

1994-03/T

**CONTRAINTÉ DE COMPETITIVITÉ MARCHÉ DU TRAVAIL ET
CHANGEMENT STRUCTUREL**

Les industries des pays en développement de 1980 à 1990

D. COGNEAU

Octobre 1994

I.- Introduction : Industrialisation compétitive et ajustement structurel

La mondialisation des échanges commerciaux fait peser sur la croissance des économies nationales une contrainte de compétitivité qui est devenue l'un des arguments majeurs sinon l'argument principal des politiques économiques et des négociations multilatérales. Pour les pays en développement, l'exemple des pays d'Asie de l'Est puis du Sud-Est établit un lien direct entre la croissance économique, ou l'industrialisation, et les performances commerciales (gains de part de marché) sur les marchés intérieurs et surtout le marché mondial.

L'espoir d'une industrialisation fondée sur les exportations...

En effet, on ne peut manquer d'être frappé par le décollage des exportations de produits manufacturés en provenance du monde en développement. Au cours des vingt dernières années, alors que les exportations mondiales de produits manufacturés ont été multipliées par deux en volume, celles des pays en développement ont été multipliées par cinq (Cling, 1994). Ainsi, le bas niveau des coûts unitaires du travail laisserait espérer aux pays les plus pauvres de conquérir une place dans l'économie mondiale. Cependant, on sait aussi que le manque de qualité ou de variété de leurs produits compense en partie cet atout initial, de même que la "relocalisation" de certaines productions et les stratégies de différenciation des producteurs du Nord. D'autre part, à mesure qu'ils sont plus nombreux à participer au commerce international, *la concurrence entre pays en développement s'accroît*, sur les marchés du Nord comme sur leurs propres marchés¹.

... doit-il être fondé uniquement sur la réussite des politiques de prix compétitifs?

Les programmes d'ajustement structurel, appliqués depuis 15 ans sur les trois continents en développement, ont placé au centre de leurs objectifs le rétablissement de la compétitivité-prix, selon le slogan "*get the prices right*". Or les avis concernant les conséquences de ces politiques sur l'industrialisation demeurent très partagés (Taylor & Arida, 1989), puisqu'on constate que c'est dans les pays déjà semi-industrialisés que la croissance, et surtout l'investissement productif, ont été le plus facilement relancés (Faini & de Melo, 1991). En Afrique sub-saharienne, les embryons d'industrie nationale, très dépendants de la demande domestique ou régionale, semblent pâtir sévèrement de la baisse des revenus (Ridell, 1990; Stein, 1992). D'autre part, l'histoire récente des pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, et même de certains pays d'Amérique Latine laisse penser que la construction d'une base industrielle minimale, appuyée selon des modalités diverses par un Etat interventionniste, est une condition préalable à la réussite de politiques de flexibilité et de compétitivité. Dans bon nombre d'études empiriques, l'alternative entre substitution d'importations et promotion d'exportation n'apparaît pas aussi pertinente que les concepteurs de l'ajustement structurel ont voulu le faire croire². En particulier, cette alternative semble mieux convenir au cas latino-américain (Urrutia, 1991), qu'aux continents africains ou asiatiques (Bradford, 1994; Ridell, 1990).

L'ajustement des coûts a-t-il eu lieu, comment, et pour quels résultats?

Dans le cadre d'une interrogation sur la contrainte de compétitivité pesant sur le fonctionnement du marché du travail et le processus d'industrialisation des pays en développement, nous procédons ici à un examen des données internationales sur les coûts du travail dans l'industrie manufacturière, pendant la décennie 1980-1990. Les questions

auxquelles nous tenterons de répondre sont les suivantes. Premièrement, observe-t-on aujourd'hui des écarts importants de niveaux de coûts entre les pays en développement? Deuxièmement, y a-t-il un ordre dans les évolutions des coûts du travail? Les politiques préconisées par les institutions de Bretton-Woods ont-elles organisé la convergence? Quels rôles respectifs ont joué dans ces évolutions les ajustements des taux de change, des marchés du travail et de la productivité? Les pays qui ont réussi à construire une industrie compétitive intense en main-d'oeuvre se distinguent-ils par un régime de compétitivité particulier?

La démarche descriptive adoptée ici a pour particularité de prendre en considération les nouvelles contraintes que fait surgir le développement des exportations manufacturières des pays en développement. Ainsi, elle réserve une place importante à la concurrence entre pays en développement dans la conquête du marché mondial, désignée dans la suite par le terme "concurrence restreinte". D'autre part, la question de la promotion des exportations n'est pas privilégiée par rapport à celle de la substitution d'importations, puisque les données utilisées couvrent l'ensemble de l'industrie moderne. L'examen de la contrainte de compétitivité porte donc aussi bien sur les marchés intérieurs des pays que sur les marchés d'exportation.

LA MESURE DE LA COMPÉTITIVITÉ-PRIX DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE MODERNE

1. Du prix de production au prix de la valeur ajoutée

Pour un établissement industriel, la comptabilité analytique décompose schématiquement les coûts de la manière suivante :

$$p.Q = \sum pci. CI + pva.VA$$

$$pva.VA = t.pva.VA + w.L + EBE$$

* où Q= Production, CI= Consommations intermédiaires, t.pva.VA= taxes indirectes, VA= Valeur ajoutée, w= salaire moyen par tête, L= Emploi, EBE= Excédent brut d'exploitation.

La mesure directe de la compétitivité-prix consiste à comparer directement le prix de la production aux prix du concurrent étranger, converti dans la monnaie d'échange (au taux de change nominal e) :

$$e.p = e.[\sum pci. CI/Q + pva.VA/Q]$$

Si l'on considère que les différentes consommations intermédiaires sont complémentaires des autres facteurs de production et complémentaires entre elles :

$e.p = e.pci. (1 - \tau) + e.pva. \tau$, où $\tau = VA/Q$ est le taux de valeur ajoutée qui varie peu pour une technique de production donnée, et pci = indice de prix des consommations intermédiaires. On peut aussi faire l'hypothèse que pour une technique de production donnée, les consommations intermédiaires sont formées d'un groupe de consommations manufacturées produites localement dont le prix est p, et d'un groupe de biens intermédiaires non différenciés échangés à un cours mondial identique pour tous les pays, pci*. On peut alors écrire :

$$e.p = [\delta.pci^* + (1-\delta).e.p]. (1 - \tau) + e.pva. \tau,$$

soit: $e.p = \alpha. pci^* + \beta. e.pva,$

où α et β ne dépendraient que de la technique de production. Si les concurrents ont des techniques de production similaires où les consommations intermédiaires sont complémentaires et si les matières premières sont facturées au cours mondial, le prix de la valeur ajoutée est un indicateur correct de la compétitivité-prix. On voit que les hypothèses nécessaires sont assez contraignantes. Sous ces hypothèses, la compétitivité-prix ne dépend plus que du prix de la valeur ajoutée. Celui-ci s'exprime en fonction d'un taux de marge et du coût unitaire de la main-d'oeuvre :

$$e.pva. (1-t). (1-\mu) = e. (w / \Pi),$$

où Π = productivité apparente du travail en volume, μ = taux de marge.

2. Décomposition du coût unitaire de la main-d'oeuvre

De toutes façons, faute de données internationales sur le coût des consommations intermédiaires, la fiscalité et le coût du capital, les comparaisons de compétitivité portent ici sur le coût unitaire du travail, en tant que déterminant du prix du produit :

$$CU = e.w / \Pi$$

Remarquons que CU peut faire l'objet d'une autre décomposition, en faisant intervenir le prix de la consommation pc et le salaire réel:

$$CU = (e / pc) . w r . \Pi$$

où $wr = w/pc$.

Dans la comparaison entre deux pays, cette dernière décomposition fait apparaître un taux de change réel:

$$CU_1 / CU_2 = TCR_{12} . (wr_1 / wr_2) . (\Pi_1 / \Pi_2)$$

Les coûts unitaires et leurs différents éléments seront toujours présentés en valeur relative, par rapport aux coûts américains. Il aurait été intéressant de pouvoir comparer les coûts unitaires de chaque pays à ceux de ses principaux concurrents, sur le marché intérieur ou à l'exportation, en utilisant les méthodes de "double pondération" pour tenir compte de la concurrence entre deux pays sur des marchés tiers. Etant donné la mauvaise qualité des matrices de commerce mondial disponibles, il s'agit d'un exercice lourd et difficile qui n'a pas pu être entrepris dans le cadre de ce travail.

