

29.07.87

Page 4

...S.I.U.M. Fonds Documentaire

N° : 23772

Cote : B

S M

## EN AMÉRIQUE LATINE

### L'AJUSTEMENT CONTRE L'INDUSTRIE

#### ÉTUDE DES TENDANCES RÉCENTES DE L'INDUSTRIE LATINOAMÉRICAINE\*

par Carlos OMINAMI\*\*

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

#### 1. Les traits marquants de l'industrialisation latinoaméricaine

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

Malgré ses insuffisances — et elles sont nombreuses — l'industrie latino-américaine a fait preuve pendant les trois dernières décennies d'un dynamisme incontestable. La confrontation des rythmes de la croissance industrielle de la région avec ceux des pays capitalistes développés est à cet égard illustrative. Entre 1950 et 1980, période qui recouvre une partie importante du boom de l'après-guerre, le produit industriel de l'Amérique latine a augmenté à une vitesse sensiblement supérieure (6,7 % annuel en moyenne) à celle de l'ensemble des pays développés de l'Amérique du Nord et de l'Europe occidentale

\* Cet article fait partie d'une étude plus large qui a comme titre *Désindustrialisation et réindustrialisation en Amérique latine. Débats autour de la politique industrielle*, ORSTOM, Département H, Equipe de Politiques d'Industrialisation.

\*\* Chercheur CNRS-ORSTOM, actuellement en détachement à la CEPAL.

(4,0 %)<sup>1</sup>. Ce faisant l'industrie de la région a pu croître lors de cette période à un rythme qui devance également la moyenne mondiale (5,7 % annuel). Corrélativement, la part de l'Amérique latine dans la production manufacturière des économies de marché a presque doublé passant de moins de 5 % à plus de 8 % du total.

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

TABLEAU I

Progression sur longue période du degré d'industrialisation  
des économies latinoaméricaines selon leur taille (en %)

	1950	1960	1970	1975	1980	1983	1984
Grands pays <sup>(a)</sup>	21,1	23,6	26,5	27,2	27,2	25,4	25,7
Pays moyens <sup>(b)</sup>	17,5	19,9	21,2	21,3	21,1	19,1	20,5
Petits pays <sup>(c)</sup>	13,0	14,0	16,9	17,3	18,0	18,3	17,9

(<sup>a</sup>) Argentine, Brésil et Mexique.  
(<sup>b</sup>) Colombie, Chili, Pérou, Uruguay et Venezuela.  
(<sup>c</sup>) Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Bolivie, Equateur, Haïti, Panama, Paraguay et République dominicaine.

Source : CEPAL/ONU (1985).

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

Avec une intensité, certes variable suivant les différents pays, l'industrie est devenue le moteur de l'expansion économique. Globalement, l'élasticité de la croissance du produit industriel par rapport au PNB a été durablement

1. Ces données ont été tirées de CEPAL (1984).

supérieure à l'unité pendant la période 1950-1980 : 1,25 entre 1950 et 1960, 1,21 entre 1960 et 1970 et 1,05 entre 1970 et 1980 (CEPAL, 1984). De même et à l'encontre d'une idée très répandue, la contribution des activités manufacturières à la création d'emplois a été positive, d'où l'élevation systématique de la part de l'emploi industriel dans la population active<sup>2</sup>.

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

L'ampleur des mutations techniques et sociales associées au développement de l'industrialisation ne doit pas cependant conduire à idéaliser ses aspects progressifs tout en méconnaissant ses limites et ses insuffisances.

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

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

2. Le rapport entre la population employée dans le secteur manufacturier et la population active totale évolue comme suit : 14,3 % en 1950, 16,4 % en 1970 et 18,3 % en 1980 (Bitar, 1985).

3. Entre 1955 et 1977 par exemple, la part des industries traditionnelles (alimentation, boissons, tabac, textile, vêtements, cuir, bois, meubles) dans la production manufacturière de la région, chute de 70 % à 56 % (CEPAL, 1979).

à la logique fordiste prévalente dans les pays centraux est manifeste.

