondiales certifiées « SEI-CMM5 », la norme la plus haute en matière de logiciels, sont indiennes (aucune française en 2006) »*¹²⁰.

Ce qui distingue les FMN indiennes de leurs homologues chinoises, c'est la spécialisation dans le secteur des exportations de services électroniques qui représentaient déjà en 2005, 21% des exportations mondiales dans le domaine, mais pas seulement. Sur le plan de la production, la stratégie adoptée par les firmes indiennes a concerné des secteurs industriels à forte valeur ajoutée tels les secteurs de la métallurgie, de la chimie et des médicaments génériques même si en termes de stocks d'IDE leur participation demeure relativement modeste comme le montre le tableau suivant ¹²¹ :

¹¹⁸ <http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx>

¹¹⁹ Ruet J., 2007, « *Emergence des firmes multinationales « du Sud » et lecture du capitalisme »*, Annuaire Français des Relations Internationales, Paris.

¹²⁰ Ruet J., *ibid.*

¹²¹ CNUCED, 2007, « *World Investment Report* »

Tableau 3.2 : Evolution des stocks d'IDE originaires de Chine continentale*, de Hongkong* et d'Inde, de 1990 à 2006 (en milliards de US \$).

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Monde	1763	2901	6.148	6.319	6.866	8.197	9.732	10.672	12.474
PVD	133	311	817	807	849	859	1.036	1.274	1.600
Chine*	2,5	16	28	33	35	37	39	46	75
HongKong**	12	79	388	352	370	336	406	470	689
Inde	0,3	0,5	1,9	2,1	2,5	5	6,6	9,6	13

Source: CNUCED, 2007, World Investment Report.

La différence entre l'Inde et la Chine est encore plus importante si on intègre Hong-Kong en tant que territoire faisant partie de la Chine¹²². Depuis 2002, la vitesse de progression des stocks d'IDE indiens est cependant à noter avec une tendance haussière qui se confirme.

Sur le plan de la répartition géographique des IDE indiens, on constate une nette polarisation vers les pays développés. L'essor de ces investissements s'est nettement confirmé notamment pour la Grande-Bretagne, l'ancienne puissance coloniale qui accueille près de la moitié des investissements indiens en Europe, suivie de l'Allemagne pour les services en ingénierie informatique, et de la France en 3^{ème} lieu (données 2008). Le tableau suivant représente l'importance relative de la présence indienne en France en comparaison avec celle de la Chine, et ce malgré le large différentiel qui les sépare en termes de valeur totale des stocks d'IDE détenus.

¹²²Hong-Kong bénéficie d'un statut particulier en tant que « région administrative spéciale » même si elle a été officiellement rétrocédée à la Chine en 1997 par la Grande-Bretagne.

Tableau 3.3 : Implantation comparative en France, année 2008.

	Nombre d'implantations	Nombre de salariés	Stocks d'IDE au 31/12/2008
Chine Continentale	70	5.000	303
Inde	70	8.000	363

Source : Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFII). Stocks d'IDE en millions d'Euros.

En plus de la haute spécialisation des firmes indiennes et leur insertion dans l'économie mondiale notamment dans les activités tertiaires (création de logiciels et autres services informatiques qui représentaient le 1^{er} poste en termes d'investissements étrangers avec 35%)¹²³, celles-ci sont aussi présentes et très compétitives dans de nombreux secteurs industriels tels les équipements électriques, électroniques ainsi qu'une remarquable progression dans la construction automobile dont la part est passée de 3,5% en 2006 à 12% en 2007-2008¹²⁴. L'internationalisation des FMN indiennes et leur adaptation à la nouvelle dynamique imposée par la mondialisation augure d'une plus grande réussite, toute proportion gardée, que les FMN chinoises dans le long terme en raison de la démarche d'insertion adoptée malgré une énorme différence en termes de moyens financiers.

La totale liberté d'action dont jouissent les dirigeants des entreprises indiennes par rapport aux autorités de leur pays d'origine, semble être l'un des éléments explicatifs de cette différence de performance. Ce qui n'est pas présentement le cas des entreprises chinoises. Les stratégies d'implantation étrangère ainsi que l'adaptation culturelle requise en termes de gouvernance d'entreprise multinationale avec les nouveaux rapports que cela suppose (existence de syndicats, du mode de prise de décision, adaptation à l'environnement multiculturel des personnels...), de même que les stratégies d'alliances et de

¹²³ Milelli C., 2009, « *Chine, Inde : leurs investissements en Europe* », Séminaire Economie de la Mondialisation/OFCE.

¹²⁴ Milelli C., 2009, *ibid.*

partenariat avec des firmes locales ou des firmes leaders dans le domaine en sont d'autres facteurs.

L'exemple des FMN indiennes est instructif à plus d'un titre pour l'ensemble des firmes des PVD aspirant à une stratégie d'exportation. La démarche de positionnement dans des segments à forte valeur ajoutée permettant une intégration à la chaîne des valeurs dans un contexte mondialisé, leur adaptation aux nouvelles conditions du marché, leur sens de l'innovation ainsi que les alliances stratégiques qu'elles ont développé, sont autant de leçons à retenir. De cette progressive et rapide tendance à l'internationalisation des FMN du Sud dont les répercussions seront de plus en plus visibles, un fait semble s'imposer : l'inexorable déplacement du centre de gravité de l'Economie mondiale vers l'Asie. La constatation qui s'impose à travers les deux exemples pris comme référence démontre que la réussite dans un contexte mondialisé repose sur deux éléments essentiels de base : le capital financier et le savoir. La volonté et l'ambition de réussir feront le reste.

3.3 : Les conséquences de la mondialisation

3.3.1 Rôle de l'Etat nation et mondialisation

L'ampleur et la rapidité de diffusion de la mondialisation à l'échelle planétaire durant ces deux dernières décennies sont sans commune mesure avec les rythmes d'évolution économique mondiale antérieurs en ce sens qu'elles bousculent toutes les certitudes acquises jusque-là, et posent entre autre le problème crucial du rôle de l'Etat-Nation dans un pareil contexte. Les progrès énormes des NTIC ayant fortement minoré la contrainte liée à l'éloignement géographique, ont fortement contribué à internationaliser et à fluidifier les relations économiques internationales en permettant la mise en œuvre d'une nouvelle division internationale du travail par : la décomposition des processus de production (et donc l'externalisation dans différents pays, de segments de production) ; la gestion et le contrôle à distance des entités expatriées par les entreprises-mères ; la démultiplication des opérations de sous-traitance étrangère ; les différentes politiques de dérégulation ; la libéralisation des mouvements de capitaux...Autant d'aspects qui ont contribué à restreindre indirectement les

prérogatives des Etats dans la mesure où, par différents aspects, les opérations générées par cette nouvelle configuration des rapports internationaux s'apparentent beaucoup à des mouvements transnationaux (i.e dépassant le cadre de la nation).

De quelle façon l'Etat-Nation peut-il s'accommoder d'une pareille mutation, telle est la question qui exacerbe les rivalités idéologiques qui oppose partisans de la mondialisation en tant que catalyseur d'un nivellement économique à l'échelle planétaire et reléguant le rôle des Etats au second plan si ce n'est l'occultant, et ceux partisans de plus d'interventionnisme pour limiter les excès et dérives dont un tel phénomène est porteur. Ce débat ne reproduit en fait que celui opposant les tenants d'une plus grande libéralisation et ceux partisans de l'interventionnisme décisif de l'Etat en tant qu'agent régulateur essentiel de l'Economie et protecteur des intérêts de la Nation.

Cependant à l'intérieur même de la tendance libérale se distingue un mouvement ultralibéral à l'image des thèses prônées par des théoriciens tels K. Ohmae¹²⁵ qui limitent le rôle de l'Etat à celui de simple pourvoyeur de services sociaux de base et à un minimum d'ingérence dans la sphère économique et décrètent (et souhaitent) la perte future des prérogatives de l'Etat face à la mondialisation. Pour lui, les Etats-Nations sont des entités devenues artificielles car incapables d'avoir une vision à long terme de l'intérêt collectif. Il explique le succès de nombreuses régions économiques par leur adaptation aux exigences de l'économie mondiale et voit en elles les véritables acteurs de la croissance. De même, pour S. Strange¹²⁶,
*« Alors que les États étaient avant les maîtres du marché, ce sont maintenant les marchés qui, sur des questions cruciales, sont les maîtres des gouvernements et des États », constatant par ailleurs que « les acteurs traditionnels, diplomates et généraux apparaissent moins décisifs que les banquiers, les hommes d'affaires et les médias »*¹²⁷.

¹²⁶ Strange S., 1996, "The Retreat of the State : The diffusion of Power in World Economy", cité par S. Cohen, "Les Etats face aux « nouveaux acteurs »", revue "Politique Internationale", n° 107, 2005.

¹²⁷ Strange S., 1996, *ibid.*

Pour les tenants d'une libéralisation plus tempérée, les changements positifs, qui sont pour une large part la conséquence de la généralisation des NTIC (l'Internet en particulier), permettent la globalisation du savoir, ce qui représente un facteur d'amélioration du pouvoir compétitif des entreprises locales des différents Etats et leur offre ainsi le moyen de niveler leurs insuffisances et de s'intégrer en valorisant leur production et leur savoir-faire afin de s'imposer sur les marchés extérieurs. Dans une telle perspective, la globalisation peut ne pas être une forme de destruction de l'Etat-Nation et peut au contraire asseoir son pouvoir en tant qu'acteur économique important. Même si, comme le souligne F. Renkel¹²⁸, les FMN accaparent une grande partie de la richesse mondiale et gardent le monopole dans certains secteurs d'activité et ce, au sein même des pays les plus développés (cas du secteur de l'énergie en Allemagne). Le rôle de l'Etat demeure important aussi en matière d'attribution de marchés importants : cas des marchés d'armement négociés d'Etat à Etat. Par ailleurs de nombreuses FMN appartiennent aux Etats et non à des particuliers.

A l'opposé de ces thèses, de nombreuses critiques quant à la remise en cause radicale de la souveraineté de l'Etat par la mondialisation sont soulevées. La règle du laisser-faire ne pouvant même pas s'appliquer à l'intérieur d'un pays comment pourrait-elle l'être à l'échelle mondiale. Comment croire à une auto-régulation à une échelle aussi vaste ?

A titre d'exemple, l'Etat dispose de peu de moyens pour infléchir la décision d'une entreprise de délocaliser ses activités en raison de critères propres (existence de conditions plus favorables dans d'autres contrées), malgré les conséquences sociales que cela implique.

La mondialisation est en train de prendre la forme d'une transnationalisation, notamment par le biais de la libéralisation du mouvement des capitaux, dans la mesure où elle échappe à la régulation des Etats en même temps qu'elle est encouragée par les Etats eux-mêmes : les nations développées en ont été les plus grands bénéficiaires alors que les PVD y voient l'unique moyen de s'intégrer

¹²⁸ Henkel F, 2007, Représentant du Parlement Fédéral Allemand, intervention lors du colloque : « l'Etat-Nation à l'heure de la mondialisation : du féodalisme au nouvel impérialisme », Alger, 8-9/12/2007.

mondialement et espérer en tirer avantage en déléguant une partie de leurs attributions à des instances supranationales telles le FMI ou la Banque Mondiale ou à des organisations régionales (UE, ALENA...) dans le but d'intégrer cette nouvelle dynamique. D'où l'érosion des pouvoirs de l'Etat au profit hégémonique du pouvoir financier et au détriment des peuples, générant une nouvelle forme d'impérialisme.

Recontextualisé, ce débat sur la mondialisation pourrait être posé en termes plus réalistes. Etant donné le caractère inéluctable de l'avancée de la mondialisation en tant que phénomène irrépressible du fait des progrès engendrés par la science et des nécessaires mutations qu'ils engendrent, la nécessité d'une meilleure gouvernance mondiale s'impose plus que jamais. La libéralisation des échanges internationaux ayant induit la globalisation du marché pose le problème de la nécessaire mise en place de normes et des indispensables balises juridiques. Cela supposerait l'existence d'un organe régulateur supranational mais remettrait au centre du débat le problème de représentativité qui a fait défaut jusque-là au sein des institutions existantes parce que biaisé par essence, d'où leur peu de crédibilité et la méfiance qu'elles suscitent en particulier au sein des PVD.

3.3.2 : L'impact multidimensionnel

En raison de la forte pression en termes de compétitivité-coût (faiblesse des salaires notamment) exercée par les pays émergents et de la stratégie de dévaluation monétaire provoquant une forme de « déflation salariale compétitive » selon les termes de J. Sapir¹²⁹ à l'intérieur même de la plupart des pays développés, l'impact au niveau de la rémunération du travail est sensible. C'est ainsi qu'aux USA, la part du travail dans le Revenu National a atteint son record historique le plus bas depuis la crise de 1929 : en l'espace d'une courte période (2000-2006) cette part est passée de 54,9% à 51,9%¹³⁰, ce qui pourrait contribuer à expliquer la crise d'endettement des ménages dont le taux d'endettement a atteint le seuil de 100% du PIB en 2007, avec les conséquences qui

¹²⁹ Sapir J., 2009, « *Le retour du protectionnisme et la fureur de ses ennemis* », Le Monde Diplomatique, mars 2009.

¹³⁰ Aron-Dyne A. & Shapiro I., 2007, « *Shares of National Income going to wages and salaries at record low in 2006* », Center on Budget and Policy Priorities, Washington D.C.

s'en sont suivies (crise financière mondiale qui a débuté à l'été 2007 en raison de la crise d'endettement hypothécaire des ménages américains).

D'autres répercussions sont aussi à inscrire au passif de la dérèglementation généralisée entraînée par le processus de mondialisation, parmi lesquelles la perte d'avantages sociaux acquis par les salariés en raison du rapport de force existant du fait des risques de délocalisation ambiants (chantage à l'emploi), comme à titre d'exemple le transfert du financement des prestations sociales vers les salariés des entreprises ou encore l'allongement de la durée du travail récemment entériné en France dans le cadre des réformes structurelles engagées. Ce qui entraîne une paupérisation du salariat au sein même de ces pays, paupérisation imposée par « effet boomerang » par les contraintes de compétitivité internationale et de « guerre monétaire » sur fond de dévaluation (cas du \$ US face à l'Euro ou du Yuan chinois) au point où même certains des plus ardents défenseurs du libre-échange reconnaissent, à l'instar de l'un de leurs chefs de file, P. Krugman¹³¹, l'évidence de telles répercussions sous la forme de déflation importée :

« Le refus d'identifier le libre-échange comme cause de la tourmente actuelle montre que ses partisans ont quitté l'univers de la réflexion pour entrer dans celui de la pensée magique »¹³².

Les profonds bouleversements qu'entraînent ces considérations sont davantage confirmés par l'incursion des nouvelles FMN du Sud. Cela implique entre autre, la remise en cause de la gouvernance mondiale telle qu'exercée jusqu'à présent en raison de la mauvaise représentativité actuelle au sein des instances internationales censées veiller à une bonne gouvernance mondiale. Le poids économique croissant de certains pays du Sud et leurs récents déploiements en tant que pays investisseurs au sein même des pays développés en raison de l'accumulation d'importantes réserves de change, notamment pour ce qui est de la Chine dont les réserves étaient estimées en 2008 à 1.884 milliards de \$ US¹³³ soit plus que le Japon et la zone Euro réunis (respectivement 1200 et 555 milliards de \$ US).

¹³¹ Krugman P., 2007, « *Trade and inequality revisited* », Vox, www.CEPR.org, juin 2007.

¹³² Sapir J., 2009, id.

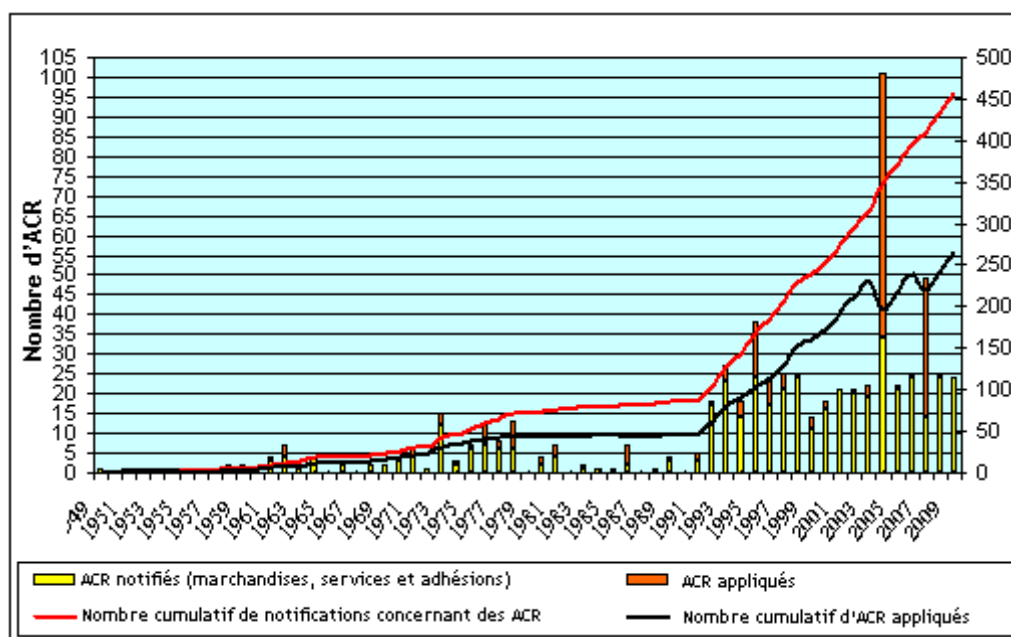
¹³³ FMI, 2008, Statistiques relatives aux réserves de change arrêtées au 31 août 2008.

3.3.3 : Régionalisation et mondialisation : Antagonisme ou complémentarité ?

3.3.1 : Amplitude et caractéristiques de la régionalisation.

Face au pouvoir tentaculaire des FMN, l'intégration régionale pourrait-elle servir de rempart et constituer une alternative à la mondialisation ou ne constituerait-elle avec celle-ci que les deux faces de la même médaille, tel est l'objet des débats autour des regroupements régionaux dont le nombre sans cesse croissant participe de cette nouvelle reconfiguration du paysage économique international. En effet, le nombre d'accords régionaux a été multiplié par 6 à partir des années 1980 jusqu'en 2004, couvrant ainsi plus du tiers du commerce mondial¹³⁴.

Graphique 3.3 : Évolution des Accords Commerciaux Régionaux dans le monde, de 1948 à 2009.



Source : Secrétariat OMC, 2010

A partir de la date de création de l'OMC en 1995, au 15 juin 2006, 147 étaient encore en vigueur. Selon des données encore plus récentes¹³⁵, 123 Accords Commerciaux Régionaux (ACR) ont été notifiés à l'institution multilatérale du GATT entre 1948 et 1994. De 1995 (date de prise de relai des attributions du GATT par l'OMC), à 2009 le nombre additionnel d'ACR notifiés a dépassé les 300 avec

¹³⁴ Banque Mondiale, 2005, « Perspectives économiques mondiales 2005 ».

¹³⁵ OMC, 2010, Accords Commerciaux Régionaux : Faits et chiffres

plus de 100 accords pour la seule année 2005 (graphique 3.3). C'est dire l'ampleur de la prolifération qu'a pris le phénomène de régionalisation qui couvre actuellement la quasi-totalité des régions du globe.

La multiplication des liens régionaux sous des formes diverses qui sert de référence en la matière est celle de B. Balassa¹³⁶ qui catégorise les différents types de regroupements régionaux par ordre croissant, en cinq niveaux d'intégration régionale comme suit:

- La zone de libre-échange « *free trade area* »: qui correspond à la suppression des droits de douane. Les barrières tarifaires ou non-tarifaires étant supprimées, les marchandises circulent librement mais les pays membres conservent leur liberté en matière de politique commerciale vis-à-vis des pays tiers.
- L'Union Douanière « *Customs Union* »: C'est une zone de libre-échange accompagnée de l'établissement d'un tarif douanier commun ou tarif extérieur commun (TEC) à l'égard des pays tiers.
- Le Marché Commun « *Common Market* » qui consiste en l'élimination de toutes les barrières au commerce des marchandises entre les membres, l'adoption d'un tarif douanier extérieur commun et la libre circulation des personnes physiques, des marchandises, des capitaux et des services.
- L'Union Economique « *Economic Union* » ou marché commun qui allie la suppression des entraves aux échanges de tout facteur de production ou de marchandise, à une harmonisation des politiques économiques nationales afin d'abolir toute mesure discriminatoire entre les partenaires dont l'aboutissement peut être l'union monétaire (Union économique et monétaire). C'est donc un marché commun doublé d'une harmonisation des politiques économiques.
- L'Intégration politique « *Political Union* »: c'est le stade d'unification ultime marqué par l'harmonisation des politiques économiques et sociales des différents Etats membres.

¹³⁶ Balassa B., 1961, « The theory of economic integration »

Parmi les accords commerciaux régionaux les plus connus, il y a lieu de citer : l'Union Européenne, l'Association européenne de libre-échange (AELE), l'Accord de libre-échange nord-américain(ALENA), le MERCOSUR (Marché Commun du Sud), la Zone de libre-échange de l'ANASE¹³⁷ (Association des Nations de l'Asie du Sud-est), le COMESA (Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe), l'APEC¹³⁸.

Cette progression n'a jamais été aussi rapide et reflète l'interdépendance croissante des économies. En juillet 2010, la majorité des accords commerciaux régionaux (ACR) était représentée par les accords de libre-échange qui constituaient avec les accords de portée partielle, 90 % du total, alors que les unions douanières n'en représentaient que 10 %¹³⁹. C'est dire la marge de progression potentielle de ces mouvements d'intégration régionale, les accords de libre-échange représentant le niveau d'intégration le moins élevé.

3.3.3.2 : Les causes et les incidences de la régionalisation

L'intensification de la concurrence générée par la mondialisation, couplée au développement des contraintes nées des interdépendances dues à la prolifération de ces regroupements régionaux, rend inefficaces les actions prises par les Etats à titre individuel, d'où une limitation de leur capacité d'action en termes de pertinence quant à leur pouvoir de régulation de la sphère économique. Un tel contexte privilégie l'option du regroupement régional comme structure à même de mieux défendre les intérêts des différents membres mais pas seulement. Elle est aussi considérée comme une étape préliminaire en vue de l'inéluctable globalisation pour certains pays non encore membres de l'OMC¹⁴⁰ : amélioration de la production locale en vue de sa meilleure intégration aux marchés mondiaux : conformation aux normes internationales dans un marché mondial de plus en plus compétitif, accès privilégié à un marché plus vaste d'où des gains en termes

¹³⁷ANASE ou ASEAN (Association of South East Asian Nations) créée en 1967 et regroupant 10 pays.

¹³⁸ APEC : Organisation intergouvernementale créée en 1989 regroupant 21 pays membres qui représentent plus du tiers de la population mondiale et également la zone économique la plus dynamique dans le monde.

¹³⁹ OMC, *ibid.*

¹⁴⁰ A ce propos il est utile de noter que tous le pays membres de l'OMC font aussi partie de regroupements régionaux, l'inverse n'étant pas vrai.

d'économies d'échelle et donc de compétitivité par effet de dimension, ainsi que la stimulation des flux d'échanges entre Etats membres du fait de la suppression ou de l'abaissement des barrières à l'entrée (droits de douanes, quotas...), ce qui fait des entreprises un facteur d'intégration régionale. Un autre argument avancé par J.M. Siroën¹⁴¹ est celui relatif aux échecs successifs de l'OMC (notamment celui de la conférence de Seattle en 1999 qui devait lancer un nouveau cycle de négociations multilatérales sur la concurrence, l'investissement, la transparence dans les marchés publics, l'environnement, les normes sociales.

« Les échecs de l'OMC favorisent la prolifération des accords de libre-échange » en ajoutant par ailleurs que « les accords régionaux permettent d'atteindre des objectifs devenus inaccessibles au niveau multilatéral »¹⁴².

Pour les partisans du mondialisme, la tendance au régionalisme favorise la résurgence du protectionnisme dans la mesure où elle provoque des détournements ou des réorientations de flux commerciaux préjudiciables au bon fonctionnement des marchés mondiaux, de même qu'elle génère des formes de protectionnisme déguisé, comme le remarque P. Krugman¹⁴³.

Ces regroupements sont encouragés par la proximité géographique comme le confirment les études basées sur des modèles économétriques « gravitaires » qui permettent d'apprécier la relation entre les flux d'échanges et la distance.

Dans cette optique, J.M Siroën remarque que, *« d'après la théorie économique, la multiplication d'échanges avec des pays lointains, qui ont des flux bilatéraux d'échanges souvent modestes augmente les risques de détournement de commerce : les échanges s'accroissent avec des pays qui ne sont pas nécessairement les plus compétitifs au détriment de pays qui le sont davantage »¹⁴⁴.*

Ce qui aboutirait à terme à une recomposition de blocs économiques antagoniques et à des conflits d'intérêts de plus en plus intenses.

¹⁴¹ Siroën J.M., 2004, « Mondialisation et Pôles régionaux - Evolution récente des accords régionaux », Les rencontres économiques, Institut de la Gestion Publique et du Développement Economique, 10 septembre 2004, ed. électronique, p.2.

¹⁴² Siroën J.M., 2004, *ibid*, p.3

¹⁴³ Krugman P., 1991, « The move toward free trade zones »

¹⁴⁴ Siroën J.M., 2004, *ibid*, p 4.

Concernant les accords liant des pays à niveau de développement différents, au-delà des avantages commerciaux que procurent les concessions tarifaires et les levées de restrictions à l'entrée qui bénéficient le plus aux pays les plus développés, l'aspect normatif contenu dans les accords récents en constitue un autre avantage du fait que ces pays sont déjà intégrés aux échanges internationaux, disposant donc du savoir-faire et de la maîtrise technologiques requis. De plus la suppression de tout ou partie des barrières commerciales et des restrictions en matière d'investissement signifierait la levée des mesures de protection de leurs industries.