L'analyse statique de la compétitivité (partie II) appelle la définition d'un taux de change réel de la valeur ajoutée manufacturière en niveau, ou une mesure de la productivité du travail en niveau. On utilise pour cela les résultats des programmes de comparaison internationale de prix (International Comparison Program, Phase V, United Nations). Malheureusement ces programmes ne fournissent que les niveaux de prix des éléments de la demande et non les niveaux de prix de l'offre productive. Pour l'année de référence (en l'occurrence 1990), on approche donc le taux de change réel de la valeur ajoutée manufacturière par le taux de change de parité du PIB; et l'on calcule le taux de change réel des autres années en utilisant les indices de prix de la valeur ajoutée manufacturière. Par cette méthode, les estimations de la productivité du travail en dollars internationaux restent assez grossières. Cependant, les écarts de parité sont d'une telle ampleur que l'approximation réalisée reste en-dessous de l'erreur qu'on commettrait à n'utiliser que des données en dollars courants. Les comparaisons transversales de niveau de coûts unitaires reposent donc sur le calcul suivant :

$$CU = e.w / \Pi(PPIB)$$

où $\Pi(PPIB) = (pva.VA/L) / TCPPIB$, et TCPPIB est le niveau de prix du PIB en dollars internationaux

L'analyse dynamique de la compétitivité (partie III) consiste à comparer les profils de coûts unitaires relatifs, donnés par l'équation suivante :

$$\dot{C}U_{rel} = TCR - \dot{w}r_{rel} - \dot{\Pi}_{rel}$$

où les différents termes sont, dans l'ordre et en taux de croissance, le coût unitaire relatif, le taux de change réel, le salaire réel relatif, et la productivité relative.

II.- La contrainte de compétitivité en 1990

II.1- Au centre de la compétitivité des industries en développement : les coûts du travail

Les entreprises industrielles modernes³ font face à une double contrainte de compétitivité-prix. La première porte sur le prix de vente dans la monnaie d'échange, la seconde sur la rentabilité de la production, qu'on appelle parfois compétitivité-coût⁴. Les prix de vente sont fonction du taux de change entre la monnaie du pays et la monnaie d'échange,

d'une marge et des coûts en monnaie locale. Moins les producteurs nationaux ont de pouvoir de marché (moins les biens sont différenciés par exemple), moins la marge dépend du producteur, et plus la rentabilité de la production dépend directement du taux de change de la monnaie d'une part, des coûts (ou du prix de revient) d'autre part.

Les deux principaux indicateurs disponibles de la compétitivité-prix manufacturière sont donc le taux de change réel d'un côté et le coût unitaire de la main-d'oeuvre d'un autre côté, c'est-à-dire le salaire moyen rapporté à la productivité du travail correspondant (voir encadré). Ce dernier indicateur est d'autant plus adapté que la production est plus intense en travail, comme dans le cas de nombreuses industries manufacturières des Pays en Développement (à l'exception notable des industries de semi-transformation fondées sur l'exploitation des ressources naturelles). En effet, les différences de coûts unitaires du travail entre les branches de pays concurrents pèsent d'autant plus dans la compétitivité-prix que ces branches sont intenses en main-d'oeuvre, ou, ce qui revient au même, dès lors que les coûts des intrants et du capital sont faibles en comparaison des coûts de main-d'oeuvre.

LA FIABILITE DES DONNEES DISPONIBLES

Pour un certain nombre de pays, notamment les pays africains, et pour les années récentes, les données de salaires et de productivité publiées par l'O.N.U.D.I. sont des estimations. Nous avons pu constater leur caractère très approximatif, surtout lorsque des modifications très importantes du taux de change réel ont eu lieu (ex. : Nigeria, Ghana). La plus forte inertie du rapport salaire-productivité laisse toutefois penser que l'erreur commise sur les salaires est partiellement compensée par la même erreur sur la productivité. Pour les mêmes pays, les données de niveaux de prix (taux de change de parité du PIB) sont souvent pareillement issues d'extrapolations; les programmes de comparaison internationales publient d'ailleurs un classement des pays en fonction de la qualité des données récoltées. Il demeure que les données que nous utilisons sont les seules qui soient disponibles sur un échantillon suffisamment large de pays en développement.

Dans les comparaisons statiques de niveaux de coûts, nous nous sommes limités à commenter les écarts les plus importants entre zones. Pour constituer notre échantillon, nous avons écarté les pays qui présentaient des profils de salaires réels ou de productivité invraisemblables (voir liste des pays retenus en annexe). En définitive, nos conclusions dépendent peu de la mauvaise qualité, indéniable, des données utilisées. Elles reposent en effet sur des ordres de grandeur suffisamment différents. Les différences en moyenne ont été à chaque fois corroborées par les mêmes différences en médiane, qui est un indicateur de tendance centrale beaucoup moins sensible aux points aberrants.

Dans les Pays en Développement, les coûts unitaires de la main-d'oeuvre sont donc un argument essentiel d'une industrialisation compétitive, qui ne reposerait pas uniquement sur l'exploitation des ressources naturelles. Il faut toutefois se rappeler que la prise en compte des autres coûts peut modifier le diagnostic sur la compétitivité tiré des seuls coûts de main-d'oeuvre. En général, on considère que cette prise en compte atténue les différences de compétitivité, car les marchés du travail nationaux ont une autonomie plus grande que les marchés des biens intermédiaires ou des biens d'équipement.

Le coût unitaire de la main-d'oeuvre se compose du salaire moyen et de la productivité du travail en volume (tableau 1). A l'échelle macro-économique, la simple comparaison des salaires moyens n'a guère de sens, à cause du lien entre les salaires et la productivité, qui recouvre les différences entre les structures factorielles des processus de production (qualifications, intensité du capital), et éventuellement une rémunération d'efficacité du travail. En ce qui concerne la formation des salaires moyens, la prise en compte d'indexations

sur le niveau des prix impose d'effectuer des comparaisons de pouvoir d'achat des salaires avec des taux de change appropriés, assez éloignés des taux de change courants (quatrième colonne du tableau 1).

Tableau 1
Salaires moyens, productivité et taux de change de parité du PIB en 1990

Moyennes de la zone pondérées (*)	Nbre de pays	Salaires moyens annuels	Taux de change de parité du PIB 1990	Productivité du travail
		en \$ courants et en % du salaire US	en % du niveau de prix US	en \$ internat. et en % de la prod. US
Afrique hors zone franc	9	9	37	26
Afrique zone franc	6	40	53	59
Amérique Latine	15	24	53	70
Asie du Sud	9	3	21	23
Corée, Hong-Kong, Sing.	3	32	78	47
Maghreb, Proche et Moyen Orient	6	15	34	74
Pays Industrialisés	22	99	115	80

Source: DIAL, à partir des rapports ONUDI 1992/93 et Banque Mondiale 1992

Champ : 70 pays, dont 48 pays en développement; voir liste des pays en annexe

(*): coefficient de pondération d'un pays : part de la valeur ajoutée manufacturière à parité du PIB 90 dans l'ensemble de la zone

Les forts écarts observés de salaires moyens sont compensés par des différences de productivité de moindre ampleur. Il convient donc de rapporter les salaires à la productivité du travail correspondant, comme le fait le tableau 2. Par exemple, entre l'Asie du Sud et l'Amérique Latine, le rapport de salaire est de 1 pour 8 en dollars courants, et le rapport de productivité de 1 pour 3; le rapport des coûts unitaires du travail est donc de moins d'un tiers entre les deux zones. Parmi les Pays en Développement, en 1990, deux zones se distinguent nettement par des coûts unitaires très élevés : l'Afrique de la Zone Franc et les trois "dragons". Une autre zone se distingue par une sous-évaluation relative de ses coûts : l'Asie du Sud (14% des coûts US).