Mais elle n'est pas la seule. Le manque de compétitivité de l'industrie a eu au moins une double conséquence qu'il convient de mentionner. D'une part, le secteur industriel a eu trop tendance à se renfermer sur lui-même sans pour autant réussir à créer les conditions d'un plus grand autocentrage de sa croissance; bien au contraire, les difficultés à pénétrer d'une manière significative le marché international n'a pas permis de générer les moyens nécessaires pour financer l'achat des inputs importés; le déficit chronique de la balance commerciale de produits manufacturés en est l'expression résumée. D'autre part, pour faire face à la concurrence étrangère sur les marchés domestiques, le niveau de protection effective a dû être augmenté d'une façon inconsidérée. Au lieu donc d'utiliser le protectionnisme comme recours transitoire permettant l'apprentissage, on a été conduit à en faire une condition permanente de survie d'une industrie inefficace et insuffisamment adaptée aux besoins majoritaires des populations. D'où la pertinence de l'expression *protectionnisme frivole* (Fajnzylber, 1983) pour s'y référer. Qui plus est, parmi les principaux bénéficiaires de cette politique de protection, on compte les filiales des entreprises multinationales. Ainsi, elles ont très largement profité de l'accès privilégié à des marchés domestiques hautement protégés, sans être contraintes à développer un degré de compétitivité permettant d'améliorer la productivité moyenne de l'industrie locale et par là de progresser plus rapidement dans la voie des exportations de produits manufacturés.

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

Enfin, les contraintes associées à l'étroitesse des marchés domestiques expliquent les inégalités des rythmes de la croissance industrielle selon les divers pays et plus précisément le biais favorable aux économies de plus grande taille comme le Brésil et le Mexique. Il n'est dès lors pas surprenant que l'industrie latino-américaine soit également très hétérogène du point de vue de sa répartition géographique au sein de la région. En conséquence, une partie très significative du dynamisme et de la capacité de modernisation de l'industrie est concentrée dans les trois grands pays<sup>4</sup> qui, à eux seuls, disposent de plus de trois quarts de la production manufacturière de la région.

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

Mesurées au moyen des indicateurs chiffrés classiques, les performances de l'industrie latino-américaine ont été plus que raisonnables. Par contre, l'introduction dans l'analyse de critères d'ordre plus qualitatif (sens de la dyna-

4. Argentine, Brésil et Mexique.

mique, profil structurel, sources de la croissance, degré d'autonomie, etc.), oblige à nuancer les bilans excessivement enthousiastes. Parmi les faiblesses du mode historique d'industrialisation de la région, son incapacité à réduire la vulnérabilité externe est sans doute la plus importante.

Pendant les premières phases du processus de substitution le coefficient d'importations avait montré une tendance claire à la baisse. Cette évolution était cohérente avec le but explicitement recherché de diminuer la dépendance à l'égard de l'extérieur et d'accroître le taux d'utilisation des ressources domestiques. Néanmoins, le caractère essentiellement extensif de l'expansion industrielle et sa polarisation sur les biens de consommation courants d'abord, durables ensuite, font perdre au processus sa capacité de substitution absolue. Avec la fin de l'étape facile, la substitution devient purement *relative* en ce sens que les transformations qu'elle provoque agissent seulement sur la composition des importations sans pouvoir freiner l'expansion de leur niveau absolu.

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

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

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

De ce point de vue, le contraste avec l'industrie des pays capitalistes développés ne saurait être plus net. Alors que ceux-ci arrivent à dégager un excédent substantiel, en Amérique latine les exportations couvrent seulement un tiers des besoins d'importation. Il faut par ailleurs remarquer que la moyenne régionale cache des situations nationales très différentes : à un extrême le Brésil, le seul pays où le commerce de produits manufacturés a atteint une position excédentaire; à l'autre, le Venezuela avec un taux de couverture qui ne dépasse pas 3 % et dont le déficit représente à lui seul un tiers du déficit total de la région. Bien que moins grave, la situation du Mexique apparaît aussi très précaire. Parmi les trois grands de l'Amérique latine, il est en effet le seul à avoir subi une détérioration du taux de couverture. Remarquons enfin que parmi les 18 pays pour lesquels on dispose d'une information comparable, à peine quatre (Argentine, Brésil, Uruguay et Costa Rica) ont un taux de couverture supérieur à la moyenne régionale.