Le bénéfice à long terme pour les pays défavorisés pourrait cependant résider dans l'apprentissage à la conformation aux normes internationales et une mise à niveau de leurs industries locales en vue d'une meilleure intégration dans les échanges mondiaux. De ce point de vue le rôle économique de la régionalisation n'est pas nécessairement nuisible sur le long terme. N'étant pas destiné à constituer une protection contre la mondialisation il favorise néanmoins cette intégration. Néanmoins au vu des développements récents que connaît le phénomène de régionalisation, F. Nicolas constate que *« les dynamiques régionale et mondiale sont aujourd'hui plus complémentaires que contradictoires. La question reste toutefois posée de la compatibilité entre les approches régionale et multilatérale des négociations commerciales. Dans une conception traditionnelle de l'intégration régionale, les deux approches sont parfaitement compatibles et l'approche régionale peut apparaître comme un niveau intermédiaire au niveau global pour la libération commerciale...Le problème tient aujourd'hui plutôt à la prolifération d'accords commerciaux préférentiels bilatéraux, qui n'ont de régional que le nom et ne relèvent plus vraiment d'une logique d'intégration régionale »*¹⁴⁵.

¹⁴⁵Nicolas F., 2003, « Mondialisation et intégration régionale, des dynamiques complémentaires », Cahiers français, n° 317, novembre-décembre 2003.

Conclusion 3^{ème} Chapitre

Les nouveaux rapports qui se précisent avec l'avènement de nouvelles puissances économiques sur la scène mondiale appellent certaines remarques :

- La multipolarité vers laquelle tendent les nouveaux rapports à l'échelle internationale concerne en fait un nombre limité de pays, à savoir l'ensemble des pays développés et celui dit des NPI (Nouveaux Pays Industrialisés) plus communément dénommé « BRIC » auquel il a précédemment été fait référence, ainsi que quelques autres pays futurs éventuels prétendants à ce statut tels le Mexique.

- Cette multipolarité est à la base de la nouvelle reconfiguration des rapports mondiaux qui s'opère, telle la réunion du G 20 où se renégocie à l'heure actuelle la représentativité des plus grandes puissances en fonction de leur poids et donc de leur pouvoir de rétorsion économiques. Cette reconfiguration résultera des intérêts réciproques des uns et des autres, excluant de fait le plus grand nombre de pays, alors que les enjeux sont mondiaux.

- Le pouvoir des Etats se mesurera, comme cela a toujours été le cas par ailleurs, à l'aune de leur stature économique. Quel serait en effet le pouvoir de rétorsion que pourrait faire prévaloir un pays faible en réaction à des dépassements en matière de non-respect des réglementations en vigueur : cas du conflit ayant opposé en 2005, le Mali aux USA pour raison de concurrence déloyale (subventions accordées aux producteurs américains de coton en violation des règles établies par l'OMC, par exemple)

- Le mode de production capitaliste qui fonde la nouvelle division internationale du travail tend à reproduire une nouvelle géographie économique en termes de rapports de domination. L'émergence des FMN du Sud dont il a été question ne fera que reproduire à l'identique ces rapports dans d'autres régions moins développées : cas de la majorité des pays africains et de nombreux pays d'Amérique Latine (précisément là où ont tendance à se concentrer les IDE d'origine chinoise, exemple parmi d'autres).

Cela remet à l'ordre du jour le débat sur la nécessité d'un certain degré de protectionnisme au vu des développements hasardeux que connaît la scène

économique internationale et appelle à une redéfinition du concept de l'Etat-Nation en tant que contre-pouvoir au rôle hégémonique et au développement tentaculaire des FMN dans le cadre d'une dérèglementation généralisée et à défaut d'une gouvernance mondiale adaptée aux intérêts de l'ensemble des pays (dans le groupe du G20 qui est une organisation à caractère certes consultatif mais néanmoins très influent regroupant les plus grandes puissances économiques mondiales, l'Afrique n'est représentée que par un seul membre : l'Afrique du Sud, alors qu'elle représente 14% de la population mondiale).

CHAPITRE IV

VALIDATION EMPIRIQUE : REFERENCE AU CAS DE L'ALGERIE

4.1. Etapes marquantes de l'évolution de l'économie algérienne

4.1.1 L'expérience socialiste d'industrialisation

Une appréciation d'ensemble de l'évolution de l'économie algérienne permet de relever de prime abord une situation paradoxale qui confère au cas de l'Algérie une spécificité toute particulière. Disposant de potentialités énormes en matière de dotations en ressources naturelles et d'une position géostratégique de 1^{er} plan, le pays n'a pas, durant les quatre dernières décades réussi à amorcer de véritable décollage économique, contrairement à des pays riverains moins bien lotis en termes de dotations naturelles, tel le cas de la Tunisie qui à l'indépendance de l'Algérie en 1962 disposait d'un revenu per capita inférieur de 60 % et qui affiche actuellement de meilleures performances tant en termes de revenu par habitant qu'en termes d'efficacité économique. Il en est résulté qu'en 2009, le revenu per capita tunisien était de 7200 US\$ contre 6600 pour l'Algérie ¹⁴⁶(Annexe 1).

D'autres indicateurs significatifs dans quasiment tous les autres secteurs d'activité corroborent cette appréciation comme le montrent les données qui seront exposées dans le cadre de l'approche comparative. En effet, les diverses analyses réalisées par différentes institutions internationales le confirment à travers de nombreux classements périodiques par pays élaborés en fonction de paramètres de performances économiques, comme cela sera exposé dans le chapitre V.

Malgré les énormes efforts consentis tant en matière d'investissements industriels que d'infrastructure, l'expérience algérienne a été caractérisée par une succession de ruptures.

De 1962 à la fin des années 1970, le fort taux moyen de croissance qui était de l'ordre de 7% en moyenne (données du ministère des finances) était principalement le fait d'une croissance industrielle réalisée grâce à des programmes d'investissements publics massifs destinés à un secteur public en situation de quasi-monopole de la sphère économique par le biais de nombreuses entreprises publiques qui représentaient, durant les années 1970, 45% d'un Revenu National alimenté essentiellement par les recettes d'exportations d'hydrocarbures. De plus, durant cette période de forte croissance, de nombreuses

¹⁴⁶ World Factbook, 2010.

avancées sur le plan social furent réalisées (notamment l'amélioration importante du niveau d'éducation de l'ensemble de la population).

L'option en faveur d'une économie centralisée de l'ensemble des institutions et de la sphère économique, même si un secteur privé confiné à des activités économiques marginales était « toléré », se manifestait à travers le monopole exercé par l'Etat à travers un vaste secteur public regroupant l'ensemble de l'appareil productif, du commerce extérieur et du système financier dans son ensemble. L'économie du pays qui était à dominante agricole avant 1967, connut à partir du 1^{er} Plan triennal (1967-1969), un début de transformation radical en faveur d'un modèle de croissance de type socialiste. Ce type d'orientation économique était basé essentiellement sur une priorité absolue accordée à une « industrie industrialisante » supposée insuffler une dynamique de croissance à l'ensemble des autres secteurs économiques. Les choix industriels publics constituaient ainsi l'ossature de la nouvelle économie algérienne.

La poursuite de cette démarche se matérialisa ensuite à travers d'autres plans fixant les orientations et les objectifs planifiés des objectifs des Pouvoirs Publics et censés coordonner et baliser l'activité des différents acteurs économiques :

Durant le 1^{er} Plan quadriennal (1970-1973), 54% de l'ensemble des investissements publics furent consacrés aux domaines industriel, minier, de l'énergie et des hydrocarbures, alors que le secteur agricole ne bénéficiait que de 10%.

Le second Plan quadriennal confirma davantage cette démarche en accordant plus de 56% de l'ensemble des investissements destinés particulièrement au renforcement des capacités de production en matière d'hydrocarbures (encouragé en cela par la flambée des prix du pétrole à la suite de la crise pétrolière de 1973), contre seulement 6% destinés au secteur agricole. Durant cette période déjà les recettes d'exportations d'hydrocarbures dépassaient largement celles des produits agricoles.

Dans ce contexte, les entreprises du secteur public qui représentaient l'essentiel de l'appareil économique du pays étaient assignées à la concrétisation des objectifs macroéconomiques de l'Etat où, au plan microéconomique aucune stratégie d'entreprise n'était permise au-delà des objectifs planifiés. De plus d'autres

fonctions « non économiques » furent conférées à l'entreprise publique: moyen de résorption du chômage, instrument de promotion économique de régions enclavées ... Dans ce cadre, le secteur privé bien que marginalisé¹⁴⁷ (même si, jusqu'en 1973 sa production dépassait celle du secteur public) et ne bénéficiant pas d'attention particulière en termes d'octroi de crédits et autres mesures incitatives, a néanmoins pu évoluer à l'ombre du secteur public et bénéficier indirectement d'un marché domestique protégé du fait de la politique restrictive appliquée en matière d'importations de produits de consommation courante (biens de consommation, services) créneau par ailleurs délaissé par le secteur public :

« A tous les niveaux...le secteur d'Etat fait vivre et reproduire le capital privé. En distribuant des salaires, en protégeant le marché, en offrant des produits subventionnés, l'Etat national contribue à la structuration d'un marché intérieur et favorise la création d'une clientèle...La restructuration des entreprises publiques et la fonction du capital national privé dans le développement sont dialectiquement liées »¹⁴⁸.

Le modèle de développement autocentré privilégiant une politique de croissance basée sur l'investissement à laquelle il a été fait référence au plan théorique au 2^{ème} chapitre¹⁴⁹, impliquait une stratégie d'import-substitution sévère limitant l'essentiel de la fonction d'importation au rôle de pourvoyeur de biens d'équipement et d'inputs nécessaires à l'effort d'industrialisation entrepris, et réduisant les importations de biens de consommation à leur plus simple expression.

Les débuts des années 1980 annoncent un début de revirement. Le modèle de croissance « investissement » est progressivement remplacé par le « modèle « consommation »¹⁵⁰. La reconnaissance du rôle positif du secteur privé dans la

¹⁴⁷ Le secteur privé est reconnu par le code des investissements de 1966 dans le cadre de la petite production marchande domestique et les petits métiers. La charte de 1976 le confine à la production des biens de consommation et de services : « le socialisme reconnaît la propriété privée non exploiteuse et l'intègre dans la nouvelle organisation sociale.. ».

¹⁴⁸ Liabès D., 1984, « *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie, 1962-1982* », CREA Alger.

¹⁴⁹ Freyssenet M., 2008, op. cit.

¹⁵⁰ Freyssenet M., 2008, op.cit.

participation au développement national est reconnue et officialisée par la promulgation d'une série de textes réglementaires et législatifs¹⁵¹.

4.1.2 Le programme d'ajustement structurel (PAS) et l'orientation libérale

Les réformes entreprises à partir de 1988 ainsi que la réforme constitutionnelle du 23/02/1989 visant à assurer la transition d'une économie administrée à une économie de marché ont été graduellement mises en œuvre. Les difficultés financières éprouvées par l'Etat à partir de 1986 à la suite du contre-choc pétrolier et de la chute des cours du pétrole couplée à la dépréciation des cours du dollar (monnaie de règlement des exportations d'hydrocarbures), sont parmi les raisons profondes ayant motivé ce changement d'orientation. Cette chute des cours du pétrole ayant nécessité le recours à l'endettement extérieur, cela induisit la crise d'endettement qui s'ensuivit, en raison des difficultés de remboursement de la dette extérieure et de la nécessité d'avoir recours au rééchelonnement de la dette extérieure.

En 1988 (loi du 02 janvier) les entreprises du secteur public furent transformées en EPE (Entreprises Publiques Economiques) et en EPL (Entreprises Publiques Locales) de même que furent institués des Fonds de participation de l'Etat sous l'autorité d'un Conseil National des Participations de l'Etat. Cela ne contribua pas pour autant à l'amélioration de la situation économique, dans la mesure où les changements induits occultaient les vrais problèmes de fond. Un premier accord « stand by » impliquant de nombreuses conditionnalités en matière de libéralisation économique, est conclu avec le FMI le 31 mai 1989 (élimination du déficit budgétaire, libération des prix, dépréciation du dinar..). La signature d'un 2^{ème} accord « stand by » le 3 juin 1991 durcit davantage les conditions antérieures : l'adoption d'une loi sur la monnaie avec comme contenu, un strict financement de l'économie ainsi que l'indépendance de la Banque Centrale à l'égard du Trésor, une dépréciation encore plus forte du cours du dinar et sa convertibilité partielle ainsi que d'autres mesures de dérèglementation aussi astreignantes. Cet ensemble

¹⁵¹ Résolution sur le secteur privé des 22-24 décembre 1981 ; loi du 27/28 août 1982 ; loi de nov/dec 1982 ; arrêté interministériel du 28/12/1983 (J.O. du 06/03/1984).

de conditions mettait l'Algérie devant l'obligation d'accélérer son rythme de libéralisation.

C'est à partir de la promulgation de la loi relative à la loi sur la monnaie et le crédit (loi n°90-10 du 14/04 1990) que ces réformes vont se multiplier et ouvrir la voie à une réelle mise en œuvre de l'option libérale en fixant les bases de nouvelles règles de régulation marchande, en libérant les initiatives du secteur privé et en permettant une plus grande ouverture du commerce extérieur. Dans ce cadre, de nouvelles dispositions réglementaires (décret législatif n°93-12 du 05/10/1993) furent décidées pour encourager l'investissement étranger et national en autorisant notamment les statuts de grossistes, de concessionnaires...

Ces différentes actions de rééquilibrage macro-économique seront financées par des concours extérieurs de types bilatéraux et d'un « reprofilage » ou refinancement de la dette complétés par un crédit de la Banque Mondiale. Après de graves soubresauts dus à de sérieuses perturbations politiques, un 3^{ème} accord « stand by » est conclu en mai 1994, consacrant en particulier la libéralisation du commerce extérieur avec la mise en application effective de la convertibilité du dinar pour les opérateurs commerciaux ayant des opérations avec l'extérieur. La mise en application de certaines de ces réformes obligées permit à l'Algérie d'accéder en 1995 à une « facilité élargie » du FMI étalée sur trois années s'étalant de mai 1995 à avril 1998. Le coût social de telles mesures fut cependant énorme. Entre autres conséquences, les pertes d'emploi induites étaient chiffrées à fin juin 1998 à 914.462 sous diverses formes (compression de personnel, chômage technique, retraites anticipées, dépermanisation)¹⁵².

« A la fin 1996, le dispositif législatif relatif aux transformations structurelles est largement mis en place. Par contre, il n'a aucun effet sur le système productif (appelé à bénéficier encore, en 1996, d'un fonds d'assainissement) et sur le système financier. La

¹⁵² Boudjema R., 2006, Revue d'Economie et de Statistique Appliquée, n°6, INPS, Alger, p.82.

seule exception notable à cette conclusion réside dans la vague d'entreprises nationales ou locales dissoutes en 1996-97 et qui reste en deçà des demandes du FMI et de la BIRD »¹⁵³.

Entre autres mesures touchant directement l'amélioration des opérations liées au commerce extérieur, l'intégration progressive de nouveaux outils de gestion des opérations a permis de fluidifier et de réduire les goulets bureaucratiques qui asphyxiaient littéralement ce type d'opération. Nous noterons en particulier à cet égard l'introduction du SIGAD¹⁵⁴ mis en place pour rationaliser les contrôles aux frontières des flux de marchandises, d'accélérer les traitements des opérations douanières et dont la 1^{ère} version remonte à 1995, suivie en 2001 par la création d'un site WEB et enfin l'intégration de la DEV(déclaration des éléments de valeur) en 2008 qui a permis de réduire les délais d'exécution des procédures de dédouanement comme celui de l'établissement du manifeste qui est passé à 2 heures en 2008 au lieu de 27 jours auparavant¹⁵⁵.

La fin de la période d'ajustement structurel et l'aisance financière retrouvée n'ont cependant toujours pas permis à l'Algérie d'amorcer une véritable dynamique de croissance et de se libérer de sa quasi- totale dépendance envers ses exportations d'hydrocarbures.

4.2. Analyse des données

4.2.1 Evolution récente du commerce extérieur de l'Algérie

Remarque méthodologique relative aux statistiques utilisées par la Banque d'Algérie pour le calcul de la valeur des importations : Les données de la Banque d'Algérie concernant les importations de marchandises sont calculées en valeur FOB, les frais de transport et d'assurances étant affectés aux transactions sur les services. Leur revalorisation consiste en la défalcation d'un montant forfaitaire de 6% de la valeur CIF des marchandises. Ce qui pourrait expliquer les écarts avec les

¹⁵³ Benissad H., 1997, «Le programme d'ajustement structurel », Confluences, automne 1997, p. 113.

¹⁵⁴ SIGAD : Système d'information Et de Gestion Automatisée des Douanes.

¹⁵⁵ Nticweb.com, 2008, n°21,

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:CumNE-0kMTAJ:www.nticweb.com/e-administration-le-sigad-un-exemple-a-mediter.html+www.nticweb.com/e-administration-le-sigad-un-exemple-a-mediter.html+&cd=1&hl=fr&ct=clnk&client=firefox-a>

sources statistiques généralement utilisées. Les données complémentaires à celles mentionnées dans le Tableau 4.1 sont les Rapports annuels des années 2005, 2006, 2007, 2008 et 2009 de la Banque d'Algérie.

Les premières constatations à relever (données de la Banque d'Algérie figurant dans le tableau 4.1 qui suit), indiquent une tendance haussière globale de la Balance Commerciale algérienne durant la période considérée (1999-2009). La progression constante au cours de la dernière décennie, à l'exception de l'année 2009 (en raison de la chute importante des cours du pétrole suite à la crise financière mondiale née aux USA à l'été 2007 et dont les effets se sont répercutés indirectement et tardivement¹⁵⁶ sur les exportations algériennes en 2009), est à imputer quasi-exclusivement à l'augmentation des exportations d'hydrocarbures. En effet une première décomposition du contenu de ces exportations figurant dans le Tableau 4.1 en illustre l'importance : En 1999 la part des exportations d'hydrocarbures représentait 96,67 % (données Tableau 4.1) du total des exportations ; en 2009 ce taux se situait autour de 98,30 malgré la chute importante des cours du pétrole déjà mentionnée. La prédominance des exportations d'hydrocarbures est confortée par la faiblesse chronique des exportations hors hydrocarbures: en 1999 elles représentaient 3.33 % pour se situer à la fin de la période considérée (2009), à 1,70 %.

¹⁵⁶ Les ventes d'hydrocarbures sont effectuées sur la base de prix contractuels et non sur la base des prix des marchés « spot », d'où la répercussion différée des effets de la crise sur les exportations d'hydrocarbures.

Tableau 4.1 : Algérie : Evolution des exportations, des importations et de la Balance Commerciale : 1999 - 2009

Montants en Milliards de US \$

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bal. Commerciale	3,36	12,3	9,61	6,7	11,14	14,27	26,81	34,06	34,24	40,6	7,78
Exportations	12,32	21,65	19,09	18,71	24,47	32,22	46,38	54,74	60,59	78,59	45,18
dont - Hydrocarb.	11,91	21,06	18,53	18,11	23,99	31,55	45,59	53,61	59,61	77,19	44,41
- Autres	0,41	0,59	0,56	0,61	0,47	0,67	0,79	1,13	0,98	1,4	0,77
Importations	8,96	9,35	9,48	12,01	13,32	17,95	19,57	20,68	26,35	37,99	37,4

Sources : Données de la période 1999-2005 : Séries rétrospectives, Hors Série juin 2006, Banque d'Algérie.

Données de la période 2006-2009 : Rapport Annuel 2009, Banque d'Algérie.

L'aisance financière procurée par l'appréciation continue des cours du pétrole jusqu'à 2008, explique la propension accrue à importer qui a prévalu durant cette période, en particulier de 2004 à 2008. L'expansion de l'économie mondiale a induit un renchérissement des prix mondiaux du pétrole qui sont passés (en moyenne semestrielle) de 34,26 \$/baril à 42,98 au 2^{ème} trimestre 2004, pour atteindre 65,85 \$ en 2006 (en moyenne annuelle), 74,95 \$ en 2007, 111,51 \$ au 1^{er} semestre 2008. Cette évolution très favorable des prix est cependant ralentie par les contrecoups de la crise financière durant le 2^{ème} semestre 2008 et l'année 2009. Cette période verra une contraction importante des recettes d'exportation qui atteindront leur niveau le plus bas de la décennie en raison de la tendance baissière soutenue. Durant l'année 2009 en effet la dégradation des cours du pétrole s'est aggravée encore plus : baisse de 37,73% en moyenne annuelle par rapport à 2008, avec même un déficit de la Balance Commerciale de 1,17 milliards de \$ US durant le 1^{er} semestre 2009¹⁵⁷. Ce qui démontre de façon irréfutable cette tendance chiffrée, c'est l'hyper sensibilité de la Balance Commerciale à l'effet prix des exportations d'hydrocarbures et au-delà, l'extrême fragilité de l'économie algérienne, étant donné la contribution plus que marginale des autres produits d'exportation comme souligné précédemment, et les dangers extrêmes que cette situation représente. La crise pétrolière durant la 1986 évoquée précédemment et les conséquences dramatiques au plan social qu'elle a engendrées (abordées au paragraphe IV.1.2) en fournissent un exemple édifiant, s'il en était besoin.

La progression des importations a suivi mais à un degré moindre cette tendance haussière avec un début de fléchissement à partir du 2^{ème} trimestre 2008 qui s'est accentué davantage au 1^{er} trimestre 2010 (baisse de 5,82% par rapport à la même période de 2009)¹⁵⁸. Les taux de couverture des importations par les exportations sont restés cependant largement au-dessus de 100% dans la mesure où le solde commercial est toujours resté positif et en constante progression (à l'exception de l'année 2009) sur l'ensemble de la période considérée (sur une base annuelle) comme le montre le tableau 4.1.

¹⁵⁷ CNIS, 2010, « Statistiques du Commerce Extérieur de l'Algérie, 1^{er} semestre 2010 ».

¹⁵⁸ CNIS, 2010, *ibid.*

En termes d'ouverture économique sur l'extérieur, divers indicateurs sont utilisés pour apprécier le degré d'intégration d'un pays à l'économie mondiale. Nous en retiendrons trois parmi les plus utilisés :

-Le degré d'ouverture du commerce extérieur exprimé par le total des importations et des exportations exprimé en % du PIB. Cet indicateur étant pondéré par le PIB qui exprime le poids économique du pays considéré, relativise son appréciation. A titre d'exemple pourrait-on déduire que la Tunisie dont le degré d'ouverture dépasse les 120% est une économie plus ouverte que les USA dont le degré d'ouverture ne dépasse pas les 20% ?

La décomposition du commerce extérieur en ses deux composantes (exportations et importations) permet de mieux appréhender la nature de cette ouverture, et de distinguer ouverture et extraversion.

- Le ratio importations/PIB (%) permet de déterminer le degré de participation des produits étrangers à la satisfaction des besoins nationaux d'une nation ou, exprimé autrement, le degré de dépendance de la demande nationale vis-à-vis de l'étranger.

- Le ratio exportations/PIB (%) mesure quant à lui le degré de contribution d'un pays à la satisfaction de la demande mondiale ou bien, selon le cas, le degré de dépendance vis-à-vis des achats étrangers des produits locaux.

Tableau 4.2 : Algérie X, M, (X + M), B. C et PIB en milliards de US\$

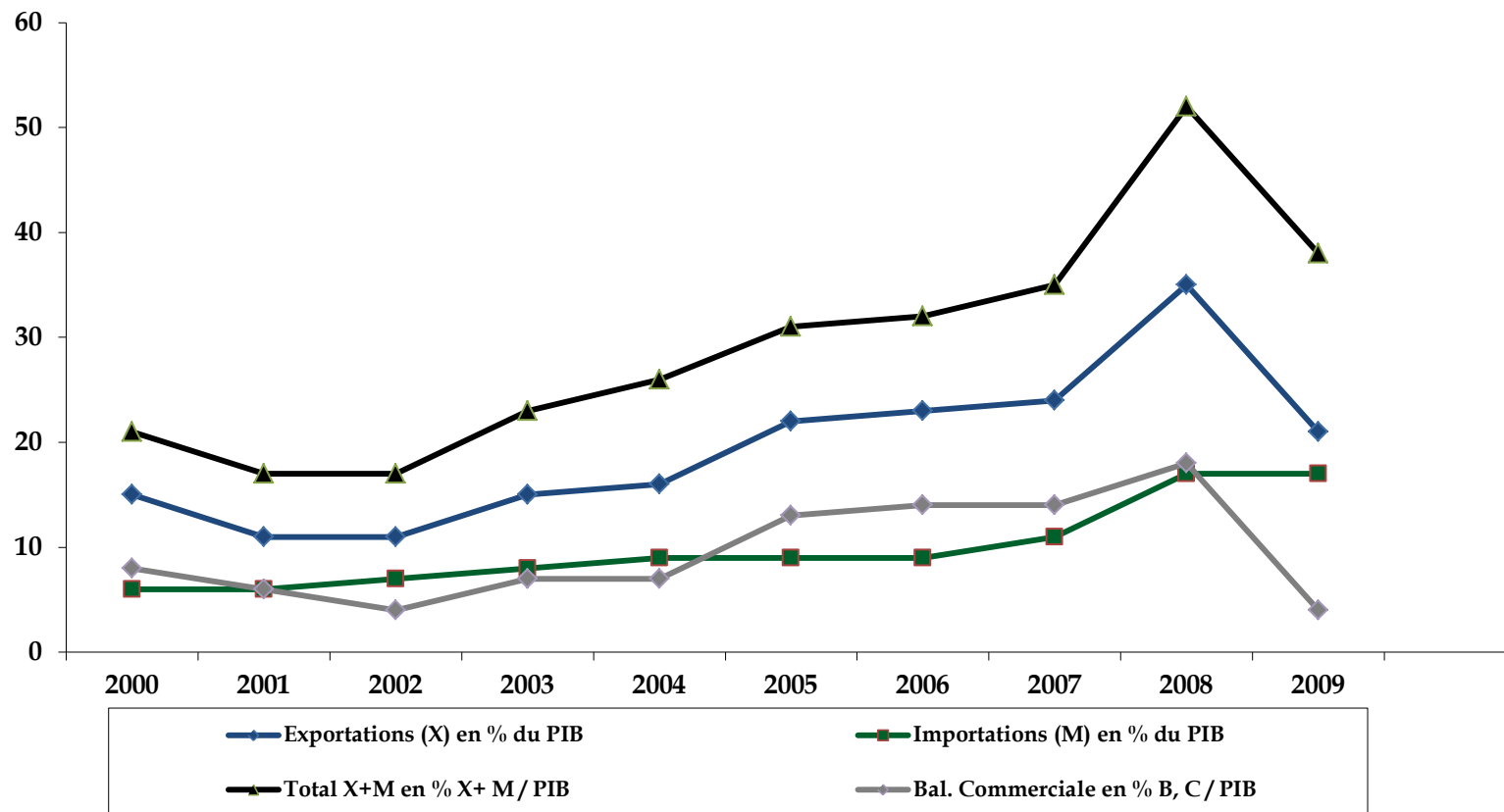
X, M, (X + M), B. C en %du PIB en ppa.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations(X)	21,65	19,09	18,71	24,47	32,22	46,38	54,74	60,59	78,59	45,18
en % du PIB	15	11	11	15	16	22	23	24	35	21
Importations (M)	9,35	9,48	12,01	13,32	17,95	19,57	20,68	26,35	37,99	37,40
en % du PIB	6	6	7	8	9	9	9	11	17	17
Total X+M	31	28,57	30,72	37,79	50,17	65,95	75,42	86,94	116,58	82,58
en % X+ M/ PIB	21	17	17	23	26	31	32	35	52	38
Bal. Commerciale	12,30	9,61	6,70	11,15	14,27	26,81	34,06	34,24	40,60	7,78
en % B, C / PIB	8	6	4	7	7	13	14	14	18	4
PIB en ppa	147,6	171	177	167	196	212,3	235,5	250	222,3	218,3

Sources : Banque d'Algérie, op.cit.