Tableau 2
Coûts unitaires apparents du travail industriel

Moyennes de la zone pondérées (*)	Part des salaires dans la valeur ajoutée	Taux de change de parité du PIB 1990	CU à parité du PIB 90
	en % de la part US	en % du niveau de prix US	en % du CU US
Afrique hors zone franc	99	37	35
Afrique zone franc	132	53	72
Amérique Latine	68	53	37
Asie du Sud	65	21	14
Corée, Hong-Kong, Sing.	93	78	72
Maghreb, Proche et Moyen Orient	80	34	27
Pays Industrialisés	111	114	128

Source, champ et méthode : voir tableau 1 et encadrés

L'industrie manufacturière est composée de branches hétérogènes, dont les conditions techniques de production sont très différentes, de même que la productivité du travail et donc les coûts unitaires. Au niveau de l'industrie dans son entier, un pays peut avoir *en apparence* des coûts unitaires élevés, tout en étant malgré cela très compétitif, pour peu s'il soit spécialisé dans des productions où les coûts unitaires sont en moyenne élevés pour l'ensemble des concurrents.

L'EFFET DE LA STRUCTURE PRODUCTIVE MANUFACTURIERE SUR LES COUTS UNITAIRES

Le coût unitaire de la main-d'oeuvre dans l'industrie manufacturière est une moyenne pondérée des coûts unitaires des différentes branches k :

$$CU = e.w / \Pi = e. \sum \theta_k (w / \Pi)_k,$$

où $\theta_k = VA_k / (\sum VA_k) = VA_k / VA$. A cause des différences de techniques de production (intensité en travail, qualification de la main-d'oeuvre), les coûts unitaires de la main-d'oeuvre sont sans doute différents selon les branches, bien que la liaison entre salaire moyen et productivité du travail tende à resserrer les écarts. Les différences de coûts unitaires manufacturiers dépendent donc très probablement des structures de branche des industries nationales. Ne disposant pas des coûts unitaires par branche, nous avons effectué les comparaisons à structure de branche fixée, en estimant des régressions multiples où les coefficients structurels θ interviennent.

A partir de la structure manufacturière en 28 branches pour l'année 1990, une analyse en composantes principales a été réalisée sur les coefficients structurels. Par une procédure de régression multiple pas à pas (stepwise), on a déterminé celles des 27 composantes de l'analyse, qui présentent l'avantage d'être non-corrélées entre elles, celles qui influençaient de manière significative les coûts unitaires. Cette régression fournit une estimation des coûts unitaires tels qu'ils ressortent de la structure productive, c'est-à-dire une sorte de norme des coûts unitaires de chaque pays. Deux régressions ont été réalisées : l'une sur l'ensemble des pays du monde, l'autre sur les seuls pays en développement. Elles fournissent deux estimations des coûts unitaires induits par les structures productives. La première envisage une concurrence internationale élargie, la seconde une concurrence restreinte entre PED.

Le rapport de ces estimations normatives avec les coûts unitaires observés fournit un nouvel indicateur, de surestimation ou de sous-estimation des coûts unitaires. Entre deux pays ou deux zones, le rapport de coûts unitaires s'écrit donc comme suit:

$$[e_1.CU_1 / e_2.CU_2] / [(\sum a_{1k} \theta_{1k}) / (\sum a_{2k} \theta_{2k})],$$

où le second terme entre crochets représente le rapport de coûts unitaires attribuable aux différences de structure de branches.

II.2.- Des industries hétérogènes mais des contraintes de compétitivité voisines

On a cherché à prendre en compte cet effet de structure, à partir d'estimations du coût unitaire "normal" des différentes branches manufacturières (voir encadré). Deux normes de coûts unitaires ont été calculées, la première sur un échantillon de 70 pays en développement et de pays industrialisés, la seconde sur le sous-échantillon des seuls pays en développement. Ces normes peuvent être vues comme une quantification de la contrainte de compétitivité-coût qui pèse sur les industries des pays en développement. La première norme correspond à l'hypothèse où les pays en développement font face à une concurrence élargie au niveau mondial, la seconde à une hypothèse de concurrence restreinte entre pays en développement. Dans le cadre d'une concurrence mondiale, les différences de structures productives entre les pays en développement et industrialisés expliquent 66% des disparités de coûts unitaires. Dans le cadre de la concurrence restreinte, les structures productives expliquent 50% de ces disparités.

En concurrence élargie, les industries des pays en développement font face à des normes de coût unitaires voisines : le coût unitaire normal varie entre 30 et 40% des coûts américains, à l'exception des "dragons" qui atteignent 96% (tableau 3). Ceux-ci présentent en effet une structure industrielle intermédiaire entre celle des pays en développement et celle des pays développés. En concurrence restreinte, le constat est légèrement différent. La structure particulière de l'industrie de l'Afrique sub-saharienne lui autorise des coûts unitaires légèrement plus élevés que dans les autres zones. La spécificité de l'industrie des "dragons" se maintient.

Tableau 3
Normes de coûts unitaires selon la structure productive

Moyennes de la zone pondérées	CU à parité du PIB 90 en % du CU US	Norme de CU en concurrence élargie (PED et Pays Ind.)	Norme de CU en concurrence restreinte (seuls PED)
Afrique hors zone franc	35	46	40
Afrique zone franc	72	40	39
Amérique Latine	37	36	28
Asie du Sud	14	41	27
Corée, Hong-Kong, Sing.	72	96	56
Maghreb, Proche et Moyen Orient	27	31	24
Pays Industrialisés	128	138	-

Source, champ et méthode : voir tableau 1 et encadrés

L'industrie d'Afrique sub-saharienne est plus spécialisée que les autres dans l'exploitation des ressources naturelles, et moins que les autres dans les branches intenses en main-d'oeuvre. Or plusieurs facteurs se combinent pour expliquer le niveau plus élevé des coûts unitaires dans les branches de semi-transformation de matières premières :

- une chute drastique des termes de l'échange, n'ayant pas été répercutée totalement dans les salaires et/ou le taux de change réel, a fortement réduit le niveau de rentabilité des filières d'exportation;

- des installations parfois intenses en capital, qui impliquent l'emploi d'une main-d'oeuvre relativement plus qualifiée et d'un encadrement conséquent et coûteux : c'est notamment le cas des entreprises à capitaux publics, ou de filiales à capitaux étrangers (un personnel expatrié est le plus souvent rémunéré aux salaires de son pays d'origine).

Enfin et peut-être surtout, entre les différentes branches d'une industrie, les salaires sont plus homogènes que la productivité du travail. Dans le cas de l'industrie du Cameroun par exemple, on constate en effet que les disparités de productivité sont près de deux fois supérieures à celles de la rémunération moyenne de la main-d'oeuvre. La relative autonomie et la relative homogénéité du marché du travail moderne impose donc aux branches à faible productivité des salaires plus élevés que dans une structure où elles prédomineraient. Au contraire, dans un pays spécialisé dans les branches intenses en main-d'oeuvre et donc à basse productivité, le niveau de salaire est fixé plus bas que dans un pays spécialisé dans des branches à forte productivité.

Le même mécanisme peut en partie expliquer que l'industrie des "dragons", plus intense en capital que les autres, présente de manière "naturelle" des coûts unitaires plus

élevés. D'autre part, comme on le verra plus loin, au cours du processus d'industrialisation les salaires ont tendance à croître plus vite que la productivité du travail : le partage du revenu s'améliore au bénéfice des salariés.

II.3- Les pays asiatiques, champions de la compétitivité du travail

En comparant les coûts unitaires observés à la norme de coût unitaire, on peut calculer un indice de sur-évaluation des coûts unitaires du travail. Cet indice révèle l'inadéquation entre le niveau des coûts unitaires et la spécialisation des pays, compte-tenu de la concurrence internationale. Il s'agit donc d'un indicateur du niveau de la compétitivité-coût des pays.

Dans la concurrence mondiale ou dans la concurrence entre pays en développement, les pays d'Asie du Sud (y compris la Chine) disposent de la compétitivité-coût la meilleure. Viennent ensuite les "dragons" asiatiques qui disposent d'une bonne compétitivité-coût dans la concurrence avec les pays industrialisés, tandis que leurs coûts sont trop élevés dans la concurrence restreinte aux pays en développement. D'un côté, les "dragons" sont des concurrents de plus en plus féroces des pays industrialisés, à mesure que leur structure industrielle se diversifie. D'un autre côté, dans les branches les plus intenses en main-d'oeuvre (textile et confection, montage d'appareils électroniques) leurs parts de marché sont dès à présent menacées par leurs voisins moins coûteux.