Fortement encouragée par l'abondance de crédit international en particulier après le premier choc pétrolier, la libération des échanges constitue un des traits dominants de la politique économique mise en œuvre dans la plupart des économies de la région au cours des années 1970. Les restrictions aux importations ont ainsi été progressivement relâchées, entraînant une augmentation considérable de la propension à importer. A cet égard, les données du tableau II fournissent des indications hautement suggestives. Alors qu'entre 1961 et 1970 le volume des importations de produits manufacturés n'arrive même pas à doubler entre 1970 et 1982 il se multiplie presque par cinq. Ce faisant, la progression elle aussi extrêmement rapide des exportations s'est donc avérée tout à fait impuissante à éviter l'aggravation du déficit manufacturier.

Au lieu de profiter de la disponibilité de ressources financières internationales pour avancer vers une plus grande articulation interne des appareils

TABLEAU II

Balance commerciale de produits manufacturés (1) et taux de couverture  
(millions de dollars et %)

	X	M	(X-M)	X/M
1961				
Amérique latine	576,0	6 127,5	- 5 551,5	9,4
Argentine	132,0	1 189,1	- 1 057,1	11,1
Bolivie	3,7	66,1	- 62,4	5,6
Brésil	139,3	907,5	- 768,2	15,3
Chili	36,3	413,4	- 377,1	8,8
Colombie	10,3	458,7	- 448,4	22,5
Equateur	3,5	88,2	- 84,7	4,0
Mexique	124,8	965,9	- 841,1	12,9
Paraguay	14,2	26,4	- 10,2	53,8
Pérou	11,7	381,5	- 369,8	3,1
Uruguay	18,6	124,9	- 106,3	14,9
Venezuela	17,5	887,7	- 870,2	19,7
Costa Rica				
El Salvador				
Guatemala	50,0	448,3	- 398,3	11,2
Honduras				
Nicaragua				
Panama	0,1	110,0	- 109,9	0,0
République dominicaine	14,0	59,8	- 45,8	23,4

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

	X	M	(X-M)	X/M
1970				
Amérique latine	2 032,0	11 088,1	- 9 056,1	18,3
Argentine	420,3	1 353,5	- 933,2	31,1
Bolivie	8,7	142,8	- 134,1	6,1
Brésil	580,0	1 956,5	- 1 376,5	29,6
Chili	86,9	690,1	- 603,2	12,6
Colombie	64,7	731,1	- 666,4	8,8
Equateur	8,6	231,6	- 223,0	3,7
Mexique	444,0	2 054,7	- 1 610,7	21,6
Paraguay	25,5	54,9	- 29,4	46,4
Pérou	19,3	478,2	- 458,9	4,0
Uruguay	39,2	156,6	- 117,4	25,0
Venezuela	32,5	1 666,6	- 1 634,1	2,0
Costa Rica	51,4	269,1	- 217,7	19,0
El Salvador	70,1	180,6	- 110,5	38,8
Guatemala	101,0	250,4	- 149,4	49,3
Honduras	33,3	189,1	- 155,8	17,6
Nicaragua	34,3	169,0	- 134,6	20,3
Panama	1,5	264,3	- 262,8	0,6
République dominicaine	10,6	249,0	- 238,4	4,3
1982				
Amérique latine	17 995,7	52 876,5	- 34 880,8	34,0
Argentine	2 192,8	4 169,7	- 1 976,9	52,6
Bolivie	39,4	407,0	- 367,6	9,7
Brésil	9 532,2	8 196,6	1 334,6	116,3
Chili	563,2	2 283,1	- 1 719,9	24,7
Colombie	791,5	4 136,9	- 3 345,4	19,1
Equateur	249,2	1 580,9	- 1 331,7	15,8
Mexique	2 259,3	11 656,9	- 9 404,6	19,4
Paraguay	61,4	464,7	- 403,3	13,2
Pérou	502,6	3 070,9	- 2 568,3	16,4
Uruguay	563,7	550,0	186,3	66,1
Venezuela	347,6	11 482,2	- 11 134,6	3,0
Costa Rica	249,9	607,8	- 357,9	41,1
El Salvador	177,5	563,2	- 385,7	31,5
Guatemala	331,4	1 039,9	- 708,3	31,9
Honduras	119,8	484,5	- 364,7	24,7
Nicaragua	41,8	509,3	- 467,5	8,2
Panama	54,5	1 036,5	- 982,0	5,3
République dominicaine	125,9	636,4	- 510,5	19,8

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

industriels, les économies de la région, à des degrés certes divers<sup>5</sup>, ont succombé à la tentation de l'ouverture. Il en est résulté une intensification très sensible de la demande pour des importations aussi bien sur le plan de la consommation que de la propre production domestique, avec comme conséquence un accroissement de la vulnérabilité externe. Telle est la signification du phénomène auquel nous faisons référence en introduisant l'idée de *pièges de l'internationalisation*. Dans le cas présent, celles-ci prennent la forme d'une véritable *intoxication financière*.