World Bank indicators(PIB), 2010.

Graphique 4.1 (suite du tableau n° 4.2) : X, M, (X + M), B. C en % du PIB en ppa.



Sources : Banque d'Algérie, op.cit.
World Bank indicators (PIB), 2010.

Ces ratios peuvent par ailleurs traduire le degré de compétitivité des produits nationaux dans la mesure où une augmentation des exportations pourrait signifier une meilleure intégration sur les marchés mondiaux. De même, une diminution des importations pourrait traduire une meilleure satisfaction de la demande intérieure en comparaison avec l'offre de produits étrangers, et cela tout en assurant une moins grande dépendance par rapport aux aléas des marchés extérieurs. L'impact au niveau de la Balance Commerciale n'en serait que plus favorable. Pour ce qui est de l'Algérie, à l'instar des autres pays mono exportateurs de ressources naturelles, ils expriment plutôt le degré de dépendance et de fragilité par rapport aux cours mondiaux.

Durant la période considérée, l'indicateur d'ouverture du commerce extérieur algérien a connu une progression constante et importante passant de 21% en début de période à 52% en 2008 avant de fléchir conjonctuellement (effet différé de la crise mondiale) pour revenir au seuil de 38% en 2009. Les variations de ce taux en fonction des fluctuations des recettes d'exportation d'hydrocarbures montrent l'aspect aléatoire pour ce qui est de l'appréciation du degré d'intégration de l'économie algérienne. La décomposition des exportations en deux catégories (hydrocarbures et hors hydrocarbures) figurant dans le tableau 4.1 fait apparaître cette étroite relation. Au delà de la période considérée, l'économie algérienne a conservé depuis l'augmentation du prix du pétrole lors du 1^{er} choc pétrolier de 1973 des caractéristiques identiques fondées sur la rente pétrolière sur laquelle se sont appuyées les différentes politiques économiques du pays malgré la récente orientation libérale adoptée, les hydrocarbures en demeurant l'élément déterminant.

Le deuxième aspect en termes d'ouverture sur l'extérieur (importations rapportées au PIB) précise davantage le contenu de cette relation. La répartition par groupes de produits importés figurant dans le tableau 4.3 en précise l'importante évolution durant la dernière décennie ainsi que le contenu par groupe de produits : pour l'année 2009, la configuration se caractérise par la contraction des importations de certains groupes de produits (surtout pour ce qui est des biens alimentaires qui ont reculé de 25,48 %). La composante principale des

importations (équipements industriels) représente quant à elle 38,5 % du total des importations, sans changement notable par rapport à l'année précédente. Il est à remarquer, concernant la catégorie « équipements industriels » que celle-ci est gonflée par l'importance des équipements publics en raison du très fort accroissement des investissements publics engendrés par le plan quinquennal 2005-2009. La question qui se pose est celle relative à la soutenabilité d'un tel effort sur le moyen et le long terme, sachant le caractère aléatoire de la source de financement d'un tel effort.

Tableau 4.3 : Importations par groupe de produits (en millions de \$ US).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Produits alimentaires	2 416	2 396	2 740	2 678	3 597	3 587	3 800	4 954	7 813	5 810
Energie & lubrifiants	129	139	145	114	173	212	244	324	594	488
Produits bruts	428	478	562	689	784	751	843	1 325	1 394	1 188
Produits semi-finis	1 655	1 872	2 336	2 857	3 645	4 088	4 934	7 105	10 014	10 248
Equipements agricoles	85	155	148	129	173	160	96	146	174	229
Equipements industriels	3 068	3 435	4 423	4 955	7 139	8 452	8 528	8 534	13 093	15 044
Biens de consom. Indus.	1 393	1 466	1 653	2 112	2 798	3 107	3 011	5 243	6 397	6 096
Total importations	9 174	9 941	12 007	13 534	18 309	20 357	21 456	27 631	39 479	39 103

Source : Direction Générale de la Prévision et des Politiques, 2010, Ministère des Finances.

Quant à l'évolution des exportations (tableau 4.4) elle est expliquée presque exclusivement par celle des exportations d'hydrocarbures, les exportations hors hydrocarbures représentant comme déjà souligné, un aspect négligeable, alors qu'elles représentent précisément la solution à la précarité de l'économie algérienne engendrée par une double dépendance :

- La dépendance par rapport aux cours des hydrocarbures.
- La dépendance envers les fluctuations du \$ US étant donné que la facturation des hydrocarbures est libellée en \$ alors que près de la moitié des importations est effectuée en zone Euro, comme le montre la répartition géographique actuelle du commerce extérieur algérien.

Tableau 4.4 : Liste des 10 principaux fournisseurs et des 10 principaux clients au 1^{er} semestre 2010.

Principaux fournisseurs au 1 ^{er} semestre 2010 (en %)		Principaux clients au 1 ^{er} semestre 2010 (en %)	
France	16,57	USA	22,67
Chine	11,83	Italie	13,78
Italie	9,06	Espagne	10,80
Allemagne	6,47	France	8,83
Espagne	5,88	Pays-Bas	5,67
USA	4,55	Canada	5,07
Turquie	4,10	Turquie	4,85
République de Corée	3,32	Belgique	3,35
Japon	3,31	Brésil	2,85
Argentine	2,86	République de Corée	2,70

Source : CNIS 2010.

Tableau 4.5 : Exportations par groupe de produits (en millions de \$ US).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Produits alimentaires	31	28	35	49	59	67	73	88	119	114
Energie & lubrifiants	21.106	18.529	18.098	23.972	31.305	45.325	53.557	59.197	77.256	44.399
Produits bruts	44	37	51	50	90	134	195	169	334	178
Produits semi-finis	465	504	551	509	571	651	828	993	1384	659
Equipements agricoles	11	22	20	1	0	0	1	1	1	0
Equipements industriels	47	45	50	30	47	36	44	46	67	47
Biens de conso. industriels	14	12	27	35	14	19	43	35	32	49
Total Exportations	21.718	19.177	18832	24.646	32.086	46.232	54.741	60.529	79.193	45.446
Dont hors hydrocarbures	612	648	734	674	781	907	1184	1132	1937	1047

Source : DGPP, op. cit.

* Prévisions

4.2.2 Analyse du solde commercial de l'Algérie avec ses principaux pays partenaires.

Sur la base de la situation de 2009 reprise dans la répartition par pays présentée ci-dessus*, et de données UNCTAD³, nous retiendrons 5 pays parmi les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie. Dans ce groupe figurent les 3 pays membres de l'UE les plus importants, en l'occurrence :

1- la France (1^{er} fournisseur et 4^{ème} client) :

Les échanges commerciaux avec ce pays présentent une tendance générale mitigée durant la période considérée (1999-2009) où des soldes déficitaires alternent avec des soldes bénéficiaires et sont de faible amplitude.

Les échanges apparaissent globalement équilibrés, à l'exception de l'année 2009 en raison des répercussions différées de la récession mondiale provoquée par la crise financière mondiale née en 2007. D'où l'effet induit sur les exportations algériennes représentées essentiellement par les produits d'hydrocarbures (forte chute des cours du pétrole notamment).

2- l'Italie (3^{ème} fournisseur et 2^{ème} client) :

Le solde commercial avec ce pays a toujours été durant la période considérée, positif et en constante progression, à l'exception de l'année 2009 pour les raisons évoquées dans le cas de la France.

3- l'Espagne (4^{ème} fournisseur et 3^{ème} client) :

Dans ses rapports commerciaux avec l'Algérie ce pays présente un profil commercial similaire à celui de l'Italie dans la mesure où, à contenu semblable tant pour ce qui est des importations que des exportations, le solde commercial avec ce pays a toujours été en faveur de l'Algérie avec une progression constante à l'exception de 2009 pour les raisons déjà évoquées.

L'entrée en vigueur en septembre 2005 de l'accord d'association avec l'UE n'a pas encore provoqué de changements majeurs, du moins au niveau des soldes commerciaux.

En dehors des principaux pays partenaires membres de l'UE, deux pays présentent des caractéristiques particulières et significatives au regard de la position de leur solde commercial avec l'Algérie : Les USA et la Chine.

4- Les USA figurent comme 1^{er} client et 6^{ème} fournisseur de l'Algérie :

Le solde commercial se dégageant de cette relation présente non seulement une constante et très forte progression durant la période (excepté 2009), mais constitue de loin le principal contributeur (42% environ en 2008) à la position du solde commercial global de la balance commerciale algérienne. Un déséquilibre important dans les échanges en faveur de l'Algérie apparaît en raison d'une progression importante des exportations d'hydrocarbures, le gaz naturel liquéfié (GNL) en particulier, à partir de l'année 2003 laquelle a connu un quasi doublement par rapport à 2002 (4.908.021 millions de \$US en 2003 contre 2.591.752 \$US en 2002).

Il est à remarquer que l'année 2009 ne représente pas pour l'ensemble des cas cités une référence significative en termes de tendance. Ceci est dû à l'impact de la diminution en valeur des exportations algériennes vers ces pays, d'où sa répercussion sur les différents soldes commerciaux.

Cette position favorable du solde commercial de l'Algérie est cependant appelée à être totalement remise en cause en raison de la « révolution » du marché gazier engendrée par la production de gaz des USA. Réalisée grâce à une nouvelle technique d'extraction du gaz non conventionnel (extraction à partir de la roche de schiste), celle-ci a permis à ce pays non seulement de devenir exportateur net à partir de 2009 de gaz mais aussi de se positionner en tant que producteur mondial majeur. Le dépérissement du marché américain est aussi annonciateur d'une forte dépréciation des cours du gaz.

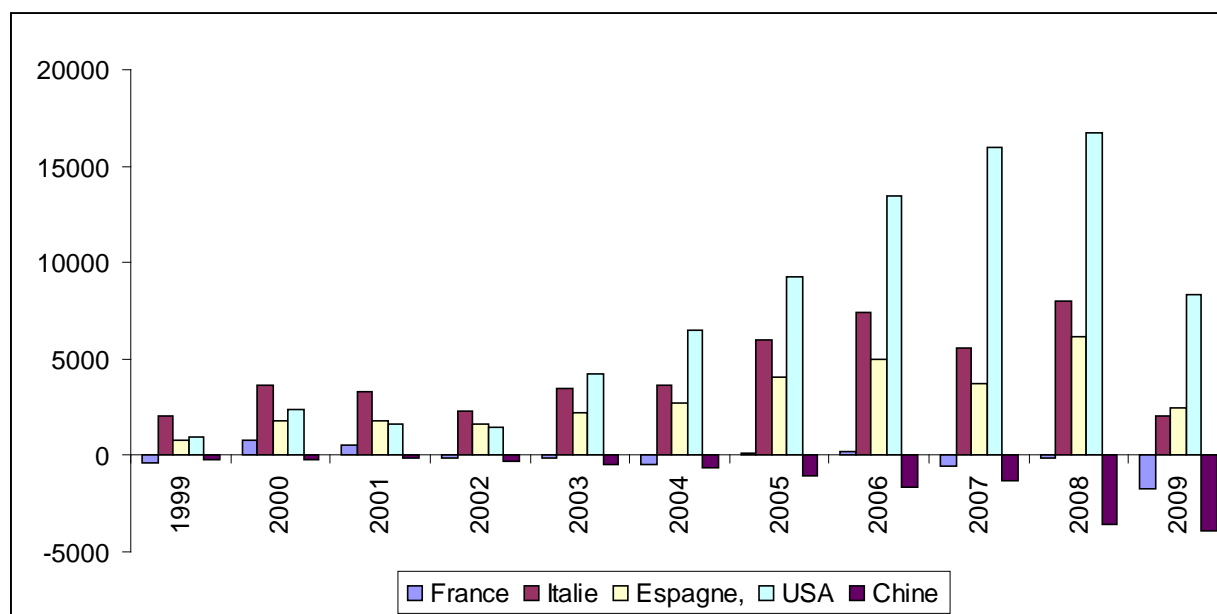
5- A contrario, la relation commerciale avec la Chine présente un tout autre aspect : En effet, 2^{ème} fournisseur de l'Algérie en 2009, la Chine n'en est que le 11^{ème} client. Le solde déficitaire s'étale sur l'ensemble de la période considérée avec une nette tendance à l'augmentation, d'où le déficit commercial le plus important en 2009, soit plus de 220 % du déficit commercial de l'Algérie avec la France qui en est pourtant le principal fournisseur.

L'autre caractéristique à relever est une augmentation spectaculaire à partir de 2008 des importations en provenance de ce pays (augmentation de près de 280% en 2008 par rapport à 2007), tendance confirmée en 2009. Cette augmentation

résulte de la libéralisation commerciale amorcée par l'Algérie à partir des années 2000. L'ensemble de ces caractéristiques est repris en données chiffrées dans le tableau 4.6 qui suit :

Tableau 4.6 : Solde de la Balance Commerciale de l'Algérie avec ses principaux partenaires commerciaux (mds US \$).

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	-366,997	+760,586	+531,634	-143,182	-123,271	-468,152	+123,028	+199,664	-513,902	-133,340	-1,735,544
Italie	2,034,805	+3,606,241	+3,270,144	+2,272,153	+3,451,273	+3,618,062	+6,007,722	+7,433,177	+5,560,277	+7,985,306	+2,041,840
Espagne	+821,452	+1,783,004	+1,780,311	+1,624,400	+2,255,012	+2,722,180	+4,080,409	+4,956,123	+3,750,430	+6,178,545	+2,430,926
USA	+985,444	+2,379,760	+1,642,236	+1,428,453	+4,198,709	+6,488,745	+9,230,270	+13,431,034	+15,955,878	+16,754,886	+8,351,472
Chine	-176,399	-201,751	-108,684	-264,292	-429,454	-667,329	-1,059,865	-1,673,909	-1,283,106	-3,563,617	-3,876,180



Source : Base de données CNUCED.

4.3 L'Algérie dans le contexte de mondialisation

4.3.1 Les enjeux issus de la mondialisation

Les deux phénomènes de régionalisation et de mondialisation, ne sont pas, comme cela a été souligné, dissociables parce qu'ils procèdent de la même logique d'ouverture et d'intégration mondiale. Si la quasi-totalité des pays intégrés à une échelle régionale étaient auparavant déjà membres de l'OMC¹⁵⁹ tel n'est pas le cas de l'Algérie. En effet celle-ci est déjà membre de 2 accords d'association avec l'UE et la « Zone Arabe de Libre Echange » (ZALE) sans qu'elle ne soit membre de l'OMC même si les négociations en vue de son adhésion sont en cours. Dans un tel contexte et au vu de son histoire économique récente, son cas présente des particularités toutes spécifiques telle que le reflète son évolution économique et les profondes mutations survenues durant les deux dernières décades. Cette évolution sera abordée en particulier sous l'angle du commerce extérieur.

L'adhésion d'un grand nombre de pays à l'OMC ainsi que l'existence de nombreux regroupements régionaux ont entraîné une reconfiguration des relations économiques internationales et imposent une reconsidération des stratégies nationales traditionnelles. L'Algérie quant à elle s'est engagée dans cette double voie d'intégration régionale à travers son adhésion à la zone de libre échange avec l'UE en Septembre 2005 et la ZALE en Janvier 2009, en même temps qu'elle continue à négocier sa laborieuse adhésion à l'OMC.

Cela étant, la problématique propre au cas de l'Algérie recèle des particularités dans la mesure où, en plus des caractéristiques propres aux pays dits en développement, elle se trouve quasiment en position de pays mono-exportateur à l'instar de certains autres pays, dépendant de façon quasi-exclusive de ses exportations d'hydrocarbures, alors même qu'elle dispose d'une large palette de potentialités inexploitées ou mal exploités.

La crise financière qui secoue actuellement le monde ainsi que la chute importante des cours du pétrole qui s'en est suivie, illustrent de façon éloquent le caractère aléatoire et artificiel des résultats positifs affichés par les excédents de la balance

¹⁵⁹ Siroên J.M, op cit.

commerciale algérienne jusqu'à fin 2009, ceci étant dû à la faiblesse structurelle de l'économie algérienne du fait de sa dépendance par rapport aux hydrocarbures.

Il devient impératif dans le cadre de toute politique économique de prendre en considération cet aspect et la seule façon d'y remédier est de bâtir une stratégie d'exportation hors hydrocarbures, d'autant que d'importants « gisements » ou potentialités demeurent inexploités. Ces potentialités demeureront au stade de vœu pieux si une véritable stratégie nationale n'est pas élaborée afin de créer les conditions appropriées pour impulser ce processus. Cela dépasse la simple stratégie d'entreprise mais concerne essentiellement les pouvoirs publics qui ont à charge de lever les contraintes environnementales qui annihilent le plus souvent les efforts des rares entreprises qui ont la capacité d'exporter, étant entendu qu'un ensemble de mesures prises de façon ponctuelle ne saurait constituer une stratégie. Entre autres contraintes, il y a lieu de citer :

- Les contraintes et les lourdeurs bureaucratiques alors que les entreprises étrangères et les firmes multinationales entre autres, opèrent avec le système du « just in time » (juste à temps).

- Les difficultés au niveau logistique : transport, espaces intermédiaires, frais d'exportation qui sont de l'ordre de 20% en Algérie, ceci sans compter les frais d'assurance (autour de 3% de la valeur de la marchandise), alors que l'ensemble de tous ces frais ne représente ailleurs qu'aux environs de 8%.

Par ailleurs les statistiques affichant une constante augmentation du solde de la balance commerciale jusqu'à fin 2008 où ce solde a atteint un pic de 11,02 milliards de \$ US, ne doivent pas cacher le déséquilibre structurel de celle-ci.

En effet, la lecture de ces résultats est biaisée par le fait que :

- D'une part les exportations hors-hydrocarbures représentent une part marginale sinon infime du total des exportations comme déjà relevé puisqu'elles ne représentent bon an mal an qu'autour de 2% de l'ensemble des exportations.

- D'autre part l'augmentation enregistrée ces dernières années était due en grande partie à la dépréciation de la valeur du dollar US.

La répartition géographique des principaux clients de l'Algérie fait ressortir la prédominance des pays de la CEE qui représentaient fin 2008 près de 67% (dont

France : 55%). De plus, les pays riverains (Maroc, Tunisie), occupent une place marginale puisqu'ils ne représentent à eux deux qu'à peine un peu plus de 6% du total des exportations H.H. Ceci représente un aspect paradoxal quand on sait le potentiel de complémentarité existant entre les 3 pays.

Dans le contexte de mondialisation/régionalisation quelles sont les alternatives possibles, et partant, les meilleures stratégies à adopter afin de tirer parti des nouvelles données du commerce international ?

La spécificité de l'économie algérienne qui dépend en quasi-totalité des recettes d'hydrocarbures et qui avait dans son passé récent choisi une option dirigiste, réside dans le fait qu'elle se retrouve devant un double dilemme :

1. Celui de la nécessité de sa reconversion vers un mode de développement libéral, processus entamé mais non encore achevé.
2. Celui de promouvoir le secteur de ses exportations hors hydrocarbures, afin d'échapper à sa situation de rente.

Son intégration à l'échelle régionale (Accords de libre-échange avec l'UE et la ZALE et dans un proche avenir à l'OMC l'oblige de fait à s'aligner sur des normes de fonctionnement qu'elle doit acquérir au risque de perdre grandement au change.

4.3.2 : Les implications du processus de mondialisation / régionalisation entamé par l'Algérie.

La question de savoir si l'Algérie doit intégrer l'OMC ou non ne se posant plus, il s'agit dans un premier temps d'appréhender les conditions générales aux quelles elle doit se soumettre, et dans un second temps les effets des concessions qu'elle aura à faire avant d'intégrer cette organisation. Etant une création des pays les plus développés, cette organisation (l'OMC) reflète pour certains courants de pensées une nouvelle forme d'hégémonisme économique alors que pour d'autres, elle constitue la panacée en matière de commerce mondial.

L'Algérie quant à elle, étant en voie de prendre le train en marche, dispose d'une marge de manœuvre limitée et n'a en fait d'autre choix que celui de se soumettre aux conditions draconiennes qui lui sont imposées à l'instar des autres pays dits « à faible pouvoir de négociation ». De toutes les façons, l'OMC fonctionnera avec

ou sans elle. Cependant la qualité de membre de l'OMC permettrait à l'Algérie d'élaborer sa stratégie de développement et ses politiques commerciales dans un environnement plus stable et plus prévisible. Par contre, la non adhésion maintiendrait son image négative et n'encouragerait toujours pas les investisseurs potentiels dans la mesure où l'Algérie demeurerait toujours « en dehors du système ». L'accession de l'Algérie à l'OMC signifierait la confirmation définitive de l'option libérale. En plus du fait que de par son statut de pays accédant, elle doit soumettre le régime de son commerce aux disciplines multilatérales, elle doit négocier les concessions sur la réduction et la consolidation de ses tarifs douaniers, ainsi que les engagements spécifiques en matière de subventions agricoles et de commerce en matière de services. En contrepartie et à supposer de meilleures conditions de négociation, cette adhésion pourrait permettre à l'Algérie, dans une optique à long terme :

- D'accroître ses opportunités commerciales.
- De poursuivre les objectifs de sa politique de développement dans un environnement commercial plus sûr et plus prévisible.
- De renforcer la sécurité de ses relations commerciales grâce à la transparence des politiques et des pratiques commerciales des partenaires que garantissent les accords.
- De participer aux mécanismes de règlement des différends de l'OMC pour défendre ses droits et ses intérêts commerciaux.

Les négociations pour cette adhésion nécessiteront cependant pour l'Algérie, des concessions sur l'accès des produits et services étrangers au marché algérien et des implications substantielles sur les options de politique interne alors même que les bénéfices à en tirer ne pourront être ressentis que sur le long terme. La particularité réside dans le fait que l'économie algérienne ayant fonctionné sous un régime protectionniste, se trouve, à l'heure de sa récente orientation libérale, en totale inadéquation par rapport aux besoins des marchés mondiaux.

Le recyclage de l'économie nationale et son adaptation au contexte international est un pré-requis parce que la protection du produit algérien ne peut se faire avec des barrières douanières mais avec l'amélioration de la compétitivité ainsi que la

mise à niveau du produit algérien. La véritable question qui se pose à l'heure actuelle est la suivante : l'Algérie, à la veille de sa possible adhésion à l'OMC, est-elle en mesure de s'organiser sur le plan interne ?

- Dans le domaine agricole, l'Algérie ne possède pas à l'heure actuelle d'avantage concurrentiel: production ne répondant pas aux normes internationales requises pour l'exportation, tant au niveau qualitatif que quantitatif.

Ceci est dû :

- D'une part à la faiblesse de la productivité agricole qui est due à la désorganisation totale du secteur : comportements spéculatifs, problèmes d'irrigation, manque de qualification de la main-d'œuvre agricole couplé à une désaffection de ce secteur due à la faiblesse du niveau de rémunération ainsi que les conditions d'emploi.
- D'autre part, l'absence d'un environnement favorable à l'exportation qui nécessite une chaîne d'intervenants allant des moyens de conditionnement adaptés à la célérité des services de douanes aux différents points d'embarquement des produits.

A court et moyen terme et tenant compte de ces limites actuelles, un pays comme l'Algérie ne peut que perdre dans cette perspective d'adhésion et ce, malgré la politique d'investissements publics massifs et de subventions aux secteurs productifs, adoptée par les pouvoirs publics. A ce propos, l'une des principales difficultés persistant au niveau des négociations avec l'OMC réside dans la suppression des subventions à l'agriculture que l'Algérie veut maintenir à l'instar du Japon qui pratique un taux moyen de droits de douanes de 12%, et de l'UE dont ce taux est de 20% : A remarquer qu'à eux seuls, ces deux pays représentent près de 25% du commerce mondial, ce qui reflète par ailleurs une certaine partialité qui prévaut au sein de cette organisation .

Au plan industriel la même problématique se pose puisqu'une mise à niveau du tissu industriel impliquerait des retombées sociales importantes : perte de centaines de milliers d'emplois sur le moyen terme.