Tableau 4
Indice de sur-évaluation des coûts unitaires

Différence entre CU observé et CU normal en % Moyennes de la zone pondérées	En concurrence élargie (PED et Pays Ind.)	En concurrence restreinte (seuls PED)
Afrique hors zone franc	-24	-13
Afrique zone franc	+80	+85
Amérique Latine	+3	+32
Asie du Sud	-66	-48
Corée, Hong-Kong, Sing.	-27	+28
Maghreb, Proche et Moyen Orient	-13	+13
Pays Industrialisés	-7	-

Source, champ et méthode : voir tableau 1 et encadrés

Il semble que les zones d'industrialisation récente, décolonisées tardivement : Asie du Sud, Afrique hors zone franc, ont des coûts unitaires beaucoup moins élevés que l'Amérique Latine, zone d'industrialisation plus ancienne. L'Afrique de la zone franc (représentée ici par 6 pays sur 14, parmi lesquels figurent les plus industrialisés) fait exception à cette loi (voir encadré ci-dessous). En fait, ces différences de niveaux de coûts renvoient plus directement aux modalités de gestion des gains de productivité, de fixation des salaires, et de formation des prix et des revenus dans les économies considérées; autant de caractéristiques du mode de régulation de ces économies qui doivent renvoyer à l'histoire et aux structures sociales et institutionnelles propres à chaque pays.

En particulier, les pays en développement manifestent des capacités inégales à utiliser efficacement l'arme du taux de change. L'avantage des pays asiatiques en matière de coûts du travail doit en effet être rapporté aux niveaux de prix extrêmement bas qu'ils ont atteints en

1990⁵ (voir tableau 2). Sans parler de "dumping monétaire", car l'expression présente une connotation péjorative qu'il faut manier avec prudence, *il n'en reste pas moins que le niveau des prix atteint par les pays asiatiques contribue d'une manière décisive à leur avantage en matière de compétitivité-coût*. Il n'est pas question de fournir ici une explication de ce phénomène. Disons seulement que tout se passe comme si les marchés du travail asiatiques étaient très fortement dualistes, entre le secteur moderne à gains de productivité élevés et les autres secteurs (agriculture, services informels), de telle sorte que les hausses de salaires du secteur moderne permises par les gains de productivité ne se répercuteraient pas dans le reste de l'économie sous forme de hausses de prix.

LE CAS DE L'AFRIQUE DE LA ZONE FRANC

En 1990, par rapport à l'ensemble des autres zones, la Zone Franc présente un profil de compétitivité particulièrement défavorable. La parité du franc Cfa, maintenue fixe par rapport au franc Français de 1948 à 1993, enlevait aux politiques économiques une marge de manoeuvre sur le plan de la compétitivité⁶. Après une décennie de désinflation compétitive, le Franc Cfa a fini par être dévalué de 50% le 11 janvier 1994, dans l'objectif de rétablir plus rapidement la compétitivité des productions de la zone. Celle-ci avait été fortement entamée par la baisse des prix mondiaux des principales exportations primaires durant les années 80 (café, cacao, pétrole, coton, à l'exception du bois) et par la concurrence montante du Nigéria et des pays asiatiques sur les marchés intérieurs de produits manufacturés (textile, agro-alimentaire, oléagineux). L'analyse effectuée sur le coût du travail amène ici à préciser la nature de *la contrainte de compétitivité macro-économique pesant sur l'industrie naissante de cette Zone*, et partant sur les effets à attendre d'une dévaluation de grande ampleur de la monnaie. En effet, pour les productions actuelles de la Zone Franc, on peut considérer que la surévaluation de la monnaie n'a pas pesé sur les autres coûts plus lourdement que sur le coût du travail, celle-ci ayant plutôt pour conséquence de limiter les coûts des intrants importés, autre composante essentielle des coûts.

D'une part, les principales productions industrielles des pays de la Zone Franc sont fondées sur l'exploitation des ressources naturelles: agro-alimentaire, textile, bois sciés et placages. Orientées à l'exportation, et soumises à la chute des prix des matières premières, ou confrontées à la concurrence asiatique ou intra-africaine, la surévaluation de la monnaie leur impose une rentabilité médiocre en monnaie nationale, qu'elles ne peuvent compenser que par des efforts de productivité marginaux (licenciements). Seules les productions bénéficiant de protections naturelles (brasseries) ne pâtissent pas de la pression compétitive et de la surévaluation. D'autre part, la plupart des pays de la Zone ont des niveaux de salaires élevés, même à parité de pouvoir d'achat, que la structure productive spécifique ne suffit pas à expliquer (voir tableau 1). La rentabilité des productions intenses en main-d'oeuvre est dès lors très inférieure à celle des concurrents de niveau de développement similaire. Le marché du travail industriel semble suffisamment autonome et unifié pour n'admettre que de faibles disparités de salaires entre branches ou filières, et les productions intenses en main-d'oeuvre de l'aval des filières sont défavorisées par le niveau élevé des salaires en amont. Ces dernières ne peuvent recourir à la compression de leur principal facteur : l'emploi, et subissent donc une contrainte de compétitivité doublement forte. La contrainte de compétitivité bride le développement d'activités de transformation nouvelles intenses en travail, et le processus d'industrialisation. De ce point de vue, la baisse des coûts unitaires du travail permise par la dévaluation apparaît tout autant comme une condition nécessaire pour permettre le développement de nouvelles productions que comme une mesure destinée à restaurer la compétitivité des productions actuelles. Toutefois, elle est loin d'apparaître comme une condition suffisante.

III.- Ajustement des coûts et industrialisation

III.1- Une convergence hésitante

Malgré la mondialisation de l'économie, l'abaissement des barrières douanières et l'application généralisée des programmes d'ajustement, les coûts unitaires des pays en

développement n'ont pas convergé. La plupart des monnaies ont effectivement connu une dépréciation réelle conséquente par rapport au dollar : entre 20% et 30% en moyenne (tableau 4). Mais ce mouvement général ne s'est pas accompagné d'une réduction des disparités de niveaux de prix, ni de salaires (tableau 3). Au total, les coûts unitaires ont même eu tendance à diverger légèrement. En réalité, cette divergence est imputable aux deux zones à hauts prix identifiées précédemment : l'Afrique de la zone franc et les "dragons" asiatiques. Si l'on retranche les pays de ces deux zones de l'échantillon, les coûts présentent alors au contraire une légère tendance à la convergence.

Tableau 5
Une convergence hésitante

Coefficients de variation en %	1980	1985	1990
Coûts unitaires	60	60	77
Salaires à PPA	46	51	54
Productivité à PPA	67	65	65
Taux de PPA	37	33	42

Source et méthode : voir tableau 1 et encadrés

Champ : 48 Pays en Développement (voir liste en annexe)

En fait, les évolutions des coûts unitaires, des salaires réels et de la productivité ont été relativement hétérogènes. Sur les 48 pays retenus dans cette analyse, 25 ont vu diminuer leurs coûts unitaires, tandis que 23 les ont vu augmenter. En outre, à l'intérieur de chaque catégorie, près de la moitié des pays sont parvenus à accroître leurs salaires réels relativement aux salaires américains, tandis que l'autre moitié a connu une baisse de pouvoir d'achat relatif⁷. Si l'on classe les pays selon les deux critères de croissance des coûts unitaires relatifs et de croissance des salaires réels relatifs, on définit une typologie de quatre régimes d'ajustement⁸ (tableau 4), qu'on peut confronter aux progrès de l'industrialisation et aux performances commerciales manufacturières (tableau 5).