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

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

### 3. L'ajustement contre l'industrie

La crise latino-américaine a déjà fait couler beaucoup d'encre. Diverses études ont analysé en profondeur ses différents volets ainsi que les principaux facteurs explicatifs de son déclenchement<sup>6</sup>. Nous n'y reviendrons pas. Rappelons seulement qu'elle se présente d'abord comme une crise externe dont les éléments déterminants sont : la hausse des taux d'intérêts réels et la chute de la demande et des prix des produits d'exportation des économies de la région. Il s'ensuit une déstabilisation de la dynamique de l'endettement du fait de l'augmentation vertigineuse des charges financières de la dette et de la réduction parallèle des ventes à l'extérieur et des apports de *new money* de la banque privée.

5. Le cas le plus extrême étant celui des pays qui ont mis en œuvre des politiques monétaristes dures : Argentine, Chili et Uruguay.

6. D'autres pièges de l'internationalisation sont la *pétrolisation* et l'*industrialisation extravertie*. Pour une présentation en détail de ces notions on peut se reporter à Ominami (1986).

7. En ce qui nous concerne nous avons eu l'occasion d'avancer un certain nombre d'hypothèses sur la crise ou plutôt les crises latino-américaines dans plusieurs articles (Ominami, 1983, 1986 b, 1986 c).

La conséquence la plus directe et la plus visible de ce processus est la chute brutale de la capacité d'importation. Cela étant, la nécessité d'un ajustement de l'activité domestique aux nouvelles conditions en matière de ressources externes devient inéluctable. Désormais la question posée est celle de la nature de l'ajustement devant être effectué. Schématiquement elle se ramène au dilemme suivant : *ajustement de court terme* moyennant une baisse draconienne des importations et du niveau de l'activité interne, ou bien *ajustement structurel* à une échéance plus longue de façon à rendre possible par le biais d'une relance de l'accumulation l'émergence d'une nouvelle solvabilité. Bien qu'on ait beaucoup discuté, notamment dans les milieux académiques de la région, sur les conditions devant être remplies par une politique d'ajustement expansif, dans la pratique ce sont le FMI et la Banque privée qui ont rapidement tranché, en imposant de fait une politique fortement restrictive.

TABLEAU III

*Amérique latine : la rupture industrielle des années 1980*  
(taux moyens annuels en %)

	Produit intérieur brut (*)		
	Total	Industriel	Total par tête
1950-1955	5,2	6,3	2,3
1965-1973	6,5	8,1	3,8
1973-1980	5,5	5,1	2,9
1980-1981	0,4	-4,3	-1,9
1981-1982	-1,5	-2,5	-3,7
1982-1983	-2,5	-2,8	-4,8
1983-1984	3,2	5,0	0,8
1984-1985	2,8	2,3	0,5

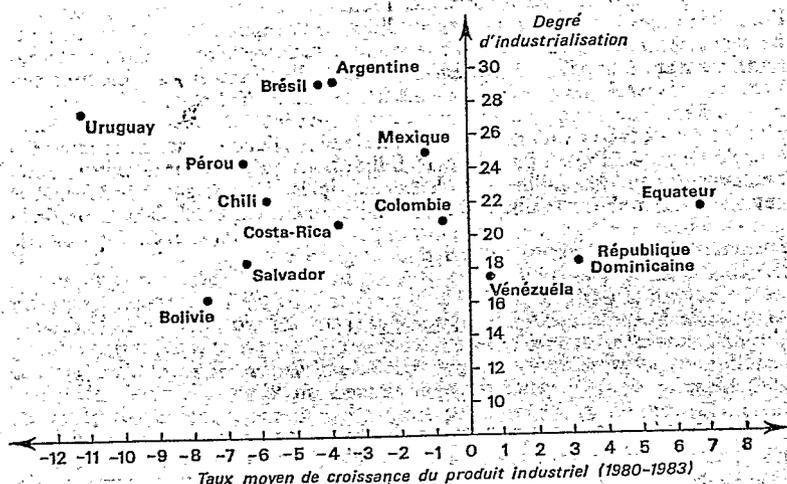
(\*) En dollars de 1982.