La suppression des barrières douanières et la libre pénétration des produits industriels provoqueraient à coup sûr un effondrement de la production nationale en attendant une éventuelle reprise en main.

Le redéploiement stratégique des secteurs agricole et industriel est la seule perspective viable à long terme qui s'offre à l'Algérie dans sa démarche d'intégration internationale, d'autant que ses dotations en ressources naturelles, nombreuses et diversifiées, lui confèrent une grande flexibilité en termes de stratégies de développement. Le cas du Brésil abordé antérieurement et similaire à certains égards, en fournit une référence illustrative.

Une nouvelle forme de spécialisation est envisageable, et l'Algérie dispose pour cela de certains attraits potentiels :

- Au plan agricole : Développement des activités agricoles en amont de l'industrie agroalimentaire, spécialisation dans l'agriculture « bio » dont la demande extérieure est en très forte augmentation.

- Au plan industriel et au vu des bas niveaux relatifs des salaires et d'autres facteurs encourageants (ex : politiques fiscales adaptées), l'Algérie pourrait tirer avantage, entre autre, des délocalisations qui s'opèrent à l'échelle mondiale.

De même, la valorisation d'atouts climatiques pourrait susciter de nouvelles vocations telles le développement de la filière solaire en matière d'énergie dont l'impact tant au niveau de la résorption du chômage par le biais des activités de sous-traitance qu'elle suscite qu'au plan du positionnement stratégique dans un contexte mondial où l'aspect environnemental devient un argument économique de plus en plus important. Cependant l'attrait majeur demeure la disponibilité de ressources minières pouvant servir de base au développement local de nouvelles filières industrielles, avec le partenariat d'entreprises étrangères.

Si la probable intégration mondiale de l'Algérie se précise, les avantages à en retirer peuvent, au vu de ces atouts, en être nombreux, du moins dans l'absolu, car au-delà des aspects techniques très policés et très règlementés, l'OMC souffre de certains aspects de partialité comme déjà remarqué. En effet, les véritables règles du jeu se révèlent être plus pernicieuses qu'il n'y paraît dans la mesure où elles cachent les véritables rapports de force et les vrais enjeux : lobbying, pouvoir de

rétorsion, pouvoir de négociation, qui reflètent les rapports de force politiques et économiques prévalents. Les pays dits faibles sont souvent pénalisés par le manque de moyens et de compétences dans les négociations. De même, quel est le pouvoir de rétorsion réel des petits pays ?

« Les rapports de force sont trop inégaux face à des puissances qui, comme les Etats-Unis pratiquent une politique de dumping en subventionnant massivement la culture du coton : 4 Milliards de US \$ par an pour 25000 producteurs alors qu'au Mali, le coton fait vivre plus de 3 millions de personnes »¹⁶⁰.

En conclusion, l'adhésion à l'OMC est un mal à court et moyen terme mais un mal nécessaire parce qu'il représente un passage obligé pour l'Algérie. L'intérêt à long terme serait l'alignement sur des normes de performances internationales, condition nécessaire de l'amélioration de la compétitivité, ce qui est loin d'être le cas présentement.

Sur un plan régional, l'Algérie expérimente depuis peu son intégration à deux zones économiques de libre -échange.

- Son intégration progressive à la zone de libre échange avec l'Union Européenne travers l'Accord d'association entré en vigueur le 1^{er} septembre 2005 et qui est mis en place progressivement. Cet accord prévoit des préférences tarifaires concernant certains produits industriels et agricoles ainsi que des exonérations totales ou partielles de droits de douanes en attendant le démantèlement total des barrières douanières.

- Son adhésion plus récente à la zone arabe de libre échange en janvier 2009.

4.3.2.1 : Impact de l'accord d'association avec la ZALE.

Cette volonté d'ouverture tous azimuts pêche cependant par un excès de précipitation dans la mesure où, autant l'adhésion à l'UE et les négociations en vue de l'adhésion à l'OMC peuvent converger dans une optique d'ouverture où les conditions et normes auxquelles doit se soumettre l'Algérie, recèlent de grandes similitudes, autant l'adhésion à la ZALE quasi-concomitamment relève de la gageure. En effet les pays membres de cette zone ne possèdent ni les moyens organisationnels et techniques, ni souvent la réelle volonté d'appliquer les règles

¹⁶⁰ Gaillard R., Le Monde Diplomatique, Avril 2006.

et normes requises en matière de contrôle de l'origine des produits, en plus des pratiques occultes à grande échelle par les banques, les fournisseurs et autres intervenants dans certains des pays membres. Les récents scandales en matière de surfacturation pratiquée par certains fournisseurs arabes avec la complicité d'importateurs algériens ainsi que l'importation déguisée de produits d'origine non arabe (notamment chinois) transitent par certaines places commerciales à l'intérieur de la ZALE et sont écoulés en Algérie avec les avantages d'exemption de droits de douanes et autres avantages liés au statut de pays membre que possèdent les pays concernés.

Autant s'impose la nécessité de s'ouvrir et de s'aligner sur des normes de fonctionnement internationales et d'en tirer certains avantages l'image du Maroc et de la Tunisie (avantages à long terme en raison de l'alignement sur des normes de performance internationales), à travers l'adhésion à l'OMC et l'accord d'association avec l'UE, même si les perspectives à court et moyen terme s'annoncent néfastes, autant l'adhésion à la ZALE se révèle hasardeuse et porteuse de grands dangers qui risquent de réduire à néant toute velléité d'ouverture et ce, en raison des faiblesses organisationnelles et structurelles dont les conséquences se traduisent par l'importance des transactions informelles et la faiblesse des moyens de contrôle des pays membres. A ce propos, la déclaration du président du Forum des chefs d'entreprises (FCE), résume de façon pertinente et pragmatique la situation :

« Il y a 22 pays arabes. Cinq sont plus industriels que les autres. Quand vous analysez en détail les conventions qui nous lient, c'est le libéralisme. Mais, dans la semaine ou dans le mois, on envoie une liste négative au secrétariat de la Ligue arabe. Il faut alors se débrouiller pour éviter le maquis des tarifs douaniers qui tend à bloquer chacune des positions vue comme menaçante pour chaque pays »¹⁶¹.

Concernant les échanges avec l'UE, le même interlocuteur déclarait : *« l'Algérie n'a pas besoin de plus de commerce ou d'échanges. Elle a besoin de développer son*

¹⁶¹ Demi-journée d'étude sur le thème « Exportations, défis et perspectives dans la filière agroalimentaire » organisée conjointement par le FCE avec le Ministère du Commerce le 13/04/2011 in TSA du 13/04/2011.

industrie »¹⁶² tout en dénonçant également les difficultés qu'éprouvent les producteurs algériens à accéder au marché européen, fortement « protégé » par les normes.

Cette ouverture commerciale abordée dès le début des années 2000 a occasionné de sérieux dysfonctionnements tant au niveau des sphères productive et commerciale que celui du manque à gagner au niveau des recettes publiques : baisse des recettes douanières, des recettes fiscales, parafiscales (travail non déclaré) ainsi que d'autres perturbations liées au climat favorable aux activités spéculatives qu'un pareil environnement a suscitées¹⁶³.

La perte de parts de marché considérables par les entreprises industrielles nationales en raison de la prolifération du marché informel (et de celui de la contrefaçon qu'il a généré) et de l'affaiblissement des mesures de protection qui s'en est suivi, ont fortement contribué en particulier à l'accélération du déclin de la production industrielle en raison de l'impact sur la compétitivité-coût notamment. L'incidence sur l'augmentation des importations des services a été quant à elle encore plus importante que celle sur les marchandises¹⁶⁴.

Le report du démantèlement tarifaire total prévu dans l'accord de libre échange conclu avec l'UE et de mesures sélectives et restrictives (exclusion de produits bénéficiant de franchise de droits en provenance de pays membres de la ZALE et servant de pays de transit à des produits fabriqués hors-zone) ou même un gel de l'accord ZALE en raison de la gravité de tels préjudices, ne peuvent qu'être salutaires. L'inopportunité de l'accord ZALE est d'autant plus justifiée que certains des pays membres ne servent que de plateformes de réexportation et de ce fait n'ont qu'une simple vocation commerciale ce qui dénature fondamentalement l'esprit de l'accord dont la finalité devait être la promotion des productions nationales surtout. En outre les effets indirects dûs au différentiel de coûts (de main-d'œuvre entre autres) constituent autant d'entraves. Le fait que les produits à destination du marché algérien proviennent de branches d'activité

¹⁶² *ibid.*

¹⁶³ El Watan Economie du 25 au 31 mai 2009 : Rapport Isotechnics « *Conséquences de l'ouverture débridée de l'économie* ».

¹⁶⁴ *ibid.*

concurrentes telles l'industrie agroalimentaire ou sont peu élaborés, ne constituent nullement un encouragement au développement du tissu industriel de base que peuvent constituer les TPE¹⁶⁵(privées en quasi-totalité)qui en représentent l'essentiel de l'ossature ou les PME, si l'on prend en considération le niveau de développement industriel du pays et les échéances prochaines relatives au démantèlement tarifaire total dans le cadre de l'accord avec l'UE : « *Le parc des PME privées, toutes tailles confondues, était composé de 259.282 entreprises en 2006. La majorité d'entre elles sont en fait des TPE où le nombre de salariés varie de 1 à 9* »¹⁶⁶.

Cette situation ne semble pas avoir évolué depuis. Elle est encore confirmée par le récent recensement économique de l'ONS¹⁶⁷ : «...Notre économie est basée essentiellement sur des micro-entités» lesquelles sont constituées en plus grande partie de micro-entités de services et non de production comme le révèlent les résultats de ce recensement:

Secteur d'activité	Nombre	%
- Industrie	97.202	10,1
- Construction	8.746	0,9
- Services ¹⁶⁸	853.770	89

Afin de pouvoir espérer de quelconques avantages en contrepartie d'une intégration au commerce mondial via cet accord, la nécessité de la mise à niveau des entreprises existantes ainsi que l'encouragement à la création de centaines de milliers d'entreprises en matière de sous-traitance en particulier s'imposent avec imminence, d'autant que la date prévue pour le démantèlement tarifaire total (2017) se rapproche dangereusement . Elle doit en être le corollaire.

4.3.2.2 : Perspectives d'intégration maghrébine

Le commerce intra-maghrébin est actuellement l'un des plus faibles au monde, ne représentant selon de nombreuses sources qu'autour de 2%¹⁶⁹ des échanges

¹⁶⁵ TPE : Entreprises employant de 1 à 9 salariés et réalisant un chiffre d'affaire annuel inférieur à 20 millions de D.A ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de D.A.

¹⁶⁶ Joyal A. & al, 2010, « *La PME algérienne et le défi de l'internationalisation : Expériences étrangères* », ed l'Harmattan, p.25.

¹⁶⁷ Premier Recensement Economique- 2011 -Résultats Préliminaires de la première phase Alger, Office National des Statistiques, janvier 2012.

¹⁶⁸ Les activités de commerce représentent en nombre plus de 63% des activités de services (528.328 entités).

réalisés, en raison de facteurs de blocage institutionnels ou politiques, facteurs qui par ailleurs peuvent être surmontés s'ils sont replacés dans une vision pragmatique et dans l'optique des intérêts économiques mutuels potentiels. L'exemple du développement des relations économiques entre la Chine et l'Inde malgré le différend territorial qui les oppose est là pour le prouver.

Au-delà de la faiblesse des échanges intra-maghrébins, l'observation de la structure sectorielle des échanges permet de constater de réelles complémentarités. Si l'on prend comme référent l'indice de complémentarité des exportations des trois pays considérés vers l'UE, l'on constate la grande similitude des structures productives du Maroc et de la Tunisie alors que celui de l'Algérie demeure faible. En d'autres termes, s'il existe de grandes similarités entre les économies marocaines et tunisiennes, l'Algérie présente quant à elle des particularités résultant du recours quasi-exclusif à l'exploitation de ses ressources en hydrocarbures et de la faiblesse de sa production manufacturière, entre autres, mais aussi de potentialités énormes qui, replacées dans un contexte de développement intra-régional bien compris, pourraient être source d'impulsion et de dynamique à l'ensemble de la région.

De même, les progrès relatifs réalisés par le Maroc et la Tunisie tant en matière d'infrastructures et de savoir-faire acquis dans leur démarche d'ouverture et d'intégration internationale, contribueraient à insuffler un souffle nouveau à la démarche hésitante de la partie algérienne.

Etant donné un niveau de développement comparable adossé à une proximité tant géographique que culturelle, une coopération sur un simple plan économique pourrait être amorcée d'où en résulteraient des effets de synergie et d'émulation bénéfiques à l'ensemble de la région. L'Algérie et le Maroc représentent à eux seuls 77% de la population du Maghreb et 66% du PIB total de la région alors que le commerce intra-maghrébin est l'un des plus faibles du monde¹⁷⁰.

¹⁶⁹ Hufbauer G.C & Brunel C., 2008, « *Maghreb regional and global integration: A dream to be fulfilled* », Peterson Institute for International Economics, p 1.

¹⁷⁰ Hufbauer G.C & Brunel C., 2008, *ibid.*

Circonscrite aux trois pays qui constituent l'espace charnière de la région (Algérie, Maroc, Tunisie), l'appréciation du potentiel de complémentarité peut se décliner sous plusieurs aspects dont :

1- Le secteur stratégique de 1^{er} plan : l'énergie qui constitue avec la position logistique (proximité géographique avec l'Europe d'une part, et le sud de l'Afrique), des facteurs de compétitivité à l'avantage de l'Union.

2- Le transport : l'interconnexion des modes de transport terrestres, maritimes ferroviaires et aériens en vue de l'intégration de la chaîne logistique, permettrait l'optimisation des infrastructures existantes.

3- L'agroalimentaire : la similitude des modèles de consommation constitue un atout d'où des économies d'échelle pourraient résulter.

« Les pays comme le Maroc et la Tunisie ont combiné politiques de substitution aux importations et reconversion du système productif vers les secteurs d'exportation. Ainsi, les exportations du Maroc se répartissent aujourd'hui entre les produits de consommation finale (agro-alimentaire, vêtements, cuir, électronique) et les produits intermédiaires (dérivés du phosphate). La Tunisie a opté pour les zones franches et la sous-traitance internationale essentiellement dans le textile »¹⁷¹.

La perspective d'intégration maghrébine peut constituer, et de loin, la meilleure opportunité d'intégration régionale. L'effet de stimulation, de synergie, de complémentarité, de capitalisation d'expériences et de renforcement du pouvoir de négociation vis-à-vis des grands blocs économiques partenaires ainsi que la limitation de l'effet de polarisation auquel sont exposées les trois pays notamment par rapport à l'UE constituent autant d'arguments en faveur d'une telle option.

L'élargissement des marchés intérieurs en est un autre car cela permettrait d'une part la stimulation des entreprises locales (augmentation de la taille des marchés intra-zone permettant la réalisation d'économies d'échelle), et d'autre part d'offrir de meilleurs atouts pour capter plus d'IDE, en dehors des bénéfices liés à la proximité, élément favorable à la facilitation des échanges.

L'application du modèle de gravité permettant de tester la relation de proportionnalité existant entre l'intensité des échanges entre deux pays et

¹⁷¹ Dupuch & al, 2004, op cit, p 115.

l'augmentation de leurs PIB respectifs est améliorée par le facteur de proximité géographique : « *L'intensité des échanges entre deux pays est proportionnelle au produit de leurs PIB et inversement proportionnelle à la distance qui les sépare* »¹⁷².

D'autres paramètres tels le « *passé colonial commun* » et la « *langue officielle commune* » caractéristiques de la région étudiée, confortent cette approche.

« *Les coefficients positifs et statistiquement significatifs associés aux variables frontière et langue indiquent que ceteris paribus, des pays adjacents ou qui ont une langue commune, tendent à échanger environ deux fois plus par rapport à des pays qui n'ont aucune frontière ou langue commune* »¹⁷³.

Enfin, au-delà des différences institutionnelles et des disparités structurelles qui les caractérisent, les trois pays sont confrontés à une même problématique de fond marquée par :

- La nécessité d'une plus grande diversification et surtout d'une meilleure spécialisation dans un contexte mondial de plus en plus exigeant.
- Une même démarche d'intégration régionale et mondiale.
- Les mêmes contraintes en dehors de l'aspect dotations en ressources naturelles (et le l'aisance financière qu'il a induite) largement à l'avantage de l'Algérie.
- Les avantages communs potentiels en raison des complémentarités naturelles et géostratégiques précédemment évoquées.
- La nécessité objective d'une intégration régionale en raison de la reconfiguration des rapports de force qui s'opère sur fond de regroupements régionaux.

¹⁷²Achy L., 2007, « *Le commerce intra-régional : l'Afrique du Nord est-elle une exception ?* », L'Année du Maghreb, CNRS ed. p 7.

¹⁷³Achy L., 2007, *ibid* p 9.

Conclusion du 4^{ème} Chapitre

Tenant compte des différentes contraintes auxquelles est confrontée l'Algérie dans sa volonté de s'intégrer à l'économie mondiale, la nécessaire et rapide refonte de l'ensemble du système productif, du cadre réglementaire ainsi que des facteurs infrastructurels et autres soutiens logistiques sont autant de conditions préalables au vu des échéances imminentes auxquelles elle est confrontée. Le démantèlement total des barrières douanières dans le cadre de l'Accord d'association avec l'UE, prévu pour 2017 peut s'avérer hasardeux au vu de la lenteur des améliorations attendues de la mise à niveau des entreprises et des nécessaires aménagements réglementaires.

Initié conjointement par l'ONUDI et le ministère de l'industrie en 1999 dans le cadre du programme pilote ONUDI, le programme de mise à niveau des entreprises industrielles algériennes conçu dans le but d'améliorer leur compétitivité dans une perspective d'intégration régionale et mondiale a connu très peu de succès.

« A la fin de 2006, sur les quelques 2100 entreprises ciblées, moins de 670 ont été jointes et seulement 405 se sont engagées dans le processus de mise à niveau. Depuis le début du programme, 17 entreprises seulement ont complété leur plan de mise à niveau, alors que dans les pays voisins, le programme a connu beaucoup de succès »¹⁷⁴.

Commentaire encore d'actualité à ce jour.

L'indispensable report de cette échéance prend un caractère de nécessité absolue, surtout lorsque l'on sait qu'en 2009 *« il a été reconnu unanimement que les PME algériennes sont les moins préparées à faire face au défi de la mondialisation ...Selon le CNC-PME¹⁷⁵, les quelque 300 000 PME que compte l'Algérie sont les plus fragiles du bassin méditerranéen »¹⁷⁶.*

A cela s'ajoute le peu de réactivité et l'absence de culture de veille des instances chargées de promouvoir et d'appuyer les quelques opérations d'exportations réalisables. Pour preuve, le nouveau système européen de contrôle des

¹⁷⁴ Joyal A. & al, 2010, op cit, p. 28.

¹⁷⁵ Conseil National Consultatif pour la promotion des Petites et Moyennes Entreprises

¹⁷⁶ Joyal A. & al, 2010, ibid, p21.

importations ICS¹⁷⁷ introduit le 1^{er} janvier 2011 et qui exige de fournir préalablement une déclaration comprenant une série d'informations (31) pour toute marchandise importée par l'UE, n'a nécessité qu'une journée d'information organisée par l'agence chargée précisément de la promotion des exportations (Algex), le 30 décembre 2010 soit 48 heures avant l'entrée en vigueur du nouveau dispositif de contrôle¹⁷⁸.

¹⁷⁷ I.C.S : Import Control System

¹⁷⁸ Maghreb émergent du 27/12/2010.

CHAPITRE V

APPROCHE COMPARATIVE: ALGERIE, MAROC, TUNISIE.

5.1 Contexte général

Remarque préliminaire :

Les récents évènements survenus en 2010 en Tunisie ne diminuent en rien les performances économiques de ce pays et n'infirmement pas les commentaires qui y sont relatifs. Tous les indicateurs l'attestent et la plupart des analyses convergeaient vers sa consécration. Présenté comme modèle de référence par les instances internationales au vu de ses performances macroéconomiques, ce modèle pêche par certaines insuffisances qui n'apparaissent pas dans les résultats : déséquilibres régionaux, spécialisation dans les activités en aval de la production... qu'il serait inopportun de préciser davantage dans le présent contexte. Cette problématique illustre en fait toute la différence existant entre croissance et développement et soulève le problème de la bonne gouvernance.

5.1.1 Bref rappel historique

A partir des années 1960, l'industrialisation autocentrée était considérée par de nombreux pays nouvellement indépendants, comme le moyen le plus efficace de lutter contre la dépendance extérieure et le sous-développement. C'est ainsi que dans les trois pays, objet de la présente étude, des stratégies d'import-substitution furent développées avec cependant, remarque de taille au vu des conséquences en termes d'efficience de l'appareil économique, des différences notables en matière de répartition des rôles entre secteurs public et privé, l'Algérie privilégiant le développement d'un secteur public devenu omnipotent.

Durant les années 1970, les efforts d'industrialisation constituèrent « *l'âge d'or des économies maghrébines puisque le PIB par tête a connu alors la progression la plus rapide notamment en Algérie et en Tunisie. Dans les 3 pays fleurissent des politiques de substitution des importations avec les traditionnels régimes de taux de change réévalués, de contrôle de change, de mesures protectionnistes, d'incitation à l'investissement industriel* »¹⁷⁹.

En 1976, l'effondrement des cours du phosphate, principale source de recettes d'exportation, poussa le Maroc (1^{er} exportateur mondial et 75% des réserves mondiales) à s'orienter vers une option plus libérale, annonçant l'abandon

¹⁷⁹ Sid Ahmed A., 1993, « *Les relations économiques entre l'Europe et le Maghreb* », Revue Tiers-Monde, n° 136, p.761.

progressif de la démarche antérieure, suscitant par la même un début d'ouverture en Tunisie. En Algérie le choc pétrolier de 1986 marque l'amorce d'un revirement et la remise en cause de la stratégie d'import-substitution au profit d'une libéralisation économique qui sera consacrée à partir de 1994, suite à la sérieuse crise de paiement qu'a connu le pays.

En termes de structures, la similarité actuelle des économies marocaine et tunisienne est la résultante d'une démarche stratégique tournée vers l'exportation par le biais du développement prioritaire des secteurs exportateurs (essentiellement vers les pays membres de l'UE) et l'abandon progressif des stratégies d'import -substitution privilégiées auparavant. Cette différence d'options stratégiques contribue à expliquer les particularités qui feront l'objet des développements qui suivent.

5.1.2 Importance du commerce extérieur

Le secteur des exportations représente pour les trois pays l'élément central autour duquel gravitent les politiques économiques des trois pays, particulièrement dans le contexte actuel marqué par une intégration multiforme dans le contexte de mondialisation (le Maroc a ratifié des accords de libre échange avec une cinquantaine de pays ou régions économiques). L'étroite relation entre commerce extérieur et croissance peut être illustrée par l'application d'un test de corrélation statistique (corrélation de Pearson) appliqué à la période considérée (2000-2009). L'intensité de la relation existant entre l'accroissement des exportations et celui du PIB est confirmée par ce test, les données utilisées (exportations, importations et PIB) sont extraites du tableau 5.1.

Le coefficient de corrélation de Pearson est ainsi formulé:

$$r = \frac{\sum (x - \bar{x}) \times (y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2} \times \sqrt{\sum (y - \bar{y})^2}}$$

où :

r = coefficient de corrélation ; x = exportations+importations; y = PIB.

Les résultats approximatifs obtenus sont respectivement les suivants : 0,99 pour l'Algérie, 0,96 pour le Maroc et 0,97 pour la Tunisie (voir annexe 2), ce qui confirme l'existence d'une très forte corrélation, même si le degré de signification

statistique demeure insuffisant en raison de la période considérée qui a été limitée à 10 années.

Tableau 5.1: PIB, Importations (M), Exportations (X), millions US \$.

Algérie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	54.790	55.181	56.948	68.017	85.351	103.220	117.288	134.304	170.228	140.601
M	9.152	9.946	12.010	13.545	18.303	20.357	21.456	27.631	39.475	39.258
X	22.031	19.148	18.832	24.654	32.077	46.002	54.613	60.163	79.298	45.194

Maroc

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	37.022	37.725	40.418	49.823	56.948	59.524	65.640	75.223	88.879	90.660
M	11.534	11.038	11.864	14.250	17.822	20.790	23.980	32.010	42.366	32.881
X	7.185	7.144	7.849	8.778	9.925	11.190	12.744	15.340	20.345	14.054

Tunisie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	19.444	19.969	21.048	24.968	28.276	29.097	31.092	35.617	40.937	39.562
M	8.567	9.529	9.526	10.910	12.818	13.177	15.043	19.101	24.622	19.241
X	5.850	6.621	6.871	8.027	9.685	10.494	11.694	15.163	19.319	14.449

Source : UNCTADstat, 2010.

5.2 Caractéristiques structurelles du commerce extérieur des trois pays

5.2.1 Différences et similitudes

L'approche comparative des trois pays représente une confrontation caractéristique de deux types de modèles de croissance. Elle révèle en effet de profondes différences en termes de structure économique résultant de deux types de stratégies de croissance entre, d'une part le Maroc et la Tunisie qui présentent de fortes similitudes, et l'Algérie d'autre part.

Sur un autre plan, de nettes différences en termes de dotations en ressources naturelles accentuent ces différences, l'Algérie disposant de potentialités plus grandes, plus stratégiques et plus diversifiées (hydrocarbures et autres ressources minières), le Maroc essentiellement doté en phosphates, et la Tunisie ne disposant pas de dotations naturelles notables en dehors des phosphates.

L'indice de similarité des exportations vers l'UE (principal partenaire commercial des trois pays) en fournit une nette illustration.

L'indice Finger-Kreinin auquel il est fait référence (Tableau 5.2) reflète le degré de similitude des exportations de deux pays sur le marché d'un même partenaire. Plus l'indice est élevé, plus les structures commerciales sont proches. L'application au contexte étudié aboutit aux résultats suivants :

Tableau 5.2 : Indice de similitude des exportations des 3 pays¹⁸⁰.