III.2.- Quatre régimes d'ajustement des coûts

Le cercle vertueux du rattrapage : l'exception asiatique

Le premier régime se caractérise par une combinaison vertueuse de baisse des coûts unitaires sans répression des salaires réels. *Même parmi les pays en développement il n'y a donc pas d'incompatibilité, sur longue période, entre une gestion prudente de la compétitivité et l'obtention de gains de pouvoir d'achat par les salariés.* Les pays qui ont connu ce régime d'ajustement sont aussi ceux dont l'industrie manufacturière a crû le plus rapidement, avec plus qu'un doublement de la valeur ajoutée manufacturière par tête en dix ans (+104% en moyenne). *Dans le même temps, l'emploi manufacturier s'est également accru (+35%).*

On trouve dans ce groupe six pays d'Asie du Sud : Chine, Indonésie, Malaisie, Pakistan, Thaïlande et Inde, sur les huit retenus pour notre analyse (les deux restants sont le Bangladesh et les Philippines). Parmi ces six pays, l'Inde est le seul à présenter un coût unitaire effectif surévalué en fin de période. A côté de ces pays figurent la Tunisie, la Colombie et la Zambie⁹. Il faut souligner que ce régime qui allie compétitivité et convergence ne paraît tenable qu'en présence de gains de productivité conséquents : le pays moyen du groupe connaît

un accroissement de la productivité apparente du travail de 6% relativement aux Etats-Unis. Mais la plupart des pays (10 sur 12) de ce groupe *sont parvenus à augmenter leur salaires réels relatifs dans des proportions supérieures à l'augmentation de la productivité relative* (ce que reflète la moyenne du tableau 4 : +29% contre +6%). *C'est donc la dépréciation réelle de leurs monnaies qui leur a permis de continuer à abaisser leurs coûts.*

Tableau 6
Régimes d'ajustement des coûts unitaires et des salaires réels de 1980 à 1990

Taux de croissance en % Moyenne simple sur les pays de chaque régime	Nbre de pays	Salaires réels relatifs (*)	Productivité relative du travail (*)	Tx de chge réel de la consom- mation	Coûts Unitaires relatifs	CU relatifs effectifs en concurrence restreinte
1 : CU rel. décr. et Sal.réels rel. cr.	12	+29	+6	-34	-18	-26
2 : CU rel. décr. et Sal.réels rel. décr.	13	-28	-29	-36	-34	-42
3 : CU rel. cr. et Sal.réels rel. cr.	14	+52	-18	-21	+50	+44
4 : CU rel. cr. et Sal.réels rel. décr.	9	-16	-44	-24	+16	+14

Source et méthode : voir tableau 1 et encadrés

Champ : 48 pays en développement (voir liste en annexe)

(*) : il s'agit d'évolutions relatives par rapport aux Etats-Unis, qui ont connu sur la période un ralentissement très prononcé des gains de salaires réels : +4% seulement, en comparaison des gains de productivité : +54% ; les coûts unitaires américains ont augmenté de +7%

En résumé, pour les pays qui sont entrés de manière durable dans ce régime, l'industrie moderne est en train de rattraper celle des pays industrialisés :

- en premier lieu par le pouvoir d'achat qu'elle distribue à ses salariés;
- et en second lieu par les gains de productivité.

Selon Dollar et Wolff (1993), le rattrapage de la productivité s'effectuerait *en premier lieu* dans les secteurs intenses en main-d'oeuvre.

Cette convergence ne paraît pas s'accompagner d'un dualisme croissant entre l'industrie et les autres secteurs, car le salariat industriel s'étend : les hausses de salaires et les gains de productivités n'empêchent pas la croissance de l'emploi. En revanche, ce processus de convergence forte se déroule sous la protection d'un niveau de prix extraordinairement bas, et d'une dépréciation continue du taux de change réel et des coûts du travail en monnaie internationale.

Tableau 7
Coûts unitaires, salaires réels et croissance manufacturière

Taux de croissance en % Moyenne simple sur les pays de chaque régime	Nombre de pays	VA par tête (*)	VA par tête à cr. de la productivité fixée (*)	Emploi	Exporta- tions (**)	Substitution d'impor- tations (**)
1 : CU décr. et Sal.réels cr.	12	+110	+105	+36	+560	-40
2 : CU décr. et Sal.réels décr.	13	+27	+54	+23	+190	-17
3 : CU cr. et Sal.réels cr.	14	+39	+56	+1	+143	-
hors NPI	11	+10	-	-0	+117	+19
4 : CU cr. et Sal.réels décr.	9	+54	+96	+88	+228	-18

Source et méthode : voir tableau 1 et encadrés;

Champ : 48 pays en développement (voir liste en annexe)

(*) : Il s'agit de la valeur ajoutée manufacturière rapportée à la population totale; la prise en compte de la croissance de la productivité du travail a été effectuée à l'aide d'un modèle d'analyse de la covariance.

(**): Indicateurs calculés sur un sous-échantillon de 40 pays sur 48 (voir liste en annexe). Substitution d'importations = production pour le marché domestique rapportée aux importations

L'ajustement réel : des performances médiocres

Les autres régimes présentent des configurations beaucoup plus hétérogènes et donc plus difficiles à commenter. Le second régime correspond à un ajustement compétitif des salaires réels, dans un contexte de gains de productivité médiocres. Il correspond à la configuration courante de l'ajustement structurel, où se combinent une dépréciation du taux de change réel (ajustement monétaire) et une baisse des salaires réels (ajustement réel). Dans certains cas, les baisses de salaires réels relatifs ont été massives, au-delà de ce qu'aurait nécessité l'évolution de la productivité. Les deux exemples les plus éminents de ce sous-groupe sont le Mexique et la Turquie¹⁰. Mais ces deux pays se distinguent nettement par leurs performances : en effet la Turquie est le seul pays auquel l'ajustement réel paraît avoir vraiment profité avec un doublement en dix ans de la valeur ajoutée manufacturière par tête, tandis que le même indicateur n'a progressé que de 26% au Mexique. Pour les autres pays du groupe la croissance industrielle est encore hésitante (Bangladesh, Kenya, Maroc), ou le plus souvent médiocre (Costa Rica, Equateur, Guatemala, Venezuela).

Le non-ajustement : la stagnation de l'emploi

Le troisième régime qu'on pourrait appeler "inflationniste" comprend les principaux pays industriels d'Amérique du Sud : l'Argentine, le Brésil, le Chili, l'Uruguay. Mais il comprend aussi des pays à faible inflation où les augmentations de salaires ont reposé sur la distribution d'une rente et non sur les gains de productivité, comme certains pays de la zone franc (Côte d'Ivoire, Gabon). Dans ce groupe, l'emploi industriel a plutôt stagné. Ici la croissance des salaires semble s'être effectuée au détriment de l'emploi. La production pour le marché domestique nationale croît plus vite que les importations (de 19% de plus en moyenne), il y a donc globalement substitution d'importations dans la demande. Mais ce bon résultat n'est-il pas dû à l'atonie relative de la demande plutôt qu'à une performance singulière de l'industrie domestique? En comparaison, les pays asiatiques accroissent fortement leurs importations industrielles (tableau 5).

Les trois "dragons" de l'échantillon figurent dans ce troisième régime, où ils font en réalité exception. En effet, ils ont (avec le Chili, autre exception) les niveaux de coûts effectifs les plus bas du groupe. Que l'on raisonne en concurrence élargie ou restreinte, Hong-Kong et Singapour ont des niveaux de coûts très inférieurs à leur norme structurelle. Enfin, la Corée demeure tout à fait compétitive dans la concurrence avec les pays industrialisés. Si l'on prend en compte le changement de structure de l'industrie coréenne, on peut même constater que les coûts unitaires ont "effectivement" baissé, en concurrence élargie (-30%) comme en concurrence restreinte (-9%) (tableau 6). Or ces pays sont aussi ceux où les salaires réels ont le plus augmenté, et très largement au-dessus des gains de productivité (Fields, 1994). Mais l'érosion de leur compétitivité-coût a été compensée par une transformation structurelle réussie (hausse plus modérée des coûts unitaires effectifs). Enfin, le niveau très bas de leurs coûts initiaux leur laisse une marge de manoeuvre importante en matière de compétitivité-prix, face à leurs concurrents du monde industrialisé (Turner & Van't dack, 1993).

Un régime de transition vers la convergence?

Enfin, le quatrième régime rassemble des pays aux performances assez disparates. Parmi ceux dont les performances semblent assez favorables, on peut citer le Botswana, la Jamaïque, l'île Maurice, et le Sri Lanka.

Sur la décennie 80–90, les pays qui ont connu la plus forte progression du produit manufacturier par tête et de l'emploi industriel relèvent en grande majorité (à l'exception des "dragons" asiatiques et de la Turquie, *cf. supra*) soit du premier régime d'ajustement des coûts, soit au contraire de ce quatrième régime : certains sont donc parvenus à rapprocher leurs salaires réels des salaires américains tout en abaissant fortement leurs coûts unitaires relatifs, tandis que d'autres ont connu l'évolution exactement inverse.

La grande différence entre les deux sous-groupes de pays tient à l'évolution de la productivité apparente du travail. Pour les premiers, l'accroissement de la productivité relative a été maximale (+6% en moyenne), alors que les seconds ont connu la baisse la plus forte de productivité (-44% en moyenne). L'explication est sans doute la suivante : le second type de pays (caractéristique du quatrième régime) est *en transition vers le modèle d'exportations manufacturières intenses en main-d'oeuvre*. L'accroissement de l'emploi manufacturier est très fort (+88% en moyenne), et les exportations progressent à un rythme rapide mais inférieur aux pays du premier groupe (+228% en moyenne contre +560%). Si l'on contrôle de l'évolution de la productivité, on constate que ce régime de transition ne diffère pas significativement du premier régime pour la croissance de la valeur ajoutée par tête (tableau 5; 3ème colonne).

Tableau 8
Régimes d'ajustement des coûts unitaires et des salaires réels de 1980 à 1990
Exemples de pays

Taux de croissance en %	Salaires réels relatifs	Productivité rel. du travail	Tx de chge réel de la conso.	Coûts unitaires relatifs	CU rel. effectifs en concurrence restreinte	Niveau de surévaluation effective des CU en 1990 (concurrence restreinte)	CU rel. effectifs en concurrence élargie	Niveau de surévaluation effective des CU en 1990 (concurrence élargie)
Malaisie	+30	-1	-30	-9	-14	-2	-19	-45
Indonésie	+57	-20	-51	-4	-41	-51	-61	-59
Thaïlande	+24	+2	-22	-6	-1	-20	-13	-51
Singapour	+57	+2	-7	+43	+9	-38	+2	-58
Hong-Kong	+43	+8	-12	+16	+14	-2	+23	-48
Corée	+85	+34	-0	+36	-9	+66	-30	-3
Mexique	-28	-12	-23	-12	-46	+6	-30	-20
Turquie	-24	+4	-20	-42	-27	-1	-43	-24
Maroc	-29	-48	-39	-16	-39	+43	-24	+49
Argentine	+74	-31	-52	+21	+26	+16	+44	+4
Brésil	+59	-28	+24	+176	+133	+71	+138	+21
Côte d'Ivoire	+98	-15	-25	+75	+72	+94	+68	+88
Ile Maurice	-6	-44	-28	+21	+11	-25	-7	-52
Sri Lanka	-3	-33	-18	+20	+16	-26	+4	-40

Source et méthode : voir tableau 1 et encadrés

III.3.– Passage aux industries de main-d'oeuvre et malédiction des ressources naturelles

Ainsi, il apparaît clairement que pour un pays donné, la contrainte de compétitivité et le régime d'ajustement des coûts du travail sont intimement liés à des processus de transformation structurelle, visibles dans les évolutions de la productivité et les modifications de la structure sectorielle. La liaison fonctionne sans doute dans les deux sens. Par exemple, dans le cas du régime de convergence de type asiatique, si l'obtention de forts gains de productivité est une condition *sine qua non* de la convergence ou du rattrapage salarial, la croissance des salaires réels au-delà des gains de productivité permet, à travers la croissance de la demande intérieure, l'accroissement en chaîne de la productivité et de l'emploi. Selon Maximin (1992), la transformation structurelle rapide des industries du sud-est asiatique irait de pair avec l'extension du mode de rémunération "d'efficience" du travail, sous forme "primes à l'effort" ajoutées au salaire de base. En outre, la dépréciation réussie de la monnaie protège l'industrie d'une dégradation de la compétitivité, ce qui entretient la croissance des exportations, et ainsi de suite... A l'inverse, il existe un processus d'enfermement dans des formes de spécialisation industrielle (fondées sur les ressources naturelles le plus souvent) pour laquelle la demande mondiale est peu porteuse, dont le contenu en emploi est trop faible mais où le niveau des salaires distribués est élevé. Un cercle vicieux d'augmentation des coûts salariaux et de dégradation de la compétitivité peut alors s'enclencher qui éloigne de plus en plus les pays des opportunités de changement structurel. Entre ces deux extrêmes, on trouve des sortes de régimes de transition, où l'ajustement des coûts est maximal, par la voie réelle (baisse de pouvoir d'achat) et monétaire. Toutefois, de nombreux cas de figures coexistent : beaucoup d'ajustement sans transformation structurelle, ou beaucoup de transformation structurelle sans trop d'ajustement.

Tableau 9
Croissance industrielle et changements structurels

Variables expliquées	Cr. de la VA manufacturière par tête		Cr. de l'emploi manufacturier		Cr. des exportations manufacturières	
	I	II	I	II	I	II
Variables explicatives						
Constante	0,67	0,88	0,38	0,24	3,00	3,70
Accr. de la part de l'IMO	5,08 (1,46)	5,66 (1,16)	5,19 (1,31)	4,82 (1,19)	22,40 (11,39)	24,55 (10,81)
Accr. de la part de l'ERN	-2,96 (1,41)	-2,37 (1,12)	-1,07 (1,23)	-1,45 (1,15)	-5,39 (9,53)	-3,12 (9,05)
Accr. de la prod. du travail		1,15 (0,22)		-0,73 (0,22)		4,26 (1,78)
R ²	0,30	0,57	0,29	0,43	0,12	0,23
N	48	48	48	48	42	42

Source : cf. tableau 1

(entre parenthèses) : écart-type du coefficient

Le passage aux industries de main-d'oeuvre est favorable à l'emploi et à l'industrialisation, mais laisse l'inconnue sur les salaires

Dans le cadre du modèle d'exportations industrielles intenses en main-d'oeuvre, un régime de "transition compétitive" : baisse de la productivité relative, modération des salaires réels (baisse des salaires réels relatifs) mais augmentation forte du salariat, pourrait précéder un régime de "convergence compétitive" où la productivité ainsi que les salaires s'accroîtraient. On passe, d'un certain point de vue, de la "taylorisation primitive" (main-d'oeuvre prolétarisée, souvent féminine, conditions de travail très dures) au "fordisme périphérique" (Lipietz, 1986). Dans ce modèle, moins les tensions inflationnistes de court terme sont importantes plus une dépréciation réelle de la monnaie est facile à réaliser, et moins les ajustements portent sur les salaires réels. Toute la question réside dans la réussite de la transition : du côté monétaire (réaliser une baisse des coûts sans répression salariale trop forte) comme du côté structurel. Les pays du régime de "transition" (quatrième régime) sont ceux dont la part des branches intenses en main-d'oeuvre (textile, habillement, etc.) a le plus augmenté par rapport aux autres groupes de pays (+30% environ). Viennent ensuite les pays du régime de "convergence", alors que les pays des seconds et troisièmes régimes (ajustement réel et "non-ajustement") ont vu régresser cette part. Comme le montrent les régressions du tableau 9¹¹, l'accroissement de la part des branches IMO est favorable à la croissance de la valeur ajoutée manufacturière par tête, à celle de l'emploi et bien évidemment des exportations. L'option IMO est donc la plus favorable à l'extension du salariat industriel. En revanche, il n'existe aucune relation significative, ni positive ni négative, entre l'accroissement des salaires réels et le changement structurel vers l'IMO. Du moins, *l'industrialisation par la voie IMO n'est pas synonyme de répression du marché du travail, du point de vue de la progression des salaires et de l'emploi*. Mais certains pays en transition vers l'IMO, comme ceux du quatrième régime identifié précédemment (plus quelques autres, comme la Turquie et le Maroc par exemple), combinent accroissement de l'emploi et baisse relative du pouvoir d'achat des salaires.

L'exploitation des ressources naturelles retarde l'industrialisation

Une alternative souvent évoquée de l'industrialisation IMO est celle de l'exploitation des ressources naturelles (ERN). A partir de la comparaison entre les "dragons" asiatiques et les grands pays latino-américains, certains économistes considèrent même qu'une richesse trop importante en ressources naturelles peut ralentir le processus d'industrialisation (Chenery, Robinson & Syrquin, 1986), ou même l'entraver durablement, constituant ainsi une sorte de "malédiction" pour le développement (Auty, 1994). Sans qu'il soit possible ici de confirmer ou d'infirmer cette thèse directement, il est néanmoins possible de constater, en ce qui concerne l'industrie manufacturière, qu'une transformation structurelle allant dans le sens de l'ERN a été plutôt négative pour la croissance de la valeur ajoutée industrielle par tête (tableau 9). On s'aperçoit également que les deux régimes d'ajustement des coûts les moins favorables à l'industrialisation (deuxième et troisième : régimes "d'ajustement réel" et régime "inflationniste") réunissent des pays où la part des branches d'ERN s'est accrue le plus fortement. Dans les effets de la spécialisation dans l'IMO ou l'ERN, il demeure néanmoins difficile de faire la part de ce qui relève du "choix" politique, par exemple de s'insérer activement dans le cycle international des produits (Vernon, 1979), ou "d'itinéraires de développement" déterminés par leurs dotations factorielles (Leamer, 1987) et leurs capacités institutionnelles héritées du passé.