	1996/2000	2000/2006
Algérie - Maroc	2,7 %	4,9 %
Algérie - Tunisie	13,33 %	11,1 %
Maroc - Tunisie	78,6 %	71,2 %

Ces résultats sont confortés par une autre étude¹⁸¹ sur la base du même indice pour l'année 1999 :

¹⁸⁰ Ministère de l'Economie et des Finances (Maroc), Direction des Etudes et des Prévisions Financières, octobre 2008, « *Enjeux de l'intégration maghrébine « Le coût du non Maghreb* », p 6.

¹⁸¹ Dupuch & al, (2004), Economie internationale, « *L'Union Européenne élargie et ses voisins méditerranéens : Les perspectives d'intégration* », p 120.

I Algérie-Maroc : 0,057 ; I Algérie-Tunisie : 0,088 ; I Maroc-Tunisie : 0,611.

Par ailleurs, à travers la tendance qui se profile sur la période considérée, la répartition sectorielle de la valeur ajoutée (Tableau 5.3) reflète la stagnation, au Maroc et en Tunisie, des secteurs de l'agriculture et de l'industrie au profit du secteur des services dont la prépondérance en termes de contribution à la valeur ajoutée est particulièrement remarquable pour ce qui est de la Tunisie avec plus de 60%, lorsque l'on sait que la moyenne mondiale de ce taux se situe autour de 50%.

L'Algérie quant à elle présente un profil marqué par l'importance du secteur industriel, importance due pour l'essentiel aux activités liées aux hydrocarbures, de même qu'elle se singularise par la faiblesse du secteur des services et de la faiblesse de sa production manufacturière qui ne dépasse pas les 5% comme cela sera précisé ultérieurement.

Caractéristique commune aux trois pays, le secteur agricole apparaît comme étant le moins contributif avec toutefois une différence appréciable à l'avantage du Maroc.

Tableau 5.3 : Répartition sectorielle de la V.A (%).

Algérie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Industrie	59	53	53	55	56	61	62	61	62	55
Agriculture	09	10	10	10	10	08	08	08	07	12
Services	33	36	37	35	33	30	30	31	31	34

Maroc

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Industrie	29	28	27	28	29	28	27	27	30	27
Agriculture	15	17	17	17	16	15	17	14	15	16
Services	56	56	56	55	55	57	56	59	55	53

Tunisie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Industrie	29	29	30	28	28	29	29	29	32	30
Agriculture	12	12	10	12	13	11	11	10	10	07
Services	59	60	60	60	59	60	60	61	58	62

Source : World Bank Indicators, 2010.

5.2.1.1 L'indice de diversification

Abordée sous un autre aspect, la diversification peut aussi être exprimée par rapport à la tendance mondiale, ce qui permet de dimensionner à plus grande échelle la comparaison.

La mesure modifiée ou variante de l'indice considéré plus haut (Finger-Kreinin) est l'indice de diversification qui mesure la déviation absolue de la structure du commerce extérieur du pays considéré par rapport à la structure mondiale des échanges (le mode de calcul figure en annexe 3). Il exprime donc le degré de similitude des importations ou des exportations par rapport au reste du monde, révélant ainsi l'ampleur des différences existant entre la structure des échanges d'un pays ou d'un groupe de pays et la moyenne mondiale. La valeur de cet indice étant comprise entre 0 et 1, plus l'indice se rapproche de 1 plus grande est la divergence avec cette tendance. Rapportée au contexte considéré, la mesure de cet indice permet de constater des différences caractéristiques entre les trois pays pour ce qui est des exportations (Tableau 5.4).

- L'Algérie présente un fort degré de divergence par rapport à la tendance mondiale, en termes de diversification de ses exportations, son indice se situant autour de 0,80 pour l'ensemble de la période considérée, ce qui confirme par ailleurs sa spécificité en tant que pays mono-exportateur pour l'essentiel.

- Le Maroc présente aussi, mais à un degré moindre, une certaine divergence par rapport au contexte mondial considéré, ce qui traduit le caractère spécialisé de ses exportations destinées en grande partie au marché européen.

- La Tunisie se distingue quant à elle par une plus grande convergence avec une certaine tendance à l'alignement sur les caractéristiques mondiales en la matière, sans toutefois pouvant être considérée comme très diversifiée même si une certaine évolution se profile durant la décade considérée (l'indice passant progressivement de 0,666 en 2000 à 0,551 en 2010).

Tableau 5.4 : Indices de diversification du commerce extérieur, 2000-2010.

Exportations

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algérie	0,835	0,820	0,836	0,817	0,826	0,810	0,803	0,802	0,761	0,791	0,796
Maroc	0,720	0,723	0,695	0,698	0,687	0,670	0,669	0,675	0,722	0,703	0,660
Tunisie	0,666	0,644	0,625	0,628	0,635	0,598	0,553	0,552	0,549	0,547	0,551

Importations

ANNEE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algérie	0,478	0,479	0,466	0,457	0,461	0,455	0,474	0,442	0,505	0,490	0,488
Maroc	0,415	0,393	0,382	0,365	0,349	0,355	0,347	0,336	0,330	0,328	0,327
Tunisie	0,404	0,392	0,395	0,405	0,404	0,396	0,395	0,395	0,422	0,372	0,386

Source : extrait à partir de « Tableviews », UNCTADSTAT

A titre de référence, « *l'indice de diversification dans les pays en développement d'Asie est passé de 0,32 en 1995 à 0,26 en 2009 alors qu'aux Amériques il est passé de 0,36 à 0,33* »¹⁸².

Le même indice appliqué aux importations révèle quant à lui une très forte similitude des trois pays ainsi que leur forte convergence par rapport à la tendance mondiale, ce qui exprime par ailleurs la similitude ainsi que la dépendance de ces pays quant à la satisfaction de leur demande intérieure si l'on se réfère à la structure de leurs importations constituées pour l'essentiel par les produits manufacturés et les produits alimentaires, respectivement 78% et 16% pour l'Algérie, 54,6% et 12% pour le Maroc et 73,9 et 8,9% pour la Tunisie¹⁸³.

5.2.1.2 L'indice de concentration

L'indice de concentration, aussi appelé indice de Herfindahl-Hirschmann (HHI), mesure le degré de concentration des marchés par rapport au nombre total de produits (exportés ou importés). En version normalisée, sa valeur est aussi comprise entre 0 et 1 (annexe 3 *ibid.*). Appliqué aux trois pays considérés, cet indice présente, à l'exportation, les caractéristiques suivantes (Tableau 5.5):

-Pour l'Algérie, le degré de concentration des marchés destinataires des produits exportés étant important en raison de la nature de ses exportations basée sur un nombre limité de produits, cela se répercute sur la valeur de l'indice qui exprime une tendance à une forte concentration.

- Les degrés de concentration du Maroc et de la Tunisie sont quasiment similaires et expriment une faible concentration des marchés (respectivement 0,168 et 0,168 en 2010) même s'ils se situent à un niveau supérieur à celui de la tendance mondiale (0,075 pour la même année), alors que l'indice de l'Algérie indique une forte concentration des marchés (0,559), ce qui traduit dans ce cas, une répartition inégale des parts de marché entre les exportateurs, la valeur 1 indiquant une concentration maximale.

¹⁸² Publication conjointe CNUCED/ ONUDI, 2011, Rapport 2011« *Le développement économique en Afrique* », p.10.

¹⁸³ OMC, 2011, Statistiques du Commerce international, pp 74 et 82.

Tableau 5.5 : Indices de concentration du commerce extérieur, 2000-2010.

Exportations

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algérie	0,515	0,502	0,520	0,541	0,586	0,588	0,602	0,598	0,580	0,554	0,559
Maroc	0,177	0,175	0,171	0,171	0,164	0,157	0,158	0,155	0,178	0,154	0,158
Tunisie	0,207	0,202	0,199	0,198	0,191	0,180	0,169	0,173	0,173	0,156	0,166
Monde	0,074	0,068	0,068	0,068	0,070	0,077	0,080	0,077	0,087	0,074	0,075

Importations

ANNEE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algérie	0,088	0,084	0,084	0,081	0,082	0,086	0,095	0,093	0,109	0,100	0,087
Maroc	0,111	0,104	0,089	0,072	0,082	0,109	0,104	0,091	0,095	0,076	0,090
Tunisie	0,078	0,080	0,080	0,085	0,082	0,087	0,088	0,078	0,093	0,068	0,077
Monde	0,073	0,067	0,066	0,067	0,069	0,074	0,079	0,075	0,086	0,072	0,076

Source : extrait à partir de « Tableviews », UNCTADstat, 2011.

5.2.1.3 Indices du pouvoir d'achat des exportations et des termes de l'échange.

La tendance évolutive des termes de l'échange pour ce qui est de l'Algérie s'explique à l'évidence par le renchérissement des cours du pétrole durant la décennie considérée à l'exclusion de l'année 2009, ce qui confirme précisément cette explication puisque cette année correspond aux conséquences différées de la crise mondiale déclenchée durant le dernier semestre 2007 et dont les effets induits se sont répercutés à large échelle durant l'année 2008 occasionnant la baisse drastique des recettes d'exportations algériennes. L'appréciation du pouvoir d'achat des exportations de l'Algérie en raison de l'augmentation des cours du pétrole durant la période explique quasi-exclusivement l'amélioration des termes de l'échange (Tableau 5.6).

Pour ce qui est du Maroc, la tendance à une évolution de faible amplitude du pouvoir d'achat des exportations a été accompagnée par une évolution similaire des termes de l'échange sur l'ensemble de la période considérée avec une amélioration sensible en fin de période (2008 et 2009) des termes de l'échange pouvant s'expliquer par une amélioration du niveau de diversification entamé récemment malgré une importante baisse du pouvoir d'achat due probablement à l'effet décalé de la crise mondiale durant l'année 2009 .

La détérioration durant la période 2005-2007 résulte de la nature de la spécialisation du Maroc (et de la Tunisie par ailleurs). Entre autres facteurs, la crise de la filière textile et de l'habillement qui a contribué à cette détérioration s'explique par le démantèlement de l'accord multifibre en 2005 qui a levé la politique de quotas qui était à l'avantage du Maroc et de la Tunisie puisqu'ils bénéficiaient tous deux d'un statut préférentiel dans le cadre de leur relation privilégiée avec l'UE. La concurrence considérable exercée par certains pays gros exportateurs de textile tels la Chine et l'Inde limités auparavant par la contrainte de la politique de limitation des importations de l'UE, a fortement contribué à la baisse de rentabilité et du volume des exportations de la filière.

Le cas de la Tunisie présente une situation pouvant paraître paradoxale dans la mesure où l'importante augmentation du pouvoir d'achat des exportations a été accompagnée par une baisse quasi-tendancielle des termes de l'échange laquelle

pourrait s'expliquer partiellement par la nature de sa spécialisation (industries de « bout de chaîne » peu génératrices de valeur ajoutée et donc peu contributives à l'amélioration des termes de l'échange). En effet les termes de l'échange étant exprimés par le rapport de l'indice de la valeur unitaire des exportations/indice de la valeur unitaire des importations, il apparaît qu'en raison de la nature des exportations tunisiennes, que c'est la valeur unitaire des exportations qui en explique la tendance.

Tableau 5.6 : Indice du pouvoir d'achat et des termes de l'échange des exportations : 2000 = 100

Pouvoir d'achat (1)

	1999*	2000	2001*	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Algérie	55	100	87	85	106	128	176	198	194	233	141
Maroc	103	100	98	108	108	110	117	128	123	140	116
Tunisie	91	100	115	120	131	145	145	148	177	199	163

(1) Pouvoir d'achat des exportations = indice de la valeur des exportations corrigé par l'indice de la valeur unitaire des importations.

Termes de l'échange (2)

	1999*	2000	2001*	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Algérie	59	100	96	86	107	122	164	191	183	237	161
Maroc	104	100	101	101	105	105	99	100	98	133	137
Tunisie	97	100	100	100	97	94	93	90	90	95	94

(2) Terme de l'échange ou « troc net » = rapport de l'indice de la valeur unitaire des exportations à l'indice de la valeur unitaire des importations exprimé en pourcentage.

Source: Unctad Handbook of Statistics, 2010.

*Unctad Handbook of Statistics, 2008.

5.3 : Cas des exportations manufacturières.

L'objet principal de la présente étude portant sur le secteur de l'industrie, nous nous focaliserons sur l'industrie manufacturière, principal vecteur de croissance hors-hydrocarbures, la base de la classification retenue étant la CTCI.

Les données du tableau 5.7 permettent d'apprécier une tendance générale à la baisse de la contribution du secteur manufacturier pour les trois pays.

Si pour le cas du Maroc et de la Tunisie s'explique par l'importance grandissante du secteur tertiaire, elle exprime dans le cas de l'Algérie :

- La désindustrialisation prononcée, durant la dernière décennie suite à la dissolution de nombreuses entreprises publiques sans pour autant qu'une prise de relai par le secteur privé n'ait pu être amorcée : situation de « *désindustrialisation publique sans industrialisation privée* »¹⁸⁴.

- Le seuil critique du niveau d'industrialisation (manufacturière) auquel a abouti cette situation : 4,4% de contribution au PIB en 2009 contre 14,34% et 17,10% respectivement pour le Maroc et la Tunisie.

- La prédominance démesurée des autres activités industrielles (extractives pour l'essentiel). Le secteur industriel, toute activité confondue, contribuait pour près de 62% au PIB pour l'année 2009, ce pourcentage se situant autour de 27% et 34% respectivement pour le Maroc et la Tunisie (Tableau 5.7 bis).

La gravité d'une pareille situation s'apprécie d'autant que « *selon des études récentes, dans l'économie moderne, une croissance forte, rapide et durable a impliqué presque toujours un processus d'industrialisation et en particulier le développement de la production manufacturière. Les produits de base peuvent procurer une croissance économique forte, mais pas durable* »¹⁸⁵.

Les récentes données OMC¹⁸⁶ corroborent cette appréciation : En effet, la part des exportations manufacturières dans les régions du monde les plus développées et dans les pays d'Asie connaissant une forte croissance, représente l'essentiel de

¹⁸⁴ Chettab N., 2009, site du Ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'Investissement,

http://www.mipmepi.gov.dz/index_fr.php?page=intelligence&titre=inteco3

¹⁸⁵ Publication conjointe CNUCED/ONUDI, Rapport 2011, *ibid*, p 10.

¹⁸⁶ OMC, 2011, Statistiques du commerce international, p 61.

leurs exportations : 79,4 % pour l'Asie, 76,4 % pour l'Europe et 68,8 % en Europe (2010).

Placé dans le cadre de cette perspective, le cas de l'industrie manufacturière algérienne apparaît dans toute sa dimension critique. En effet, « ...*l'industrie, celle qui transforme et crée de la valeur, est absente. Les produits industriels finis, c'est-à-dire les produits de l'industrie manufacturière, ont rapporté des recettes d'exportations de 78 millions de dollars soit 0,78 milliards de dollars sur des recettes d'exportations totales de 60 milliards de dollars ! C'est-à-dire 0,013% !!* »¹⁸⁷.

¹⁸⁷ Bouzidi A., 2011, « *Economie algérienne - Eclairages* », ENAG ed, p 192.

Tableau 5.7 : Activités de fabrication* en % du PIB.

ANNEE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Algérie	6,03	6,29	6,21	5,58	5,48	4,71	4,38	4,35	4,48	4,40
Maroc	17,45	15,95	15,99	16,55	16,74	15,82	15,17	14,38	13,47	14,34
Tunisie	20,39	20,76	20,70	19,98	19,49	18,74	18,26	18,28	18,95	17,10

Source : UNCTADstat

* Les activités de fabrication constituent un des composants de l'industrie.

Tableau 5.7 bis : Industrie et activités de fabrication en % du PIB.

Algérie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Industrie	56,71	51,90	51,65	53,39	56,34	61,28	62,25	61,29	61,61	61,72
Activités de fabrication	6,03	6,29	6,21	5,58	5,48	4,71	4,38	4,35	4,48	4,40

Maroc

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Industrie	27,72	26,28	26,09	26,70	27,26	26,90	25,86	25,84	28,77	26,83
Activités de fabrication	17,45	15,95	15,99	16,55	16,74	15,82	15,17	14,38	13,47	14,34

Tunisie

ANNEE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Industrie	31,93	32,31	32,91	31,42	31,39	32,15	32,50	34,14	35,36	33,98
Activités de fabrication	20,39	20,76	20,70	19,98	19,49	18,74	18,26	18,28	18,95	17,10

CNUCED, UNCTADstat

Notes d'information UNCTAD :

1 : L'industrie inclut les activités extractives, les activités de fabrication, la production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau et la construction (rév.3 de la CTCI, divisions 10-45).

2 : Les activités de fabrication constituent un des composants de l'industrie.

5.3.1 Spécificités

La relative industrialisation de la Tunisie et dans une moins grande mesure de celle du Maroc, s'inscrit principalement dans le cadre des délocalisations ayant été opérées pour l'essentiel par les pays européens (la France en particulier dans le cadre de l'accord de libre-échange avec l'UE) sous la forme d'implantations de « filiales ateliers », type d'implantation qui traduit la stratégie d'intégration verticale adoptée par les FMN dans leur recherche d'amélioration de leur compétitivité-coût, avec cependant les limites en termes de bénéfices, de ce type d'implantation : forte volatilité et spécialisation dans des segments de production ne permettant pas une amélioration technologique ou un transfert de technologie significatif.

Une autre caractéristique de la relative industrialisation tunisienne à l'instar de celle du Maroc, est le développement de la relation de sous-traitance avec des donneurs d'ordre européen dans les filières du textile et de l'habillement en particulier, domaines peu propice à la « remontée des filières », à l'inverse des filières d'assemblage et de sous-traitance de produits technologiques dont les effets induits en termes de gain d'expertise et de savoir-faire ont permis à certaines entreprises des pays du sud (comme cela a été le cas des firmes chinoises et indiennes), de se hisser à un niveau de compétitivité mondial et même de s'approprier une position de leadership (cas de la Corée du sud).

Le Maroc et la Tunisie « ont engagé des réformes structurelles et profité des préférences communautaires pour constituer un secteur manufacturier. Leur intégration à l'économie mondiale s'est réalisée à partir d'activités à faible valeur ajoutée, peu diversifiées sectoriellement et géographiquement, et sans s'assurer une maîtrise technologique du fait de remontées de filières quasi-inexistantes»¹⁸⁸.

5.3.2 Le cas des IDE dans les trois pays étudiés.

Selon la définition de la Banque Mondiale, les IDE sont considérés comme étant des flux nets d'investissements permettant l'acquisition de plus de 10% du capital d'une entreprise de nationalité autre que celle de l'investisseur. A la différence des

¹⁸⁸ Van Huffel C., 2001, « Investissements Directs Etrangers : Problèmes et enjeux pour les pays du sud et de l'est de la Méditerranée », Revue Région et Développement n°13, p 196.

investissements de portefeuille dont l'objectif se limite à la recherche d'une rentabilité à très court terme et dont la participation ne devrait dépasser le seuil des 10% du capital détenu, leur objectif s'inscrit dans le cadre de deux types de stratégies :

- Verticale : par implantation de filiales spécialisées dans un segment du processus de production des entreprises-mères dans le but de minimiser les coûts. Ces investissements sont donc par essence peu intégrés à l'économie du pays hôte puisqu'ils obéissent à des objectifs stratégiques différents. Tel est le cas des produits standardisés qui sont soumis à une forte compétitivité-coût et sont de ce fait caractérisés par une forte volatilité spatiale et temporelle.
- Horizontale : Dans ce cas l'objectif est de contourner les barrières protectionnistes du pays d'accueil afin de pénétrer son marché intérieur pour une implantation plus durable. Une telle stratégie s'inscrit dans le cadre de la compétitivité hors-coût.

Ces précisions générales étant apportées, le contexte particulier des pays objet de la présente comparaison s'inscrivent dans le cadre des deux stratégies évoquées avec cependant certaines particularités.

Si pour le cas du Maroc et de la Tunisie, la 1^{ère} vague d'investissements (jusqu'à la fin des années 1990) était axée sur l'implantation de filiales ateliers dans des segments spécialisés en aval et évoquées plus haut, la récente tendance présente, en sus d'une implantation de type « vertical », une implantation de type horizontal pour ce qui est du Maroc du fait de l'importance de son marché intérieur, mais aussi et surtout par les activités de service (investissements touristiques, commerce, services bancaires...) dans les deux cas (Maroc et Tunisie). Le cas de l'Algérie présente un aspect différent, étant marqué par des flux d'IDE essentiellement tournés vers l'exploitation pétrolière même si la légère amorce d'une orientation vers les industries hors-hydrocarbures et le secteur des services (bancaires notamment) s'est récemment développée.

Les IDE recensés par le réseau ANIMA¹⁸⁹ pour l'année 2009 reflètent ces tendances, même s'ils ne représentent qu'un faible échantillon de l'ensemble des IDE réalisés durant l'année considérée si l'on se réfère, pour la comparaison, aux données figurant dans le tableau 5.8. En effet, ces données ne concernent qu'un nombre limité des IDE détectés (en raison du nombre de projets détectés et des montants concernés), soit :

-Algérie : Seuls 37 parmi les 56 projets détectés sont estimés et représentent un total de 10.701,4 M€.

-Maroc : Sur un total de 69 projets détectés, 45 sont estimés pour un total de 6.541M€.

-Tunisie : Sur un total de 73 projets détectés, seuls 35 sont estimés pour une valeur totale de 2.300,8 M €.

Les calculs effectués sur la base de ces données (calculs de l'auteur) présentent les répartitions sectorielles suivantes :

✓ Pour l'Algérie, les hydrocarbures demeurent le principal domaine d'investissements avec 88% (consacrés pour l'essentiel aux activités d'exploration) des investissements recensés¹⁹⁰ ; les industries hors hydrocarbures constituent 8% environ alors que les services ne comptent que pour 4% (dont 91% destinés aux activités bancaires et accessoirement d'assurances).

✓ Concernant le Maroc, les principaux domaines d'investissements étrangers se répartissent globalement comme suit :

Energie (dont essentiellement la production d'électricité) :	21%
Industrie métallurgique :	20,30%
Infrastructures touristiques :	19,76%
Infrastructures diverses :	11,18%
Services informatiques	10.63%
Industrie automobile (essentiellement activités de sous-traitance) :	8,72%

¹⁸⁹ De Saint Lorent & al., 2010, «Investissements Directs Etrangers et partenariats dans les pays MED en 2009 », Etude n°14, avril 2010, Anima Investment Network, pp 61-65 (Algérie) , 83-88(Maroc), et 92-98 (Tunisie).

¹⁹⁰ Ne sont pris en considération que les investissements dont les montants existent.

Le reste se répartissant entre divers domaines : Banques, Transports et autres services, industries diverses dont : chimie, équipements électriques et électroniques, aéronautique, agro-alimentaire, textile-habillement...

✓ La Tunisie : Plus de 56% des IDE ont été destinés aux investissements touristiques, le reste se répartissant entre les services (Télécommunications notamment : 11%, et autres services bancaires : 5%). Le secteur industriel représente quant à lui 7,8% du total (constitué principalement par la filière énergie dans les activités d'exploration) et l'industrie automobile.

Le tableau 5.8 permet d'apprécier ces différences à travers la comparaison en termes de flux et de stocks entrants durant la dernière année de la période étudiée.

L'ensemble des flux entrants de la région se situant à 5108 millions de US\$, dont près de 45% pour l'Algérie, représente d'une part un ralentissement des IDE au Maroc et en Tunisie, et d'autre part une constante progression pour ce qui est de l'Algérie à l'exception du fléchissement marqué pour l'ensemble des trois pays en 2010.

L'approche en termes de stocks d'IDE¹⁹¹ présente un autre aspect puisqu'en termes de stocks entrants, l'Algérie ne représente plus pour l'année considérée (2010) qu'autour de 21% du total considéré (ensemble des stocks d'IDE des 3 pays) alors que ce taux se situe à 45% et 34% pour le Maroc et la Tunisie respectivement. Ces chiffres expriment la tendance générale de la décennie considérée avec cependant une plus grande progression des stocks d'IDE à l'avantage du Maroc, comparativement à la position privilégiée qu'occupait la Tunisie au début de la période (2000).

¹⁹¹ Stocks d'IDE : Ensemble des IDE accumulés au cours des années.

Tableau 5.8 : Flux et Stocks entrants d'investissements étrangers directs, 2000-2010.
(en millions US \$ aux prix courants et taux de change courants)

Flux entrants

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algérie	280	1 108	1 065	634	882	1 081	1 795	1 662	2 594	2 761	2 291
Maroc	422	2 808	481	2 314	895	1 654	2 449	2 805	2 487	1 952	1 304
Tunisie	779	487	821	584	639	783	3 308	1 616	2 758	1 688	1 513

Stocks entrants

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algérie	3 537	4 733	5 798	6 432	7 314	8 395	10 190	11 852	14 446	17 206	19 498
Maroc	8 842	11 649	12 131	17 106	19 883	20 752	29 939	38 613	39 388	40 719	42 023
Tunisie	11 545	11 520	13 861	16 239	17 844	16 840	21 832	26 193	28 700	31 458	31 367

Source : UNCTADstat

5.3.3 Cas des produits à haute teneur technologique.

Le tableau 5.9 permet de relever de prime abord la disparité en termes de degré d'élaboration des produits destinés à l'exportation existant entre l'Algérie avec une forte dégradation de l'indice qui a atteint le seuil de 1 à la fin de la période considérée (2009), et le Maroc et la Tunisie qui se situent à des niveaux similaires. L'importante dégradation de l'indice considéré pour le cas de l'Algérie est en rapport avec la désindustrialisation progressive qu'a connu ce pays à partir du début des années 1990. De 1993 à 2003, « elle (la production manufacturière) a connu une chute annuelle moyenne de 1% »¹⁹², phénomène qui s'est accentué depuis. Si l'Algérie a investi en moyenne par habitant au cours de la période 1970-1999, « deux fois et demie plus que le Maroc et une fois et demie plus que la Tunisie... en 2003 elle enregistre un PIB par tête d'habitant à peine supérieur de 29% à celui du Maroc et bien inférieur de 21% à celui de la Tunisie »¹⁹³. Ce qui exprime le degré d'inefficience des investissements algériens.