IV.- Conclusion : L'exception asiatique est-elle généralisable?

Un modèle asiatique cohérent

L'analyse descriptive a montré que le modèle de développement asiatique présentait une certaine cohérence. Du côté de la compétitivité, ces pays abaissent continuellement leurs coûts de main-d'oeuvre et présentent les plus bas niveaux de coûts du monde. Du côté du marché du travail, la croissance des salaires réels et de l'emploi salarié sont également au rendez-vous. Grâce à des gains de productivité exceptionnels et à une gestion de l'arme monétaire très particulière, leurs économies pourraient bien être tout à la fois tirées par les profits (à l'exportation) et par les salaires (à l'intérieur), et faire mentir les modèles de croissance où cette dichotomie est centrale (Taylor, 1994). La zone Asie du Sud et du Sud-Est a conquis une position dominante dans les branches manufacturières intenses en main-d'oeuvre. Les "dragons" de la première génération (Corée, Hong-Kong, Singapour, Taïwan) sont en train de se retirer de ce type de spécialisation, après une croissance du pouvoir d'achat des salaires sans précédent. Ils abordent une mutation technologique d'un autre ordre, qui n'est pas sans incertitudes mais qui pourrait leur faire rejoindre prochainement le Japon et les autres pays industrialisés. Bien entendu, cette cohérence régionale est elle-même un facteur considérable du processus de croissance de l'Asie, à travers des phénomènes de division du travail et d'entraînement : les échanges régionaux se développent, ainsi que les investissements directs.

Toutefois, cette communauté de performances ne doit pas masquer la diversité des modes de régulation nationaux. En effet, la batterie de variables qui a été examinée ci-dessus est assez réduite. Des économies portuaires plutôt libérales comme Hong-Kong ou Singapour, aux pays-continentaux comme la Chine ou l'Inde, on ne peut manquer d'apercevoir qu'il existe d'immenses différences historiques et sociales. S'il existe indéniablement des points communs dans les structures fondamentales de la région (densité de population, riziculture, civilisations anciennes, etc.) et dans les politiques économiques suivies, le débat autour du récent rapport de la Banque Mondiale consacré au "miracle de l'Asie de l'Est" (World Bank, 1993) a aussi révélé toute la diversité des solutions nationales (Perkins, 1994). D'autre part, la possibilité de transposer le ou les modèles asiatiques de développement à d'autres pays (même pour un pays aussi proche que les Philippines) continue d'apparaître assez problématique (Amsden, 1994).

Les autres zones : transitions inachevées et ajustements incertains

D'ailleurs, à côté de cette exception asiatique, les autres pays en développement se présentent en ordre dispersé. Pour la période 1980-1990, on peut distinguer deux types de pays : ceux qui avaient déjà amorcé un processus de transition vers les industries intenses en main-d'oeuvre, et les autres, dont la croissance industrielle continuait de se reposer sur l'exploitation des ressources naturelles et la semi-transformation de matières premières. La grande majorité des pays applique aujourd'hui des politiques d'ajustement structurel. Pour le premier groupe de pays, aussi divers que le Mexique, le Maroc, la Turquie, ou l'île Maurice, la transition est le plus souvent passée par un ajustement drastique des salaires réels. Le second groupe de pays n'était pas sorti de tendances inflationnistes fortes (Amérique du Sud), et/ou d'une surévaluation monétaire aberrante (Afrique de la zone franc). Dans tous les cas, le processus d'industrialisation semble encore fragile. Pour les pays qui se sont lancés dans la confection pour l'exportation par exemple, il est à l'heure actuelle difficile de savoir si une remontée vers

l'amont de la filière (fils, tissus) sera possible. Or, le coût des importations de fils et de tissus peut aller jusqu'à annuler les recettes d'exportations d'habillement.

Une insertion de plus en plus difficile dans une compétition mondialisée

Enfin, à mesure que des pays de plus en plus nombreux cherchent à s'insérer dans le commerce mondial de produits manufacturés, la concurrence entre pays en développement s'accroît et porte de moins en moins sur le prix des produits mais sur leur qualité. L'entrée en scène des ex-pays de l'Est, qui ont très fortement dévalué leurs monnaies et qui disposent tout à la fois d'une main-d'oeuvre qualifiée sous-évaluée¹² et d'un accès privilégié au marché européen, constitue une contrainte supplémentaire pour certains pays du bassin méditerranéen.

Après les pays asiatiques, combien de pays en développement sont encore susceptibles d'entrer dans un régime durable de transition vers l'IMO? Toute la question est là. Certains économistes estiment que la possibilité d'une industrialisation intense en main-d'oeuvre n'est pas ouverte à tous les pays en développement, en vertu d'une interprétation de la théorie des avantages comparatifs sous la forme qu'en ont donnée Heckscher et Ohlin (Wood, 1994). Pour eux, les qualifications de base nécessaires au travail ouvrier feraient défaut dans de nombreux pays d'Afrique et d'Amérique Latine, *relativement* aux dotations en ressources naturelles. Cette dotation factorielle relative orienterait durablement encore la plupart des pays en développement dans la production de matières premières, surtout les pays dont la densité de population est faible. D'autres auteurs, constatant l'étroitesse des créneaux porteurs de l'IMO (filrière textile et montage électronique) et l'entrée de la Chine ou même de l'Inde sur ces créneaux, s'inquiètent d'une possible saturation des opportunités de croissance tirée par les exportations.

Certes, plusieurs phénomènes déjà à l'oeuvre devraient conduire à nuancer ces prévisions pessimistes : l'entrée sur la scène de l'IMO de pays riches en matières premières (l'Indonésie par exemple) d'une part, le retrait rapide des pays asiatiques les plus avancés des créneaux où ils ne sont plus assez compétitifs (Corée, puis Malaisie) d'autre part, enfin le rétablissement de certains pays d'Europe de l'Est. Mais encore une fois, la diversité des nations et surtout la spécificité de la région Asie incitent à la circonspection quant à la possibilité de projeter un quelconque "modèle asiatique" sur d'autres pays. La convergence est peut-être encore largement le fait des nations prises une à une; malgré la "globalisation" de l'économie mondiale, il n'y pas forcément uniformisation des modèles de développement (Boyer, 1993). Enfin, *l'hétérogénéité interne* des nations ou des pays demande à être prise en compte, surtout dans le cas des économies de grande taille d'Asie ou d'Amérique Latine. L'analyse de la convergence des pays en développement ne doit pas porter uniquement sur l'industrie moderne et son marché du travail, qui constitue la partie immergée la plus visible des économies, à côté de l'agriculture ou du secteur informel urbain. En particulier, le rattrapage industriel ou l'insertion dans l'économie mondiale peuvent recouvrir des modalités de distribution du revenu national très diverses¹³.

Bibliographie

- Amsden A.H. (1994), Why Isn't the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop? Review of 'The East Asian Miracle', *World Development*, vol.22, n°4, pp.627-633
- Asian Development Bank (1993), *Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries*, Vol.XXIV, 403 pp.
- Auty R.M. (1994), Industrial Policy Reform in Six Large Newly Industrializing Countries : The Resource Curse Thesis, *World Development*, vol. 22 n°1, pp.11-25
- Boyer R. (1993), *The convergence hypothesis revisited : globalization but still the century of nations? mimeo* CEPREMAP n°9403, 60 pp.
- Bradford C.I. (1994), *From Trade Driven Growth to Growth Driven Trade : Reappraising the East Asian Experience*, Development Center Documents, O.E.C.D., Paris
- C.E.P.I.I. (1986), *Industrie mondiale : la compétitivité à tous prix*, Economica, Paris
- Chenery H., Robinson S., Syrquin M. (Eds.) (1986), *Industrialization and Growth : A Comparative Study*, World Bank, Oxford University Press, 387 pp.
- Cling J.-P. (1994), *Echanges et emploi : quelles relations?*, mimeo, DREE, Paris, 14 pp. + tableaux & annexes
- Dollar D., Wolff E.N. (1993), *Competitiveness, Convergence and International Specialization*, The MIT Press, 228 pp.
- Faini R., de Melo J. (1990), Adjustment, investment and the real exchange rate in developing countries, in *Economic Policy*, oct. 1990, pp.493-519
- Fields G.S. (1994), Changing Labor Market Conditions and Economic Development in Hong Kong, Korea, Singapore, and Taiwan, mimeo, à paraître dans *World Bank Economic Review*, 31 pp.
- Husson M. (1992), La "maquiladorisation" de l'industrie mexicaine, in Drouvot H., Humbert M., Neffa J., Revel-Mouroz J., 1992, *Innovations technologiques et mutations industrielles en Amérique Latine*, 464 pp.
- Leamer E. E. (1987), Paths of Development in the Three-Factor, n-Good General Equilibrium Model, *Journal of Political Economy*, vol. 95, pp.961-999
- Lipietz A. (1986), *Mirages et miracles, Problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde*, La Découverte, Paris, 189 pp.
- Marsh I.W., Tokarick S. P. (1994), Competitiveness Indicators : A Theoretical and Empirical Assessment, *I.M.F. Working Paper 94/29*, 47 pp.
- Maximin B. (1992), Marché du travail et dynamique de l'avantage comparatif dans les nouveaux pays industrialisés d'Asie, *Revue d'économie politique* 102 (3), pp.423-448

- O.N.U.D.I. (1992), *Industrie et Développement dans le monde*, Rapport 1992/93, Vienne, 458 pp. + 122 pp. annexes
- Perkins D.H. (1994), There are at Least Three Models of East Asian Development, *World Development*, vol.22, n°4, pp.655-661
- Ridell R.C. (Ed.) (1990), *Manufacturing Africa, Performance and Prospects of Seven Countries in Sub-Saharan Africa*, O.D.I, 419 pp.
- Stein H. (1992), Deindustrialization, Adjustment, the World Bank and the IMF in Africa, *World Development*, vol.20 n°1, pp.83-95
- Taylor L. & Arida P. (1989), *Long-Run Income Distribution and Growth*, in Chenery H., Srinivasan T.N. (Eds.), *Handbook of Development Economics*, North Holland
- Taylor L. (1994), *Growth, the State and Development Theory*, in "Endogenous Growth and Development", University of Siena
- Turner Ph., Van't dack J. (1993), Measuring international price and cost competitiveness, *B.I.S. Economic Papers N°39*, Basle, 152 pp.
- Urrutia M. (Ed.) (1991), *Long-Term Trends in Latin American Development*, Inter-American Development Bank, 170 pp.
- Wood A. (1994), *Trade and Employment Creation : Possibilities and Limitations*, mimeo, 28 pp.
- World Bank (1993), *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, 389 pp.

¹ : En valeur, la part des flux commerciaux Sud-Sud dans le commerce des Pays en Développement ne progresse que très lentement. Cependant, compte-tenu de la baisse des taux de change réels (termes de l'échange et parité des monnaies) des pays du Sud au cours de la décennie 80, l'évolution de cette part est sans doute sous-estimée quand on la mesure en dollars courants. Les pays asiatiques dans leur ensemble (Japon excepté) représentaient en 1989 environ 20% du commerce des Pays en Développement entre eux, contre 15% en 1983 (source : calculs personnels à partir des "*Direction of Trade Statistics*" du F.M.I de 1990). Ces indications ne concernent que la concurrence que les pays en développement se font sur leurs marchés intérieurs. Ils sont par ailleurs en concurrence sur les marchés tiers des pays industrialisés et des ex-pays socialistes.

² : Dans la célèbre étude dirigée par Chenery, Robinson, et Syrquin, et publiée par la Banque Mondiale, les auteurs d'un modèle d'équilibre général appliqué à la Corée, destiné à simuler cette alternative, se déclarent eux-mêmes perplexes sur les conclusions obtenues : "In our experiments with the model based on Korean experience, we found only moderate variation in aggregate growth rates under different development strategies..." p. 339 in Chenery, *et alii*, (eds.) 1986.

³ : On ne traite ici que de l'industrie manufacturière moderne, ou formelle, c'est-à-dire mobilisant essentiellement de la main-d'oeuvre salariée, et utilisant des techniques de production à grande échelle correspondant au salariat.

⁴ : Les productions de l'industrie moderne manufacturière des Pays en Développement sont peu différenciées et/ou ont peu de pouvoir de marché, les prix sont donc fréquemment imposés par la concurrence. Dans ce cas, seule la seconde contrainte de compétitivité-coût pèse sur la rentabilité des productions, et donc leur capacité de survie.

⁵ : Selon les modèles célèbres de Balassa et de Samuelson, les différences de niveau des prix s'expliquent elles-mêmes par les différences de niveaux de productivité entre biens échangeables et non-échangeables. Le faible niveau des prix asiatiques s'expliquerait par celui des activités de services. Spécialisés depuis longtemps dans les branches intenses en main-d'oeuvre à faible productivité (notamment à cause de leur densité peuplement), les pays asiatiques n'auraient pas encore connu de distorsions sectorielles importantes de productivité. Une forte introversion de la demande intermédiaire et finale pourrait aussi expliquer l'absence de mécanismes inflationnistes et l'incroyable efficacité des dévaluations. Mais le travail présenté n'a ni l'ambition ni la possibilité d'entrer dans ces questions.

⁶ : Un peu de la même façon qu'au sein de l'Union Européenne, les critères de convergence du Traité de Maastricht et les contraintes du SME font peser directement la contrainte de compétitivité sur les coûts salariaux.

⁷ : On prendra bien garde au fait que toutes les variables sont présentées ici en valeurs relatives aux valeurs américaines. Ainsi les taux de croissance des salaires réels "relatifs" indiqués ne doivent pas être interprétés comme le vrai taux de croissance du pouvoir d'achat des salaires mais comme la convergence ou la non-convergence de ce pouvoir d'achat vers celui des salariés de l'industrie américaine. Il en est de même de la productivité. Selon les données de l'O.N.U.D.I., l'industrie manufacturière américaine a connu des gains de productivité importants sur la période 1980-1990 de l'ordre de 4% par an. Il n'est pas forcément étonnant que la plupart des Pays en Développement n'aient pas connu une évolution aussi favorable, et que la majorité montre des taux de croissance de la productivité relative négatifs.

⁸ : Il aurait été possible de construire la typologie en corrigeant les évolutions de coûts unitaires relatifs de la même manière que les niveaux, c'est-à-dire en prenant en compte l'évolution de la structure productive. En fait, cette prise en compte ne modifie que le classement de quelques pays. Nous avons donc privilégié la simplicité de présentation. Les évolutions "effectives" des coûts unitaires relatifs sont indiquées à titre indicatif dans les tableaux.

⁹ : Les trois derniers pays du groupe : l'Algérie, le Cameroun, et la Syrie apparaissent plutôt comme des cas aberrants. Le Cameroun et la Syrie ont bénéficié de gains de productivité transitoires sur la période 1980-85, et leurs salaires réels ont augmenté dans des proportions très inférieures. D'autre part, même si le profil d'évolution de leurs coûts est décroissant, le Cameroun et l'Algérie se situent à des niveaux de coûts très élevés.

¹⁰ : A côté de la République Dominicaine, Madagascar, et le Salvador qui sont dans des situations économiques incomparables car beaucoup plus difficiles.

¹¹ : Dans les régressions de type "II" la croissance de la productivité du travail a été introduite, pour contrôler le fait que dans les NPI, les gains de productivité ont été les plus importants au sein des branches IMO. Cf. Dollar & Wolff (1993).

¹² : Par exemple, la Hongrie disposait en 1990 de coût unitaires équivalents à 50% des coûts américains. Les salaires hongrois en dollars étaient inférieurs à ceux de l'île Maurice. Cf. Asselain J.-C. (1994) Convertibilité précoce et protection par le change, un premier bilan de la réinsertion internationale des pays de l'est, Revue Economique vol.45 n°3

¹³ : Dans le cas du Mexique, M.Husson (1992) propose même de parler de "fordisme restreint".