Il est à constater par ailleurs la baisse du taux marocain et une importante progression de celui de la Tunisie, tendances inverses qui ont permis à la Tunisie de niveler le gap la séparant du niveau marocain.

Tableau 5.9 : Produits de haute technologie exportés* (en % des produits manufacturés).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Algérie	4,14	0,61	1,06	2,25	1,05	1,48	1,62	0,71	1	1
Maroc	11,28	9,49	11,1	11,33	10,17	9,63	9,78	8,81	6	7
Tunisie	3,42	3,31	3,69	3,76	4,93	4,38	6,57	5,34	5	6
Rép. de Corée**	34,8	29,5	31,3	32,1	32,8	32,3	32	33,5	31	32

Sources : - UN Comtrade database (pour les données 2000-2007).

- World Bank, World Development Indicators (données 2008-2009).

*Note: Produits à haute teneur en recherche et développement : aérospatial, informatique, produits pharmaceutiques, instrumentation scientifique et électrique.

** : Pays de référence.

¹⁹² Bouyacoub A, 2005, « Les trois grands reculs de l'économie algérienne 1983-2003 », Le Quotidien d'Oran du 19 mai 2005.

¹⁹³ Bouyacoub A, 2005, ibid.

Si le niveau technologique des exportations marocaines et tunisiennes se démarque nettement de celui de l'Algérie, il reste néanmoins bien en deçà des niveaux de référence mondiaux.

Si l'on considère celui de la Corée du sud comme référence avec un taux moyen supérieur à 30% (pour les produits exportés à forte teneur technologique) sur l'ensemble de la période considérée (32% en 2009), l'on peut constater l'ampleur du gap technologique les séparant de cette référence.

Par ailleurs, la très forte polarisation du commerce extérieur de l'ensemble des trois pays considérés, en raison de la concentration dans quelques filières associées aux secteurs primaire ou manufacturier à faible valeur ajoutée, constitue pour ces pays une exposition excessive aux aléas des marchés mondiaux et une grande vulnérabilité aux chocs exogènes en raison de cette faible diversification.

Un autre indice révélateur du profond déséquilibre qui caractérise le commerce extérieur algérien se retrouve dans le nombre de produits exportés par rapport à celui des produits importés. A ce propos, le tableau 5.10 reprend, à titre de référence, en plus des cas de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie, objets de la présente analyse comparative, les données de certains pays figurant parmi les NPI (Nouveaux Pays Industrialisés) et ayant fait précédemment l'objet d'une attention particulière (chapitres III et IV), ce qui autorise d'autant la comparaison et permet d'apprécier la singularité du cas algérien. Nous retiendrons deux dates significatives (qui constituent les 2 limites de la période considérée) : 2000 et 2009.

Tableau 5.10 : Nombre de produits exportés et importés*

	Nombre de Produits exportés		Nombre de produits importés	
	2000	2009	2000	2009
Algérie	100	106	230	234
Maroc	178	212	238	258
Tunisie	190	213	242	243
Brésil	254	258	253	254
Rép. de Corée	240	246	257	257
Chine	254	258	259	258
Inde	256	258	258	260

Source: UNCTAD Handbook of Statistics, 2010.

*Note UNCTAD : Ne sont prises en compte que les exportations ou les importations dépassant le seuil de 100.000 US \$ ou comptant pour plus de 0,3% de l'ensemble des exportations ou des importations.

Les deux années prises comme référence illustrent:

- Le déséquilibre important entre le nombre de produits exportés et le nombre de produits importés, pour ce qui est de l'Algérie.
- La progression sensible du nombre de produits marocains et tunisiens exportés, durant la période.
- La quasi-similarité en termes de nombre de produits exportés et importés pour l'ensemble des pays considérés (Tableau 5.10), à l'exception de l'Algérie comme déjà remarqué. Ce qui dénote du degré d'intégration au schéma de complémentarité que supposent les relations commerciales internationales et exprime le degré de vitalité d'une économie.

5.4 Approche comparative en termes de compétitivité.

Etant donné la nouveauté de la plupart des indices utilisés et donc du peu de données disponibles pour une étude plus fiable, la comparaison concernera des séries temporelles limitées. S'agissant d'une comparaison au plan de la performance économique, cette comparaison focalisera sur certains indicateurs de performance et sera étayée par le positionnement mondial de chaque pays.

5.4.1 Le climat des affaires

5.4.1.1 Le classement « Doing Business »

L'appréciation de ce paramètre sera faite sur la base du classement « Doing Business » établi par la Banque Mondiale pour la période 2006-2012.

Fondé sur une critériologie regroupant un ensemble de 10 paramètres couvrant un ensemble d'aspects relatifs à l'environnement des affaires, l'indicateur global a été élaboré pour la 1^{ère} fois en 2006 même si sa 1^{ère} édition non agrégée (Doing Business 2004) date de septembre 2003 où le nombre de paramètres était limité à 5 et où le panel de pays était limité à 133, en sus de l'inexistence de classement mondial.

Cet indicateur reflète l'habilité de chaque pays à faciliter la création d'entreprise. Ayant acquis une notoriété telle qu'il sert de référence aux pouvoirs publics et aux instances décisionnelles au plus haut niveau, le classement « Doing Business » permet une appréciation d'ensemble de l'environnement de l'entreprise (Tableau 5.11) :

Tableau 5.11: Rang mondial "Doing Business".

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Algérie	128	116	125	132	136	143	148
Maroc	102	115	129	128	114	115	94
Tunisie	58	80	88	73	58	40	46
Panel pays	155	175	178	181	183	183	183

Source : Banque Mondiale, Rapports annuels.

Note : Données antérieures à 2006 non disponibles.

Un 1^{er} constat permet de relever les éléments saillants de l'évolution générale :

- La tendance à une détérioration importante du climat des affaires en Algérie.
- Une progression spectaculaire du Maroc : un gain de 21 places en termes de positionnement mondial entre 2011 et 2012. Parmi l'ensemble du panel de pays considérés, le Maroc est celui qui a amélioré le plus sa position dans le classement 2012. Cette progression importante en matière d'encouragement à la création d'entreprise est la résultante de profondes réformes qui ont été entreprises dans ce sens à partir de 2005 visant l'allègement des procédures administratives en matière de taxation, une plus grande protection des actionnaires minoritaires, la simplification du permis de construire...
- La Tunisie améliore sa position tout en se maintenant à un niveau appréciable.

Une analyse plus fine permet de détailler les raisons de ces changements. Les résultats du classement 2012 comparé à celui de 2011 en serviront de support¹⁹⁴.

Tableau 5.12 : Evolution des réformes entre 2011 et 2012.

	Rang 2011	Rang 2012	Réformes accomplies
Algérie	143	148	1
Maroc	115	94	3
Tunisie	55	46	0

Source : Doing Business Report, 2012

¹⁹⁴Classement 2012 publié en juin 2011.

Pour ce qui est de l'Algérie, malgré la réforme réalisée en matière d'obtention de crédit grâce à l'accès au système d'information (garantie règlementaire à l'accès et au contrôle des données individuelles des bénéficiaires en matière d'octroi de crédits) en 2011(DB 2012), la position de l'Algérie s'est détériorée essentiellement en raison des critères :

- ✓ « Facilité d'obtention des prêts » : malgré l'amélioration relative réalisée, cette évolution reste bien en deçà de la moyenne mondiale puisque le rang occupé par l'Algérie pour ce sous-critère passe de 138 à 150 pour les 2 années prises comme référence.
- ✓ « Paiement des taxes » : Malgré une légère évolution dans le classement 2012(de 168 à 164), ce paramètre reste très pénalisant essentiellement en raison du temps nécessaire à l'exécution de la procédure (451 heures par an) et le taux d'imposition brut (72% pour chacune des deux années considérées).
- ✓ « Transfert de propriété » : Régression du 165^{ème} au 167^{ème} rang.

Ces trois derniers critères constituent, pour l'Algérie, les éléments les plus pénalisants quant à son positionnement général.

Pour des raisons de commodité dans l'analyse comparée des trois pays, en raison du nombre élevé de paramètres composant chacun des critères et tenant compte de la disparité des paramètres, nous retiendrons 1 élément commun (délai de réalisation de l'opération) à 8 parmi les 10 critères évoqués, critères dont l'agrégation permet la détermination de l'indice global et donc du rang mondial des pays.

Il est à signaler que les critères retenus concernent essentiellement l'environnement proche de l'entreprise (l'analyse se situe au niveau méso). Le critère commun retenu est celui du délai de réalisation de l'opération pour l'année 2012.

Tableau 5.13 : Comparaison de 8 parmi les 10 critères du classement « DB ».

	1	2	3	4	5	6	7	8
Algérie	25 j	281 j	159 h/a	48 j	451 h/a	27 j	630 j	2,5 a
Maroc	6 j	97 j	71 h/a	75 j	238 h/a	16 j	510 j	1,8 a
Tunisie	11 j	88 j	65 h/a	39 j	144h/a	17 j	565 j	1,3 a

Source : Doing Business Report 2012.

j= nombre de jours h/a = heures par année a = Année

1 - Création d'entreprise

2 - Obtention de permis de construire

3-Raccordement électrique 4-Transfert de propriété 5-Paiement des taxes

6- Commerce transfrontalier 7-Exécution des contrats 8-Fermeture d'entreprise

Le tableau montre clairement l'inefficience administrative (effet « red tape ») qui caractérise la quasi-totalité de l'appareil administratif algérien. Il est à remarquer par ailleurs la similitude des résultats marocains et tunisiens dans le domaine considéré. Nous reviendrons en détail sur le 5^{ème} paramètre (délai nécessaire à la réalisation d'une opération d'importation) à l'occasion de l'analyse du facteur de compétitivité logistique qui représente souvent un élément générateur d'inefficiencies et constitue un maillon important dans la chaîne logistique.

5. 4.1.2: L'indice ETI « Enabling Trade Index »

Publié pour la 1^{ère} fois en 2008 par le Forum Economique de Davos (The World Economic Forum), l'index « Enabling Trade » (ETI) mesure les facteurs, les politiques et les services qui facilitent le commerce extérieur, et regroupe 4 sous-index :

- Facilité d'accès aux marchés (market access),
- Administration frontalière
- Infrastructure (Transport et communications)
- Environnement des affaires.

Même si la période analysée demeure limitée puisque le 1^{er} classement mondial sur la base de cet indice ne date que de 2008, le large éventail de critères et d'aspects que couvre cet indice permet une vision synthétique du contexte économique d'ensemble. S'il recoupe certains paramètres contenus dans le classement « Doing Business » abordé précédemment, il se situe à une échelle plus large, englobant des paramètres macro économiques.

L'approche comparative des trois pays permet de percevoir une nette tendance à la détérioration du classement de l'Algérie, classement dont l'un des critères les plus préjudiciables est sans conteste l'ensemble des procédures bureaucratiques aux frontières.

La position du Maroc ne permet pas quant à elle de déceler une tendance générale étant donné la disparité des rangs sur une aussi courte période.

Pour ce qui est de la Tunisie, celle-ci affiche un classement appréciable accompagné d'une nette tendance à la progression, ce qui reflète une grande flexibilité à l'international : procédures aux frontières plus simplifiées et plus souples, infrastructure adaptée...

Tableau 5.14: « EnablingTrade Index », Rang mondial.

	2008	2009	2010
Algérie	108	112	119
Maroc	74	55	75
Tunisie	49	41	38
Panel Pays	119	121	125

Source : World Economic Forum

5.4.2 : Compétitivité

5.4.2.1 : Le facteur Technologique

Le retard accumulé par l'Algérie dans la généralisation de l'utilisation des nouvelles technologies (entre autres paramètres, l'annexe 4 représente le degré de diffusion de l'Internet dans les 3 pays), support indispensable au nivellement technologique notamment en matière de mise à niveau des entreprises, limite d'autant les perspectives d'évolution, alors qu'un tel support aurait pu constituer un atout majeur pour réaliser l'indispensable saut technologique.

L'exemple du Maroc qui a opté pour la téléphonie de 3^{ème} génération (norme de téléphonie mobile 3G) dès 2005 alors qu'en 2012, l'Algérie en est encore au stade de la prévision de la mise en place de cette technologie laquelle est déjà fortement concurrencée par l'apparition de nouvelles technologies beaucoup plus performantes, illustre la difficulté d'adaptation aux nouveaux défis qui

s'imposent, surtout lorsque l'on sait l'importance, la vitesse de diffusion et l'effet d'entraînement de telles technologies sur l'ensemble des rouages de l'économie.

Afin d'apprécier l'évolution de la diffusion des NTIC, nous nous référerons aux différents rapports des Nations Unies en matière d'e-gouvernance, rapports dont la 1^{ère} édition date de 2003. La discontinuité de la série étudiée est due à la discontinuité de données, les différents rapports n'étant plus réalisés sur une base annuelle depuis 2005. Seules ont été réalisées depuis, des enquêtes pour les années 2008, 2010 et 2012 (publiée en 2011).

La finalité de l'e-gouvernance étant d'informer et d'impliquer le public dans le processus de décision concernant les affaires publiques, ce type de gouvernance permet donc d'apprécier le degré de diffusion des TIC dans la société dans son ensemble avec ce qu'elle implique comme relations verticales et horizontales, autant d'incidences multiformes qui jouent à l'évidence un rôle majeur dans l'amélioration de l'environnement de l'entreprise :

- La relation G2G (Government to Government) exprimant la relation fonctionnelle ou hiérarchique entre les différents ministères ou autres organes de décision publics.
- La relation G2B (Government to Business) et vice-versa, d'où l'impact direct sur le climat des affaires.
- La relation G2C (Government to consumer/citizen) et vice-versa.

L'objectif étant d'évaluer le degré d'intégration institutionnelle et d'orientation online des citoyens en matière d'offre de services publics, cela constitue, en particulier par rapport au climat des affaires, un facteur d'amélioration certain de l'environnement de l'entreprise.

A ce titre, l'e-gouvernance constitue un précieux indicateur d'efficience économique tant elle peut servir de catalyseur en matière d'amélioration de la productivité par la stimulation de l'ensemble des rouages de l'économie : R&D et innovation, formation à distance (e-learning), développement des activités commerciales (e-commerce), amélioration des services de santé (e-health), etc.

Tableau 5.16: Global E-Government Readiness Report

	Mesure WEB (1/3)	Telecom (1/3)	Capital humain (1/3)	Indice Global (1)	Rang Mondial
Algérie					
2003	0,384	0,036	0,69	0,370	91
2004	0,251	0,033	0,690	0,325	118
2005	0,2462	0,0365	0,690	0,3242	123
2008	0,2241	0,1230	0,711	0,3515	121
2010 *	0,0335 *	0,0412	0,2435	0,3181	131
2012 *	0,2549 *	0,1812	0,6463	0,3608	132
Maroc					
2003	0,236	0,061	0,50	0,265	131
2004	0,232	0,061	0,500	0,264	138
2005	0,2385	0,0637	0,5300	0,2774	138
2008	0,2074	0,1349	0,5437	0,2944	140
2010 *	0,0810 *	0,0584	0,1894	0,3287	126
2012 *	0,5425 *	0,2772	0,4430	0,4209	120
Tunisie					
2003	0,179	0,089	0,72	0,329	108
2004	0,154	0,084	0,730	0,323	120
2005	0,1538	0,0993	0,7400	0,3310	121
2008	0,1304	0,1636	0,7498	0,3458	124
2010 *	0,1641 *	0,0641	0,2544	0,4826	66
2012 *	0,4771 *	0,2886	0,6841	0,4833	103

Source : UN Global Readiness Reports (2003 -2004 -2005 -2008 -2010 -2012)

* **Note** : A partir de 2010, le critère « Mesure Web » a été remplacé par le critère « online service component » représentant la diversité des services online disponibles.

Les 3 critères utilisés dans le tableau précédent pondèrent les différents aspects de l'e-gouvernance à savoir :

- 1- La « mesure WEB » qui apprécie la présence online des services publics.
- 2- Le facteur « Telecom » qui évalue la base infrastructurelle en matière de télécommunications.
- 3- Le facteur « Capital humain » qui est un indice composite reflétant le niveau d'éducation de la population.

La discontinuité de la série de données présentées dans le tableau précédent (tableau 5.16) est due à l'inexistence de données pour les années 2006, 2007 et 2009 alors que le 1^{er} recensement a été réalisé en 2003.

La régression générale de la région « Afrique du Nord », à l'exception du Maroc qui a connu une progression sensible entre 2010 et 2012, est due en 1^{er} lieu au développement généralisé des infrastructures dans le monde (ce qui en relativise l'évolution), particulièrement en raison de l'amélioration de l'accès au téléphone mobile.

Malgré son important recul en 2012, la Tunisie demeure leader en matière d'e-gouvernance dans la sous-région « Afrique du Nord ». La progression importante de ce pays est due en partie aux nombreux e-services fournis par le Ministère des Finances. Dans le même temps, tous les sites WEB des autres ministères (Santé, Travail, Services sociaux...) récoltaient les meilleurs scores.

La régression importante de l'Algérie dans le classement mondial (de la 91^{ème} place en 2003 à la 132^{ème} place en 2012) est à imputer surtout au retard important accumulé en matière de présence online des services publics, malgré un niveau de développement du facteur « capital humain » similaire à celui de la Tunisie.

5.4.2.2 : Le facteur logistique

5.4.2.2.1 L'indice IPL (Indice de performance logistique)

Entre autres paramètres de performance, nous retiendrons dans le cadre du présent chapitre (même si les données existantes pouvant permettre une analyse comparée plus pertinente sont indisponibles et/ou incomplètes)¹⁹⁵, l'indice de

¹⁹⁵ Seules existent 2 éditions de ce paramètre : La date de 2007 suivie d'une seconde en 2010.

performance logistique (IPL), indice qui constitue dans le cadre du commerce international un facteur de compétitivité décisif et une composante du « climat des affaires » qui pénalise lourdement l'Algérie.

L'indice de performance logistique (IPL) récemment introduit par la Banque Mondiale(2007) permet d'illustrer l'ampleur des efforts que doit fournir l'Algérie pour prétendre à une intégration mondiale acceptable. Élément prérequis, le facteur logistique constitue dans le cas de l'Algérie un handicap de taille dans sa volonté d'intégration au commerce mondial. Deux chiffres illustrent la faiblesse de l'Algérie dans ce domaine :

-En 2007 (date de la 1^{ère} édition du classement, sur un panel de 150 pays, le classement mondial IPL la positionnait au 140^{ème} rang.

-En 2010, elle se classait en 130^{ème} position sur un panel de 155 pays : Amélioration sensible mais loin d'être satisfaisante comparativement à la position de la Tunisie qui pour la même année(2010) se maintenait à un niveau appréciable : 61^{ème} position mondiale après une légère rétrogradation par rapport à 2007(60^{ème}).

Cet indice permet de mesurer l'habilité des pays à accéder aux marchés extérieurs et ce, sur la base de 7 critères dont les régimes douaniers, la qualité des infrastructures, les coûts logistiques (comme le taux de fret), la fiabilité (respect des délais de livraison) etc.

« Dans ce monde hautement concurrentiel, la qualité de la logistique peut jouer un rôle majeur dans les décisions d'une entreprise de s'implanter dans un pays et dans son choix de fournisseurs de marchandises ou de marchés à pénétrer.... La grande différence entre les performances nationales peut s'expliquer par le fait que la performance générale d'un pays est fortement influencée par le maillon faible de sa chaîne d'approvisionnement »¹⁹⁶.

Par ailleurs, *« Les pays disposant des voies de transport les mieux entretenues et des procédures les plus prévisibles et les plus efficaces sont également les pays les plus à même de profiter des avantages technologique, de la libéralisation de l'économie et de l'accès aux marchés internationaux »¹⁹⁷.*

¹⁹⁶Arvis J.F., 2007, « *Connecting to compete: Trade Logistics in the Global Economy* », étude de la Banque Mondiale.

¹⁹⁷Arvis J.F., 2007, *ibid.*

Parmi l'ensemble des paramètres considérés dans cet indice l'efficacité et la souplesse des procédures de dédouanement constituent l'élément le plus pénalisant dans le classement 2010 : La valeur de l'indice agrégé variant de 1 (faible) à 5 (élevé), cet indice était estimé à 1,97 pour l'Algérie (contre 2,43 pour la Tunisie).

Dans cette même étude, il est relevé que les pays qui se retrouvent au bas du classement sont « *typiquement piégés dans le cercle vicieux d'une réglementation outrancière, d'une mauvaise qualité de services et d'une insuffisance des investissements* », et que par ailleurs « *les pays dotés d'une bonne logistique commerciale attirent plus les investissements étrangers directs, orientés vers l'exportation- considérés, en plus du commerce, comme un moyen d'accéder aux connaissances et à la technologie* »¹⁹⁸.

5.4.2.2.2. Le transport maritime

La prise en compte du transport maritime en tant que facteur représentatif de la compétitivité logistique est considérée au vu de sa prépondérance en tant que mode de transport international majeur. « *Comme 80 % des marchandises échangées dans le monde sont transportées par voie maritime, les transports maritimes constituent toujours l'épine dorsale du commerce international et de la mondialisation* »¹⁹⁹.

L'autre raison du choix de ce facteur particulièrement pénalisant²⁰⁰ pour ce qui est de l'Algérie est le problème des surcoûts engendrés par les surestaries (pénalités dues à l'armateur si le délai du temps prévu pour le déchargement du navire est dépassé), d'autant que le marché du fret maritime algérien est quasi-exclusivement dominé par les armateurs étrangers. Outre les causes liées aux procédures bureaucratiques de dédouanement, ce problème est aussi dû au sous-équipement portuaire en matière de traitement et de manutention des containers.

La référence au débit de containers en tant qu'indicateur de productivité est justifiée par le fait que le transport par containers est particulièrement adapté aux produits industriels finis ou semi-finis en raison des gains de productivité importants en termes de délais de manutention, de temps de transit des navires, de transbordement, de son caractère multimodal (adaptabilité aux autres modes

¹⁹⁸ Arvis J.F, 2007, *ibid.*

¹⁹⁹ Revue des Transports Maritimes, CNUCED, 2008, p xiii.

²⁰⁰ Surcoûts estimés pour l'Algérie à plus de 100 millions d'euros pour l'année 2011.

de transport (routier, ferroviaire...), de stockage des marchandises. S'intégrant dans le cadre de la nouvelle division internationale du travail ou DIPP (Division Internationale des Processus productifs), il constitue donc un maillon important en matière d'optimisation de la chaîne logistique et d'intégration aux réseaux d'approvisionnement mondiaux.

L'indice de connectivité (Tableau 5.16) provient de l'agrégation de cinq éléments:

- a. le nombre de navires;
- b. la capacité de charge de conteneurs de ces navires;
- c. le tonnage maximal des navires;
- d. le nombre de services;
- e. le nombre de compagnies qui exploitent des porte-conteneurs à partir et en direction des ports d'un pays.

Tableau 5.16 : Indice de connectivité des transports maritimes réguliers.
Indice maximum 2004 (Référence : Chine=100)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Algérie	10,00	9,72	8,70	7,86	7,75	8,37	31,45	31,06
Maroc	9,39	8,68	8,54	9,02	29,79	38,40	49,36	55,13
Tunisie	8,76	7,62	7,04	7,23	6,95	6,52	6,46	6,33
Chine	100,00	108,29	113,10	127,85	137,38	132,47	143,57	152,06

Source : UNCTADstat, 2011.

Cet indice est obtenu de la manière suivante²⁰¹ :

Pour chacun des cinq éléments, la valeur d'un pays est divisée par la valeur maximale de cet élément en 2004, et pour chaque pays on calcule la moyenne des cinq éléments. Cette moyenne, à son tour, est divisée par la moyenne maximale de 2004 et multipliée par 100. L'indice ainsi obtenu affecte la valeur 100 au pays qui affiche l'indice moyen des cinq éléments le plus élevé en 2004.

L'indice de connectivité permet d'apprécier le volume d'activité du transport maritime car il permet de situer le niveau d'intégration d'un pays au réseau de transports maritimes mondiaux. Il est à remarquer la forte progression de cet

²⁰¹ Note d'information Tableviews, Unctadstat, 2011.

indice pour le Maroc : une progression de l'ordre de 587 % entre 2004 et 2011. Pour l'Algérie cette progression est de 310 % alors que pour la Tunisie cet indice affiche une légère mais constante tendance à la baisse.

Le croisement de ces données avec celles relatives au débit portuaire de conteneurs (Tableau 5.17) reflète la nette différence en termes de qualité de services maritimes entre le Maroc et la Tunisie d'une part et l'Algérie d'autre part, ce qui représente un important facteur de compétitivité à l'international.

Tableau 5.17 : Débit portuaire de conteneurs EVP (Equivalent vingt pieds).

	2007	2008	2009	2010
Algérie	200.050	225.140	247.986	257.906
Maroc	ND	919.360	1.222.000	2.058.430
Tunisie	420.501	424.780	418.880	435.636

Sources : UNCTAD, Review of Maritime Transport, 2009, 2010 et 2011.

Note : Données antérieures à 2007 non disponibles.

En effet si l'on prend comme mesure du volume d'activité de transport maritime qui représente de loin le mode de transport majeur du commerce international, particulièrement pour la région considérée en raison notamment de la faiblesse du transport international routier (en raison de la rupture de l'interconnexion routière occasionnée par la fermeture de la frontières terrestre entre le Maroc et l'Algérie), l'on constate que, pour l'année 2009, l'indice de connectivité de l'Algérie était de l'ordre de 128 % comparé à celui de la Tunisie (8,37 contre 6,52) alors que le taux de containerisation était en deçà de 60 % en défaveur de l'Algérie pour un volume d'activité supérieur. De plus cette différence devrait s'accroître davantage à partir de 2010 en raison de la forte progression (375 % entre 2009 et 2010) de l'indice de connectivité algérien et de la tendance baissière de celui-ci pour la Tunisie (Tableau 5.15).

5.4.2.3 : Approche synthétique de la compétitivité

Dans une appréhension synthétique du concept, la compétitivité est considérée comme étant «la capacité d'un acteur économique déterminé à produire, à vendre et à se

développer dans le temps, en valorisant ses propres acquis ou potentialités, dans un environnement ouvert et complexe »²⁰²

Cette appréciation sera faite sur la base du « Global Competitiveness Index » (GCI) introduit par Xavier Sala-i-Martin dans le cadre des activités du Forum économique mondial de Davos (World Economic Forum), organisme créé en 1979 à l'initiative du Forum Européen du Management qui réunissait déjà dès 1971, hommes politiques et chefs des plus grandes entreprises mondiales.

L'indice de compétitivité s'inscrit dans une démarche multidimensionnelle intégrant facteurs économiques, sociaux, éducatifs et infrastructurels et identifie 12 facteurs (ou piliers) sur lesquels repose la compétitivité. Ces 12 piliers, regroupés en 3 catégories, serviront de base à l'appréciation comparative d'ensemble pour l'année 2010 qui suivra (Tableau 5. 19).

- 1- Les facteurs de base ou fondamentaux (piliers 1 à 4)
- 2- Les facteurs contribuant à l'amélioration de l'efficacité (piliers 5 à 10)
- 3- Les facteurs d'innovation et de sophistication (piliers 11 à 12)

Le tableau 5.18 montre le positionnement mondial sur la base d'un score agrégé (évaluation sur la base d'une échelle de 1 à 7), de l'ensemble des facteurs de compétitivité de chacun des trois pays pour la période considérée : 2006-2011.

Il en ressort le meilleur score de la Tunisie avec une nette tendance à l'amélioration durant la dernière année, alors que le Maroc se caractérise par une certaine stabilisation. L'Algérie réalise les plus mauvais scores durant l'ensemble de la période considérée malgré une certaine amélioration en fin de période.

²⁰² Bellon B, 1991, *Traité d'économie industrielle*, ed economica, p.482.

Tableau 5.18 : Indice de compétitivité (The Global Competitiveness Index) :

Rang mondial

	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Algérie	77	81	99	83	86	87
Maroc	65	64	73	73	75	73
Tunisie	33	32	40	40	32	40
Panel Pays	121	131	131	131	139	142

Source: World Economic Forum, « The Global competitiveness report ».

La désagrégation du score global (Tableau 5.19) permet d'apporter quelques éléments d'explication parmi lesquels :

1- Parmi les fondamentaux (éléments de base), le facteur institutionnel (1^{er} pilier) constitue l'élément le plus pénalisant pour ce qui est de l'Algérie, par opposition au score réalisé en termes d'environnement macroéconomique qui la positionne au 57^{ème} rang mondial. Malgré cela, elle réalise pour l'ensemble de cette catégorie le meilleur score sous-agrégé (Fondamentaux).

Le Maroc quant à lui réalise son plus mauvais score au niveau du facteur « Santé et éducation primaire » (4^{ème} pilier) mais améliore sa position d'ensemble, à l'instar de l'Algérie, grâce à cette catégorie (piliers 1 à 4) en réalisant un bon score au niveau de l'aspect « Environnement macroéconomique » (31^{ème} rang mondial).

La Tunisie présente pour l'ensemble des 4 facteurs constituant cette catégorie une certaine homogénéité. C'est en outre la catégorie où elle réalise les meilleurs scores.

2- En termes d'efficacité économique, la Tunisie se distingue nettement par l'excellent score réalisé au niveau du 5^{ème} pilier (Enseignement supérieur et formation professionnelle) pour lequel elle se positionne au 30^{ème} rang mondial, contrairement à l'Algérie et au Maroc qui réalisent dans ce domaine de médiocres performances (respectivement 98^{ème} et 102^{ème}).

Autre fait saillant, au niveau des 3 piliers 6, 7 et 8 représentant respectivement l'efficacité des marchés, l'efficacité du marché du travail et le développement des marchés financiers, l'Algérie réalise ses plus mauvais scores.

L'efficacité du marché du travail constitue pour le Maroc aussi le facteur le plus pénalisant parmi tous les autres facteurs de compétitivité considérés.

3- En termes d'innovation et de sophistication de la production, l'Algérie se situe nettement en-deçà du niveau de la Tunisie (notamment pour ce qui est du facteur « innovation »), alors que le Maroc se maintient pour le critère de sophistication de sa production à un niveau moyen.

Tableau 5.19 : Tableau comparatif de la compétitivité globale

	Algérie		Maroc		Tunisie	
	Rang	Score	Rang	Score	Rang	Score
FONDAMENTAUX	80	4.3	64	4.6	31	5.3
1^{er} pilier: <i>Institutions</i>	98	3.5	66	3.9	23	5.2
2^{ème} pilier : <i>Infrastructure</i>	87	3.5	71	3.8	46	4.5
3^{ème} pilier: <i>Environnement macroéconomique</i>	57	4.8	31	5.2	38	5.1
4^{ème} pilier: <i>Santé et éducation primaire</i>	77	5.6	94	5.4	31	6.2
FACTEURS D'EFFICIENCE	107	3.5	88	3.8	50	4.3
5^{ème} pilier : <i>Enseignement sup et formation pro</i>	98	3.6	102	3.5	30	4.9
6^{ème} pilier : <i>Efficienc e du marché des produits</i>	126	3.6	77	4.1	33	4.7
7^{ème} pilier : <i>Efficienc e du marché du travail</i>	123	3.7	130	3.5	79	4.3
8^{ème} pilier: <i>Développement des marchés financiers</i>	135	2.8	74	4.1	58	4.3
9^{ème} pilier : <i>Développement technologique</i>	106	3.0	75	3.5	55	3.9
10^{ème} pilier : <i>Taille du marché</i>	50	4.3	57	4.0	67	3.7
INNOVATION ET SOPHISTICATION	108	3.0	79	3.4	34	4.1
11^{ème} pilier: <i>Sophistication activités commerciales</i>	108	3.3	78	3.7	42	4.3
12^{ème} pilier : <i>Innovation</i>	107	2.8	81	3.0	31	3.8

Source: Tableau élaboré à partir des données du Rapport « Global Competitiveness Index 2010-2011 ».

Cependant, étant donné la courte période considérée, cela limite d'autant les interprétations en termes de tendance. Par ailleurs, parmi les limites d'une telle classification, il y a lieu de noter un certain degré d'arbitraire dans la pondération entre les différentes données prises en compte et dans le choix des variables.

La fiabilité des statistiques utilisées pour réaliser les comparaisons est aussi limitée par le caractère subjectif des données utilisées. En effet, l'indice synthétique de compétitivité mondiale est établi sur la base d'une combinaison de 113 critères, dont 34 données statistiques fournies par les organisations internationales (hard data) et 79 critères sur la base d'enquêtes de perception (soft data) auprès de dirigeants d'entreprises dans 139 pays. D'où l'empreinte d'un certain niveau de subjectivité résultant de la qualité d'appréciation.

Conclusion du 5^{ème} Chapitre

A travers les quelques facteurs de performance abordés, l'approche comparative des trois pays laisse clairement apparaître une faiblesse indéniable de l'Algérie en termes d'efficacité économique si l'on considère les résultats obtenus au travers de ces performances par rapport aux énormes moyens mis en œuvre en termes d'investissements publics. La complexité, les lourdeurs administratives en même temps qu'une forte instabilité du cadre réglementaire, figurent sans conteste parmi les éléments explicatifs majeurs d'une telle situation tant ils sont générateurs d'incohérence et d'illisibilité. Les bouleversements réglementaires parfois contradictoires et le plus souvent conjoncturels constituent des éléments fortement dissuasifs quant à la redynamisation de l'investissement productif générateur d'exportations.

“Impacté par plus de 12 lois de finances initiales et complémentaires, deux amendements à fondements opposés en 2006 et 2009 et des lois sectorielles, le dispositif a fini par éclater en s'éparpillant sur une pluralité de textes, par renfermer, en son propre sein mais également avec son environnement juridique, la règle et son contraire, tout en restant inachevé, une multitude de textes étant, 10 ans après, non encore pris”²⁰³.

Même si les pays considérés dans le cadre de la comparaison ne constituent pas les références les plus pertinentes, elles n'en constituent pas moins des expériences instructives. L'exemple du Maroc est révélateur des progrès réalisés ces toutes dernières années en matière d'amélioration du climat des affaires grâce en particulier à des aménagements réglementaires visant à améliorer le climat des affaires mais grâce aussi à une démarche intégrée dans une vision stratégique pouvant être discutable à certains égards mais ayant au moins le mérite d'une plus grande cohérence.

La mise à niveau des entreprises algériennes élément qui devrait être le fondement essentiel de toute intégration régionale et/ou mondiale pâtit lourdement d'un pareil contexte, contrairement aux progrès réalisés dans ce domaine par les entreprises marocaines et tunisiennes.

²⁰³ Forum des Chefs d'Entreprises, Rencontre-Débat : « Dispositif de développement de l'investissement en Algérie », Alger, 18 janvier 2012.

« A la fin de 2006, sur les quelques 2100 entreprises ciblées, moins de 670 ont été jointes et seulement 405 se sont engagées dans le processus de mise à niveau. Depuis le début du programme, 17 entreprises seulement ont complété leur plan de mise à niveau, alors que dans les pays voisins, le programme a connu beaucoup de succès »²⁰⁴.

Commentaire encore d'actualité à ce jour.

L'ouverture économique de grande ampleur qu'a initié l'Algérie à partir des années 1990 de même que les échéances imminentes auxquelles elle doit faire face en matière de démantèlement total des barrières tarifaires prévu en 2017 dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE, ne sauraient s'accommoder d'un mode de fonctionnement administré de l'économie et de la gestion bureaucratique qui en est le corollaire.

²⁰⁴ Joyal A. & al., 2010, *ibid*, p 28.

CONCLUSION GENERALE

L'exposé du cadre théorique abordé dans le chapitre I a permis de montrer la prédominance des théories classiques relayées ultérieurement par des développements regroupés sous la dénomination d'approches néoclassiques pour aboutir enfin à la domination du modèle néolibéral qui a été érigé en dogme, à la faveur de l'effondrement du bloc socialiste en 1991, lors du consensus de Washington fondé sur le triptyque : déréglementation, privatisation, libéralisation et dont le principal axe argumentaire repose sur les principes de libéralisation des forces du marché, ultime régulateur des relations économiques.

Les récents développements intervenus sur la scène mondiale remettent en question de façon patente ce type d'approche et démontrent tous les anachronismes qu'engendre le non-interventionnisme des Etats, particulièrement au regard de l'inefficacité des instances supranationales chargées théoriquement d'assurer la nécessaire régulation internationale. Lorsque l'on sait que 500 firmes contrôlent 52% de la richesse mondiale (PIB mondial) il n'est pas étonnant que l'avenir du monde se discute dans des cercles restreints à l'exemple du « Forum de Davos » et que la législation mondiale est faite par les lobbies internationaux plutôt qu'en assemblée générale de l'ONU.

L'actualité récente a remis en cause ces postulats à un point tel que beaucoup de pays développés qui, dans un passé récent, comptaient parmi les plus ardents défenseurs du libéralisme, optent vers plus de régulation en raison des profonds bouleversements et du changement des rapports de force dus à l'émergence de nouvelles puissances économiques des pays du Sud à l'image de la Chine qui vient de supplanter le Japon au 2^{ème} rang mondial en tant que puissance économique. Ce problème se pose aujourd'hui avec d'autant plus d'acuité au vu du développement des échanges internationaux dans un contexte de mondialisation de plus en plus prononcé.

Deux idées forces sous-tendent ces approches néolibérales même si elles ont été réaménagées pour s'adapter au nouveau contexte :

- Le principe de l'avantage comparatif énoncé par Ricardo qui continue à constituer le socle théorique des différentes écoles de pensée libérales. Les développements récents en sont issus.

-La prédominance de la connaissance en tant que facteur de croissance car vecteur d'innovation essentiel.

Le chapitre II nous a permis de focaliser sur la relation dialectique entre croissance et ouverture économique à travers les échanges extérieurs dans la mesure où ceux-ci constituent un moteur de croissance indiscutable, même si la notion d'ouverture appelle certaines réserves : une ouverture non planifiée mène à une situation d'extraversion préjudiciable aux économies nationales car obéissant à des stratégies et des intérêts étrangers. Les expériences comparées de deux pays ayant adopté des modèles de croissance différents en termes d'ouverture représentent des cas d'école extrêmes en la matière:

- Le Brésil : pays richement doté en ressources naturelles dont l'expérience en termes de protectionnisme et de promotion de la croissance par la stratégie d'import-substitution a souvent représenté une référence.

- La Corée du sud : ce pays représente à tous les égards un cas exceptionnel : Peu doté en ressources naturelles, disposant d'un territoire limité et peu clément (près des 3/4 de la superficie sont montagneux), ce pays a réussi à se hisser au rang de nation développée grâce à un élément clé : un effort planifié considérable en matière d'éducation et de formation intégré à une stratégie industrielle, ce qui lui a permis d'atteindre dans de nombreux domaines la « frontière technologique ».

Dans ces deux exemples cités en référence, la gouvernance a été (surtout durant les années 2000, « les années Lula », pour ce qui est du Brésil) l'élément de réussite décisif. La conclusion qui peut en être tirée est que les stratégies d'import-substitution et de promotion des exportations ne sont pas exclusives l'une de l'autre mais peuvent se révéler, particulièrement si le pays dispose de dotations en ressources naturelles (cas du Brésil), très complémentaires.

Le chapitre III a été consacré à l'incidence de la mondialisation dont l'amplitude a été largement favorisée par l'incursion à grande échelle des nouvelles technologies. L'ampleur de cette incidence est actuellement telle qu'elle remet fondamentalement en cause les équilibres mondiaux qui ont prévalu.

Remettant en cause les certitudes théoriques les plus fermes, ce phénomène ramène au centre des débats l'interventionnisme des Etats au même titre que les

limites à la libre concurrence et à la dérégulation. Les arguments en faveur de plus de libéralisme économique qui ont été la base argumentaire des pays développés et des institutions internationales (Banque Mondiale, FMI...) sont réappropriés par certaines nations émergentes (Chine et Brésil en particulier) à un point tel que les défenseurs du libre échange d'hier réclament aujourd'hui plus de régulation et plus de protectionnisme face à l'incursion des puissances émergentes en tant qu'acteurs majeurs dans la sphère économique mondiale et qui à leur tour réclament plus de libéralisme au nom du libre-échange. Cette remise en cause des équilibres mondiaux et les nouveaux rapports de force dont l'accélération et l'ampleur ont particulièrement été soutenues par l'intrusion massive des nouvelles technologies augure de bouleversements encore plus profonds notamment avec l'arrivée des « firmes multinationales du sud » qui sont loin de constituer un épiphénomène mais sont bien au contraire annonciatrices de profondes mutations sur la scène mondiale, posant avec acuité la nécessité d'une meilleure gouvernance mondiale.

Ces profondes mutations et les bouleversements qui en résultent, appellent de façon impérative à une meilleure gouvernance mondiale via une meilleure représentativité. L'émergence des nouveaux pays industrialisés (NPI) et des « BRICS » (Brésil, Russie, Chine, Afrique du sud) en particulier impose de fait une reconfiguration des rôles au sein des instances internationales. Si le modèle libéral s'est imposé en tant que modèle d'efficience économique pour les pays les plus développés, il a généré de profondes distorsions pour de nombreux autres, ce qui pose le problème de gouvernance économique et au-delà, de gouvernance politique, à savoir des performances économiques dont les bénéfices devraient être plus équitablement réparties. Le cas des FMN de la Chine et de l'Inde pris comme exemples dans le chapitre III illustre le cheminement de ces firmes qui se sont spécialisées jusque-là dans des segments en aval du processus de production dans le cadre de la nouvelle division internationale du travail (DIPP), mais procèdent à une remontée des filières et peuvent rivaliser à terme avec les firmes leaders en matière de hautes technologies.

Le chapitre IV a été consacré au commerce extérieur de l'Algérie au regard d'un contexte marqué par ces profonds bouleversements, ce qui pose le problème d'une impérieuse et profonde transformation de l'appareil productif et une urgente adaptation à l'évolution technologique qui caractérise le commerce mondial. L'analyse du commerce extérieur dans un 1^{er} temps a fait ressortir d'une part une situation avantageuse au niveau du solde de la Balance Commerciale qui a toujours été positif sur la période considérée (2000-2010). Cela ne représente cependant en aucun cas un élément d'appréciation significatif et reflète bien au contraire, dans le cas de l'Algérie, la profonde désarticulation structurelle de l'économie algérienne.

Dans le chapitre V, la comparaison avec des pays riverains (Maroc, Tunisie) présentant de fortes similarités (position géographique, potentialités agricoles comparables en raison de la similitude climatique, niveaux d'éducation et de qualification des populations peu différents, proximité culturelle), a permis de relever la faiblesse de l'Algérie en termes de compétitivité. En effet si l'on exclue l'élément de rente que constituent les recettes d'exportation, à potentialités similaires si ce n'est supérieures dans les secteurs industriel et agricole, l'Algérie réalise de bien plus faibles performances. L'analyse de quelques facteurs de compétitivité en a fourni l'illustration.

Recommandations :

-En premier lieu s'impose la nécessité d'une démarche coordonnée intégrée dans une stratégie globale qui doit assurer une plus grande cohérence intersectorielle pour une plus grande efficacité. L'absence d'une institution planificatrice constitue l'un des maillons manquants les plus importants en matière de politique économique. La stratégie industrielle doit s'inscrire dans le cadre d'une stratégie globale de développement. Il en découle la nécessité d'une institution planificatrice ayant pour rôle d'unifier la démarche globale, d'orienter et de réguler. Libéralisation et planification, à l'exemple de la Corée du sud ne sont pas antagoniques et se révèlent être bien au contraire nécessaires pour une coordination d'ensemble de la démarche globale.

-Les différentes mesures adoptées par les pouvoirs publics en vue de régler les relations économiques avec l'extérieur sont le plus souvent caractérisées par une démarche rigide et non sélective. L'application généralisée de mesures d'encadrement et de contrôle des opérations avec l'étranger a prouvé son inefficacité (systématisation du crédit documentaire comme unique mode de paiement pour les opérations avec l'extérieur, généralisation de la règle dite des 51/49 introduite avant 2009 pour le secteur des hydrocarbures et généralisée ensuite dans le cadre de la LFC 2009 à l'ensemble des investissements étrangers quelle que soit leur nature, réglementation régissant le transfert de bénéfices...).

Si l'encadrement strict des IDE est justifié pour ce qui est des secteurs stratégiques par le maintien de la règle des 51/49, il devrait être assoupli, à titre incitatif au transfert de technologie, pour certaines entreprises activant dans des secteurs non stratégiques et apporteurs de « know how ». Cet assouplissement qui pourrait consister en la suppression de la règle des 51/49 (entre autres mesures d'encouragement) est tout à fait envisageable pour cette catégorie d'entreprises et pourrait constituer un élément d'attractivité appréciable.

Les entreprises étrangères de petite taille (PME/PMI) détentrices de savoir-faire et positionnées dans des activités très spécialisées sont le plus souvent dissuadées et/ou incapables de faire face aux diverses contraintes réglementaires.

Le capital étranger ayant besoin de visibilité à LT, stabilité et continuité du cadre réglementaire sont un attrait indispensable en matière d'IDE. Si les IDE doivent être étroitement encadrées en termes de politiques salariales, environnementales et fiscales à l'instar de ce qui a été réalisé avec un certain succès par certains pays à l'exemple de l'Argentine, les IDE ne doivent pas obéir aux seuls objectifs de croissance mais s'inscrire dans le cadre plus général du développement. Le contre exemple tunisien, au vu des événements récents, en fournit une illustration parlante. Malgré des résultats performants en termes de croissance, le modèle a cependant montré ses limites en accentuant les disparités régionales (concentration sur les zones côtières au détriment de l'intérieur du pays) et sociales (sous-emploi des potentialités humaines) qui ont été à l'origine de profonds dysfonctionnements ayant remis en cause l'ensemble du système.

- Les subventions publiques et autres avantages doivent être destinés en priorité aux entreprises les plus performantes et s'inscrire dans le cadre d'activités considérées comme stratégiques. La démarche générale des pouvoirs publics devrait être ciblée et sélective en matière d'octroi de privilèges sous forme d'avantages divers (avantages fiscaux, subventions, facilité d'accès au crédit, bonification des taux d'intérêts...), au moyen de critères de sélection objectifs par le biais de critères tels le volume d'affaires, la croissance du chiffre d'affaires, le caractère stratégique de l'activité, etc. Une priorité absolue devrait être accordée, en la matière, aux entreprises productrices et en particulier aux entreprises leaders.

Le type de croissance extensif par injection massive de capitaux dans des projets à faible rentabilité, expose, s'il n'est accompagné de mesures structurelles à même de dynamiser les secteurs créateurs de richesses, l'industrie en particulier, à de sérieux risques en raison de la nature très volatile des ressources financières disponibles. De fait, la croissance est presque exclusivement soutenue par les dépenses publiques qui constituaient près de 45% du PIB en 2009²⁰⁵.

- L'amélioration du climat des affaires pour favoriser la création d'entreprises nationales constitue aussi l'élément d'attractivité central des IDE. Cette amélioration devrait se concrétiser par la réduction des formalités administratives et la stabilisation du cadre réglementaire qui a souffert de trop fréquentes mesures d'ajustement à caractère conjoncturel et dont les conséquences se sont traduites par une aggravation de l'opacité des formalités bureaucratiques. La remise à plat de l'ensemble du dispositif réglementaire en matière d'investissement et son regroupement au sein d'un seul et unique recueil s'impose afin d'éliminer les incohérences, d'assouplir et d'actualiser les procédures. Dans ce sens, le regroupement au sein d'une même institution des différents organes chargés de la promotion de l'investissement pourrait être envisagé.

²⁰⁵ Bouzidi A., 2010, in « Rencontres-Débats sur l'avenir économique de l'Algérie », Supplément économie, El Watan du 19 au 25 avril 2010.

Tels sont, sur le moyen terme, les réaménagements qui pourraient permettre à l'entreprise de se focaliser sur les aspects fondamentaux que sont la performance et la compétitivité.

Sur le long terme, des réformes structurelles sont les seules garantes d'une croissance durable et doivent reposer essentiellement sur le développement humain, l'innovation et une réforme en profondeur de l'administration.

- La promotion des filières stratégiques par la valorisation (exploitation en aval) des activités liées à l'exploitation des ressources naturelles (minières en particulier). A ce propos, il est intéressant de noter que l'essentiel du programme d'investissement de 2010 dans le domaine des hydrocarbures (69%)²⁰⁶ a été réalisé dans l'amont de la production alors que les activités aval, potentiellement nombreuses et diversifiées, peuvent constituer, sur la base du principe de remontée des filières, un terreau favorable à l'émergence de nombreuses entreprises, contribuer à la maximisation de la valeur ajoutée, générer des emplois stables.
- Une politique de formation privilégiant les filières techniques et technologiques par le biais de mesures incitatives et sélectives (bourses de formation motivantes..). A ce propos, la Corée du sud où le tiers des effectifs étudiants de l'enseignement supérieur est spécialisé dans les filières techniques et technologiques, constitue un exemple édifiant.
- La généralisation des NTIC au sein de toutes les institutions de formation et l'encouragement de sa diffusion au sein de l'ensemble de la société en tant que vecteur de diffusion de la connaissance par excellence. Cet aspect devrait revêtir le caractère de priorité nationale, tant le gap technologique est important.
- Enfin, en raison du faible niveau d'avancement du programme de mise à niveau conçu à l'origine pour améliorer la compétitivité des entreprises algériennes, la date prévue pour le démantèlement tarifaire avec l'UE prévu pour 2017 devrait être différée.

²⁰⁶ Rapport annuel SONATRACH, 2010, p 4.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES :

- Aghion P. & Griffith R.**, 2005, « *Competition and growth: Reconciling Theory and Evidence* », The MIT Press.
- Aglietta M. & Lemoine F.**, 2010, « *L'économie mondiale 2011* in CEPII Working Paper, N°2011-32, december 2011.
- Amin S.**, 1970, « *L'accumulation à l'échelle mondiale : Critique de la théorie du sous-développement* », ed Anthropos.
- Amsden L.**, 1993, « *Asia's next Giant: South Korea and late Industrialization* », Oxford University Press.
- Balassa B.**, 1981, « *The process of industrial development and alternative development strategies* », Essays in International Finance, 141, Princeton University.
- Bénissad H.**, 1994, « *Algérie: Restructurations et réformes économiques 1979-93* », OPU Alger.
- Bénissad H.**, 1999, « *L'ajustement structurel, l'expérience du Maghreb* », OPU, Alger, 1999.
- Bouzidi A.**, 2011, « *Economie algérienne, éclairages* », ENAG ed.
- Braudel F.** 1967, « *Economie et Civilisation matérielle capitalisme (XV^e-XVIII^e siècle)* » in « Les Cahiers du CEMS Air », n°24, avril 2008.
- Cohen D.**, « *Richesse du monde, pauvreté des nations* », éd Flammarion, 1998.
- Fishlow A.**, 1972, « *Origins and Consequences of Import-Substitution in Brazil* » L.E. Di Marco ed., International Economics and Development.
- Fontagné L.**, 2002, « *Commerce international* », Cours, édition électronique.
- Hafsi T.** (ouvrage collectif sous la direction de), 2011, « *Le développement économique de l'Algérie* », Casbah ed.
- Heuriot A. & Rois.**, 2001, « *L'Europe face à la concurrence asiatique* », ed Harmattan.
- Jacquot Y. M. & Schwander J.**, « *Extension du commerce international et croissance.* », Cours Université de Marseille.
- Joyal A. & al.**, 2010, « *La PME algérienne et le défi de l'internationalisation : Expériences étrangères* », ed l'Harmattan.
- Krueger. A.**, 1986, « *The effects of trade strategies on Growth* », in International Trade and Finance, Baldwin R. & Richardson J.D. ed.
- Krugman P.**, 1997, « *La mondialisation n'est pas coupable* », La Découverte, p.38
- Maris B.**, 2004, « *Antimanuel d'économie* ».tome 1, ed. Bréal.
- Nezeys B.**, 1993, « *La compétitivité internationale* », ed. Economica.
- Samuelson A.**, 1993, « *Les grands courants de la pensée économique* », ed. OPU.
- Suzanne Berger**, 2003, « *Notre première mondialisation. Leçon d'un échec oublié* », éd. du seuil.
- Shapiro H.** 1994, « *The state of Transnational Auto Companies in Brazil* », Cambridge University Press.
- Todaro. M.**, 1996, « *Economic Development* », Black star publishing company, USA

ARTICLES :

Abdelkader S.A., 1993, « *Les relations économiques entre l'Europe et le Maghreb* », Revue Tiers-Monde, n° 136

Acemoglu D. & al, 2006, « *Distance to frontier, selection and economic growth* », Journal of the European Economic Association.

Achy L., 2007, « *Le commerce intra-régional: l'Afrique du Nord est-elle une exception?* », L'Année du Maghreb, CNRS ed.

Aghion P. et al, 2006, « *The effects of entry on incumbent innovation and productivity* », National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 12027.

Aghion P. et al, may 2005, « *Competition and Innovation : an inverted U relationship* », Quarterly Journal of Economics, vol 120, n° 2.

Albert.A. & Crener M.A., 1982, " *Stratégies de développement industriel – le cas de la Corée du Sud et du Brésil*", Etudes Internationales Vol. 13, n°2.

Amable B. & Askenazy P., 2005, « *Construire des sociétés de savoir* », Contribution pour le Rapport UNESCO.

Arvis J.F., 2007, Etude de la Banque Mondiale « *Connecting to compete : Trade Logistics in the Global Economy* », étude de la Banque Mondiale, novembre.

Baer W., 1972; " *Import Substitution and Industrialization in Latina America: Experiences and Interpretations*" Latina America Research Review, Vol. 7.

Balassa B., 1979; " *Incentive Policies in Brazil*", World Development, vol7, issues 11-12.

Balassa B., 1978, " *Export and economic growth: Further Evidence*", Journal of Development Economics, 5.

Balassa B., 1989, " *Outward orientations, Handbook of Development Economics*" Banque Mondiale, 1997.

Benissad H., 1997, « *Le programme d'ajustement structurel* », Confluences, automne 1997.

Berger S., 2003, « *Notre première mondialisation. Leçon d'un échec oublié* » in « *Revue de Presse* », Institut des Relations Internationales Stratégiques (IRIS), printemps 2004.

Bhagwati N., 1988, " *Export-Promotion Trade Strategy: issues and evidence*", The World Bank Research Observer, Vol 3, n°1.

Boudjema R., 2006, Revue d'Economie et de Statistique Appliquée, n°6, INPS, Alger.

Bouyacoub A., 1998, « *Entreprise et exportation: quelle dynamique ?* », les Cahiers du CREAD, n°43, 3^{ème} trimestre.

Bouyacoub A., 2005, « *Les trois grands reculs de l'économie algérienne 1983-2003* », Le Quotidien d'Oran du 19 mai 2005.

Braseul J., 1981, « *Le développement des exportations industrielles du Brésil* » Revue du Tiers-Monde n°85, janvier-mars.

- Bruton H.J.**, 1998, "A consideration of Import Substitution" *Journal of Economic Literature*, XXXVI.
- Cardoso E**, 2009, "A brief history of Trade Policies in Brazil: From ISI, Export promotion and import liberalization to multilateral and regional agreements", Conference on "The political economy of Trade Policy in the BRICS", march 27-28, New-Orleans.
- Chauvin S. & Lemoine F.**, 2003, « L'Inde parie sur les niches technologiques », *La lettre du CEPII*, n°221 mars.
- Chauvin S., Lemoine F.**, (2004) « L'économie Indienne : changements structurels et perspectives à long-terme », *CEPII, Document de travail*, n°2005-04.
- Criscuolo, C. & R. Martin**, (2004), « An Emerging Knowledge-Based Economy in China: Indicators from OECD Databases », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2004/4.
- Crozet M.**, « Mondialisation et commerce international », *Cahiers Français*, n° 325, mars-avril 2005.
- Derbal A.**, 1998, « L'exportation et l'entreprise algérienne : passé, présent, futur », *les Cahiers du CREAD*, n°43, 3^{ème} trimestre.
- Dupuch S & al**, 2004, « l'Union Européenne élargie et ses voisins méditerranéens : Les perspectives d'intégration », *Économie internationale* 97, p. 105-127.
- Edward S.**, 1993, "Openness, Trade liberalization and Growth in Developing countries", *Journal of Economic Literature* xxxi.
- Fishlow A.**, 1975, "Foreign trade regimes and Economic Development: Brazil", University of California, Berkeley.
- Fontagne L. & Mimouni M.**, (2002), « Globalisation, performances commerciales et développement », *Reflets et perspectives de la vie économique*, 2002 - N°2.
- Freyssenet M.**, 2008, "Stratégies et modèles nationaux de croissance"; *Revue de la régulation*, n° 3/4, 2^{ème} semestre.
- Gaulier G. et al**, 2006, « Chine : le prix de la compétitivité », *La lettre du CEPII*, n°254, mars 2006.
- Hufbauer G.C & Brunel C.**, 2008, « Maghreb regional and global integration: A dream to be fulfilled », *Peterson Institute for International Economics*
- Krueger A.**, 1980, "Trade Policy as an input to Development", *American Economic Review*, 70 (2).
- Krugman P. & Obstfeld M.**, 2009, "Economie internationale" *Nouveaux Horizons*, 8^{ème} ed.
- Kenen P. B.**, 1965, "Nature, capital and Trade", *Journal of political Economy* 73.
- La Lettre du CEPII**, 2008, n° 207, décembre.
- Le Cacheux J.**, 2002, « La mondialisation économique et financière : de quelques poncifs : idées fausses et vérités », *Revue de l'OFCE*.
- Lemoine F. & Unal-Kesenci D.**, 2002, « Chine : spécialisation internationale et rattrapage technologique », *Economie Internationale*, n°92.

- Lemoine F. & Unal-Kesenci D.**, 2007, « *Chine et Inde dans le commerce mondial, les nouveaux meneurs de jeu* », La lettre du CEPPII, novembre.
- Levitt. T.**, 1983, " *Globalization of markets*", Harvard Business Review.
- Liabès D.**, 1984, « *Capital privé et patrons d'industrie en Algérie, 1962-1982* », CREA Alger.
- Loazza N. & al**, 2005, « *Economic growth in Latin America and the Caribbean :stylised facts, explanations and forecasts* », World Bank.
- Michaelly, M.**, 1977 " *Exports and growth: An empirical investigation*", Journal of Development Economics, 4.
- Milelli C.**, 2003, « La Corée du Sud, nouveau modèle de la « nouvelle économie » ? » Les Etudes du CERI - n° 98.
- Nicolas F.**, 2003, « *Mondialisation et intégration régionale, des dynamiques complémentaires* », Cahiers français, n° 317, novembre-décembre 2003.
- Ohmae K.**, 1996, « *De l'Etat-Nation aux Etats-régions* », in collection « Les livres qui ont marqué le XXe siècle », ed Bréal,
http://00h00.giantchair.com/html/ExtraitsPDF/27454100792850_1.PDF, p.1.
- Ouvrage collectif**, 2006, « *La France face à la mondialisation : Problèmes économiques et sociaux* », La documentation française, n° 920, janvier.
- Review of Basic National Security Policy**, 1987, " *Foreign Economic Issues relating to national Security.*"
- Rosen D.H. & Hanemann T.**, 2009, " *China changing outbound foreign direct investment profile: drivers and policy implications*",
www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=1245.
- Ruet J.**, 2007, « *Emergence des firmes multinationales « du Sud » et lecture du capitalisme* », Annuaire Français des Relations Internationales, Paris.
- Sachwald F.**, 2007, « *La Chine, puissance technologique émergente* », Collection électronique, Les Etudes de l'Ifri.
- Schott P.K.**, 2007, " *The relative sophistication of Chinese exports* », Economic Policy n° 53.
- Siroën J.M.**, 2004, « *Mondialisation et Pôles régionaux - Evolution récente des accords régionaux* », Les rencontres économiques, Institut de la Gestion Publique et du Développement Economique, 10 septembre 2004.
- Strange S.**, 1996, " *The Retreat of the State : The diffusion of Power in World Economy*", cité par S. Cohen, " *Les Etats face aux « nouveaux acteurs* ", revue " *Politique Internationale*", n° 107, 2005.
- Streetens P.**, 1986, " *A cool look at outward looking strategies for development*", International Trade and Finance.
- Tyler W.G.**, 1981, " *Growth and export expansion in developing countries: Some empirical evidence*", Journal of development Economics, 3.
- Van Huffel C.**, 2001, « *Investissements Directs Etrangers : Problèmes et enjeux pour les pays du sud et de l'est de la Méditerranée* », Revue Région et Développement n°13.

Vellas F., « *Le rôle des qualifications du travail dans la théorie du commerce international et la spécialisation des pays intermédiaires* », Revue d'Economie Industrielle, n°14, 4^{ème} trimestre 1980.

COLLOQUES ET CONFÉRENCES :

Abreu. M.P. & al, 1977, "Import Substitution and growth in Brazil, 1890 s- 1970 s", meeting at Paipa, Colombia.

Baulant. C, 2008, "Spécialisation et échanges internationaux: les apports des nouvelles théories du commerce international", Conférence du 17/01/, Université d'Angers.

Colistete R.P., 2009, "Revisiting Import-Substitution in Brazil: Productivity Growth and Technological Learning in the Post-War Years", Conference on "Latin America, Globalization, and Economic History", UCLA.

FCE/Ministère du Commerce, 2011, Demi-journée d'étude sur le thème « *Exportations, défis et perspectives dans la filière agroalimentaire* » organisée conjointement par le FCE et le Ministère du Commerce le 13/04/2011.

Gomez A., 1992, « *Le GATT doit mourir* » repris dans séminaire : « *Débats récents autour de la politique commerciale stratégique* », Université Lyon2, 2003.

Henkel F, 2007, Représentant du Parlement Fédéral Allemand, intervention lors du colloque : « *l'Etat-Nation à l'heure de la mondialisation : du féodalisme au nouvel impérialisme* », Alger, 8-9/12/2007.

Milelli C., 2009, « *Chine, Inde : leurs investissements en Europe* », Séminaire Economie de la Mondialisation/OFCE.

PERIODIQUES :

Chinese Media Section, 01/10/2009

El Watan Economie du 25 au 31 mai 2009 : Rapport Isotechnics « *Conséquences de l'ouverture débridée de l'économie* ».

Le Figaro-Economie du 06/08/2008.

Le Monde Diplomatique, janvier 1995, Postal P, " *Le réveil d'un géant ?* ».

Le Monde Diplomatique, août 1997, Amin S., « *L'économie « pure », nouvelle sorcellerie* ».

Le Monde Diplomatique, Sapir J., mars 2009, « *Le retour du protectionnisme et la fureur de ses ennemis* ».

Le Monde Diplomatique, avril 2006. Gaillard R., « *Au Mali les producteurs de coton disent « non »* ».

Le Monde Diplomatique, Ghiles F, janvier 2010, « *Le « non-Maghreb » coûte cher au Maghreb* ».

L'Expansion du 15/01/2010.

Libération, 3 septembre 2005, Veltz P., interview.

The Financial Times, 13 février 1996, M. Wolf.

The New Republic, Stiglitz J., "What I learned at the world economic crisis ", 17 avril 2000.

Vox, 2007, Krugman P., «Trade and inequality revisited », juin 2007.

RAPPORTS:

Annuaire Statistique pour l'Afrique, 2010, publication conjointe BAD, ACBF, CUA, UNECA.

Aron-Dyne A.& Shapiro I., 2007, « *Shares of National Income going to wages and salaries at record low in 2006*», Center on Budget and Policy Priorities, Washington D.C.

Banque Mondiale, 2005, « *Perspectives économiques mondiales 2005* ».

CNIS, 2010, « *Statistiques du Commerce Extérieur de l'Algérie, 1^{er} semestre 2010* »

CNUCED, 2006, "FDI from developing and transition Economies: Implications for Development", World Investment Report.

CNUCED, 2006, World Investment Report.

CNUCED, 2007, World Investment Report.

CNUCED, 2009, «*La crise économique mondiale : défaillances systémiques et mesures correctives multilatérales* ».

CNUCED, 2010, InvestmentMap.

CNUCED, Revue des Transports Maritimes, 2008, 2009, 2010, 2011.

CNUCED/ONUUDI, 2011, Rapport conjoint, « *Le développement économique en Afrique* ».

FAO, 2004, «*Rapport sur la situation des marchés agricoles* ».

Feder G., 1983, "On Export Growth", Journal of development Economics, 12.

FMI, 2008, Statistiques relatives aux réserves de change arrêtées au 31 août 2008.

Hay F et al., 2008, « *Présences et stratégies chinoises et indiennes en Europe* », Direction Générale des Entreprises, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, France.

J.Yoo «*The industrial policy of the 1970 and the evolution of the manufacturing sector in Korea* » KDI Working Paper n° 9017, octobre 1990.

Jaspersen. F.Z., 1981, "Adjustment Experience and Growth Prospects of the semi-industrial Economies", World Bank Staff, Working paper n°477, The World bank.

Krugman P., 1991, « *The move toward free trade zones* », Proceedings Federal Reserve Bank journal of Kansas City.

Ministère de l'Economie et des Finances (Maroc), Direction des Etudes et des Prévisions Financières, octobre 2008, « *Enjeux de l'intégration maghrébine « Le coût du non Maghreb* ».

Ministry of Science and Technology cité in « *Repères sur l'innovation en Corée* », ANRT, mars 2004.

OCDE, 1996, « *Etude économique de la Corée, 1996* », L'observateur OCDE .

OCDE, 2000, « *Etude économique de la Corée, 2000* », L'observateur OCDE.

OCDE, 2008, « *Education at a glance* ».

OCDE, 2008, « *Science, Technologie et Industries : Perspectives de l'OCDE 2008* ».

OECD, 2005, "Internationalization of R&D: Trends, issues and implications for S & T" (S&T: Science & Technology).

OMC, 2009, « *Statistiques du Commerce International* ».

OMC, 2010, « *Accords Commerciaux Régionaux : Faits et chiffres* ».

OMC, 2011, *Statistiques du Commerce international*.

Rapport Sénat Français, 2004, « *La singularité Coréenne* ».

Rosen D.H. & Hanemann T., 2009, "China changing outbound foreign direct investment profile: drivers and policy implications", Policy Brief PB09-14, Peterson Institute of International Economics, Washington, D.C.

The World Factbook, 2010.

UNCTAD, 2005, "World Investment Report".

UNCTAD, 2007, "World Investment Prospects Survey, 2007-2009".

UNCTAD, 2008, "World Investment Directory".

United Nations, 1962, "Special Report on Developing Nations Trade".

World Bank, 1979, "Rapport sur développement dans le monde".

World Bank Brazil, 1983, "Industrial Policies and manufactured exports".

WORLD BANK, 2007, «Brazil: knowledge and innovation for competitiveness ».

THESES :

Amarouche A., 2004, «Libéralisation économique et problèmes de la transition en Algérie», Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Lumière Lyon 2.

Bekkar B., 2007, « *La gouvernance des entreprises publiques : Le cas de l'expérience algérienne* », Université d'Oran.

Ziani T., 2005, « *The political economy of reforms: Adjustment and poverty in Algeria* », Université Aboubekr Belkaid, Tlemcen.

SITES WEB:

http://www.bank-of-algeria.dz/bulletin_statistique.htm

<http://data.worldbank.org/indicator>

www.dgpp.mf.gov.dz (Direction Générale de la Prévision et des Politiques).

http://www.douane.gov.dz/cnis/stat/ent_statis.asp

www.iie.com/publications/interstitial.cfm?ResearchID=1245.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/index.aspx>

<http://www.indexmundi.com/>

http://www.mipmepi.gov.dz/index_fr.php?page=intelligence&titre=inteco3

<http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx>

ANNEXES

ANNEXE 1 : PIB per capita (ppp), US\$

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algérie	5.500	5.600	5.300	6.000	6.600	7.200	7.600	6.700	6.900	7.100	7.300
Maroc	3,500	3.700	3.900	4.000	4.200	4.100	4.600	3.700	4.000	4.600	4.800
Tunisie	6.500	6.600	6,500	6.900	7.100	8.200	8.800	7.400	7.900	9.100	9.400

Source : Index mundi, World Factbook, 2011.

ANNEXE 2 : Test de corrélation PIB / Commerce extérieur

Algérie

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	54790	55181	56948	68017	85351	103220	117288	134304	170228	140 601
M+X	31183	29094	30842	38199	50380	66359	76069	87794	118773	84452

r= 0,99894899

Maroc

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	37 022	37725	40418	49823	56948	59524	65640	75223	88879	90660
M+X	18719	18182	19713	23028	27747	31980	36724	47350	62711	46935

r= 0,94967566

Tunisie

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	19444	19969	21048	24968	28276	29097	31092	35617	40937	39562
M+X	14417	16150	16397	18937	22503	23671	26737	34264	43941	33690

r= 0,96872621

Coefficient de corrélation de Pearson:

$$r = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2} \sqrt{\sum (y - \bar{y})^2}}$$

ANNEXE 3 : Formules de calcul des indices de diversification et de concentration*

Indice de diversification

$$S_j = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_i|}{2}$$

où :

h_{ij} = part du produit i dans le total des exportations (ou importations) du pays ou groupe de pays j

h_i = part du produit i dans le total des exportations (ou importations) mondiales.

Indice de concentration

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X}\right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

où :

H_j = Indice du pays ou groupe de pays

x_i = valeur des exportations du produit i

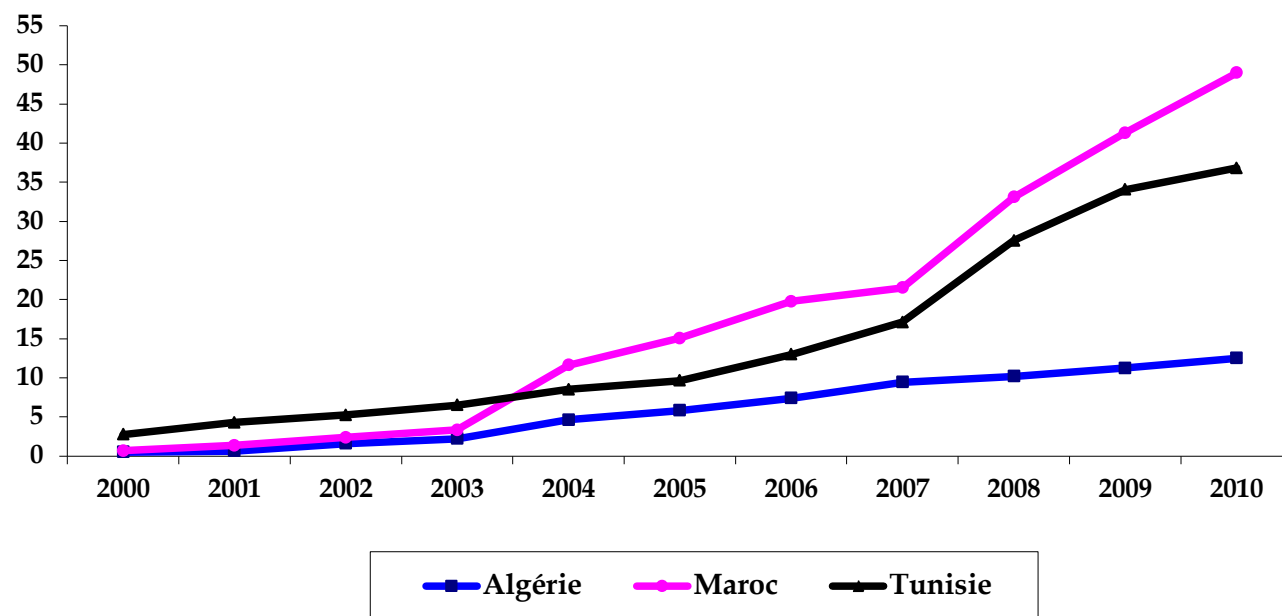
$$X = \sum_{i=1}^n x_i$$

n = nombre de produits selon la classification type du commerce international (CTCI).

* Note d'information UNCTAD

ANNEXE 4 : Nombre d'utilisateurs internet pour 100 habitants

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Algérie	0,49	0,65	1,59	2,20	4,63	5,84	7,38	9,45	10,18	11,23	12,50
Maroc	0,69	1,37	2,37	3,35	11,61	15,08	19,77	21,50	33,10	41,30	49,00
Tunisie	2,75	4,30	5,25	6,49	8,53	9,66	12,99	17,10	27,53	34,07	36,80



Source : International Telecommunication Union, *ICT Development Index (IDI)*, 2010, <http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/>

LISTE DES TABLEAUX, GRAPHS ET FIGURES

TABLEAUX

	Page
Tableau 1.1 : Echanges manufacturiers intra-branche en % des échanges manufacturiers totaux.....	25
Tableau 1.2 : Les différentes formes de compétitivité des entreprises.....	39
Tableau 1.3 : Nombre moyen d'années de scolarisation de la population âgée de plus de 25 ans.....	42
Tableau 2.1 : Brésil, Taux de croissance du PIB et de la production industrielle, 1961-1980.....	72
Tableau 2.2 : Exportations industrielles du Brésil regroupées en catégories technologiques, de 1949 à 1979 (%).....	75
Tableau 2.3 : Evolution de la parité U.S. \$ / REAL, 1999 - 2010.....	78
Tableau 3.1: Répartition par zone géographique des IDE sortants chinois (en millions US \$).....	114
Tableau 3.2 : Evolution des stocks d'IDE originaires de Chine continentale* de Hongkong* et d'Inde, de 1990 à 2006 (en milliards de US \$)....	119
Tableau 3.3 : Implantation comparative en France, année 2008.....	120
Tableau 4.1 : Algérie: Evolution des Exportations, des Importations et de la Balance Commerciale : 1999 - 2009.....	140
Tableau 4.2 : Algérie X, M, (X + M), B. C et PIB en milliards de US \$.....	143
Tableau 4.3 : Importations par groupe de produits (en millions de \$ US).....	147
Tableau 4.4 : Liste des 10 principaux fournisseurs et des 10 principaux clients au 1 ^{er} semestre 2010.....	148
Tableau 4.5 : Exportations par groupe de produits (en millions de \$ US).....	149
Tableau 4.6 : Solde de la Balance Commerciale de l'Algérie avec les principaux partenaires.....	153
Tableau 5.1: PIB, Importations (M), Exportations (X), millions US \$.....	173

Tableau 5.2 : Indice de similitude des exportations des 3 pays.....	174
Tableau 5.3 : Répartition sectorielle de la V.A (%).....	176
Tableau 5.4 : Indices de diversification du commerce extérieur, 2000-2010.....	177
Tableau 5.5 : Indices de concentration du commerce extérieur, 2000-2010.....	179
Tableau 5.6 : Indices du pouvoir d'achat et des termes de l'échange des exportations.....	182
Tableau 5.7 : Activités de fabrication* en % du PIB.....	185
Tableau 5.7 bis : Industrie et activités de fabrication en % du PIB.....	186
Tableau 5.8 : Flux et Stocks entrants d'investissements étrangers directs, 2000-2010.....	191
Tableau 5.9 : Produits de haute technologie exportés* (en % des produits manufacturés).....	192
Tableau 5.10 : Nombre de produits exportés et importés*.....	193
Tableau 5.11: Rang mondial "Doing Business"	195
Tableau 5.12 : Evolution des réformes entre 2011 et 2012.....	195
Tableau 5.13 : Comparaison de 8 parmi les 10 critères du classement « DB ».....	197
Tableau 5.14 : « EnablingTrade Index », Rang mondial.....	198
Tableau 5.16 : Global E-Government Readiness Report.....	200
Tableau 5.16 : Indice de connectivité des transports maritimes réguliers.....	203
Tableau 5.17 : Débit portuaire de conteneurs EVP (Equivalent vingt pieds).....	204
Tableau 5.18 : Indice de compétitivité (The Global Competitiveness Index) : Rang mondial.....	206
Tableau 5.19 : Tableau comparatif de la compétitivité globale.....	208

GRAPHIQUES

Graphique 2.1 : Taux de croissance comparé des exportations mondiales et du PIB mondial, 1960-2008, variations annuelles en %.....	51
Graphique 2.2 : Commerce extérieur en % du PIB.....	88
Graphique 2.3 : Evolution comparée PIB/Habitant en ppa et à \$ constant 1980-2008.....	88
Graphique 3.2 : Répartition par zone géographique du commerce mondial de marchandises (en milliards de \$US).....	101
Graphique 3.2 : Dépenses de R&D / PIB (%) de la Chine et des pays leaders de la Triade.....	113
Graphique 3.3 : Évolution des Accords Commerciaux Régionaux dans le monde, de 1948 à 2009.....	126
Graphique 4.1 : X, M, (X + M), B. C en % du PIB en ppa.....	144

FIGURES

Figure 1.1 : Cycle de vie international du produit.....	23
Figure 2.1 : Le modèle productif et son contexte.....	57
Figure 3.1 : Flux mondiaux (Données 2007).....	100
Figure 3.2 : La logique technique de fragmentation du processus de production : L'exemple de l'automobile.....	103