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

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

Le secteur industriel en subit de plein fouet les conséquences. Du fait d'une élasticité-revenu supérieure à l'unité, sa production connaît une baisse encore

GRAPHIQUE I. — La récession industrielle se généralise à la plupart des pays



Source : D'après CEPAL (1985).

plus grande que celle du produit total (tableau III). Empêtré dans un processus de récessions cumulatives avec des taux de croissance durablement négatifs (1981, 1982 et 1983), l'industrie perd ainsi sa capacité d'entraînement de la croissance globale et devient un secteur ouvertement *pro-cyclique*. La rupture par rapport aux trends historiques est donc nette. Avec la construction qui connaît elle aussi une récession particulièrement sévère, l'industrie apparaît comme le secteur le plus touché par la mise en œuvre des politiques d'ajustement.

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

Le recul industriel de l'Amérique latine n'a pas de précédent. Vers 1983 le degré d'industrialisation de la région chute et retrouve le niveau de... 1966. Dans certains pays, l'ampleur du mouvement de désindustrialisation est encore plus important. En Argentine et au Pérou par exemple, c'est le niveau de 1960

qui est atteint en 1983 et au Chili et en Uruguay il faut remonter à 1950 pour retrouver les niveaux de 1983.

La crise de l'industrialisation latino-américaine est à plusieurs égards spécifique. La comparaison de l'évolution industrielle de la région avec le reste du monde met en évidence son intensité particulièrement forte. Alors que l'industrie mondiale arrive à maintenir au cours de la période 1982-1983 un taux de croissance positif (0,7 %) et que l'ensemble des pays en développement augmente sa production industrielle à un rythme annuel moyen de 2,2 %, l'industrie latino-américaine régresse à un taux de l'ordre de 3,0 %, dépassant largement la chute de l'activité dans les propres pays développés (-0,4)<sup>8</sup>.

Par ailleurs, une analyse plus fine du comportement des différentes branches industrielles confirme amplement cette appréciation. A l'encontre de la tendance prévalant en particulier dans le reste du Tiers Monde, la récession touche la majorité des branches de l'industrie. En fait, il n'y en a que deux, les produits alimentaires et la chimie qui réussissent à maintenir des taux de croissance légèrement positifs (0,5 et 2,0 % respectivement en 1981-1983), toutes les autres sont fortement récessives. Aucune des branches considérées n'a donc joué un rôle contre-cyclique, tandis que dans le Tiers Monde une partie importante des industries légères (alimentation, boissons, tabac, habillement, cuir, etc.), et les produits chimiques arrivent à maintenir des rythmes d'expansion convenables eu égard à la conjoncture internationale.

Bien que la crise constitue en Amérique latine un phénomène qui prend corps dans l'ensemble du tissu industriel, son point névralgique se situe dans les industries lourdes, la chute du niveau d'activité y est beaucoup plus prononcée (-5,0 % annuel en moyenne pour la période 1981-1983) que dans les industries légères (-0,6 %). Cette évolution va dans le même sens que la tendance observable dans le reste du Tiers Monde, caractérisée elle aussi par un différentiel de croissance au détriment des industries lourdes<sup>9</sup>.

Plus précisément, ce sont les industries du complexe métal-mécanique qui ont été les plus durement touchées par les restrictions financières externes et les politiques d'ajustements qui les ont suivies. Mais en Amérique latine la tendance, en fait mondiale, à la stagnation (cas des pays développés) ou à la récession pure et simple (cas des pays en développement), de ces industries prend une forme autrement plus aiguë. En effet, les ouvrages en métaux (branche 38) connaissent en Amérique latine une baisse d'une gravité inusitée (-10,6 % en 1981-1983). Etant donné l'importance de la contribution de cette branche à la production totale (17 %), on comprend aisément qu'elle ait pu avoir un impact si dévastateur sur le niveau de la croissance globale.

Les données concernant spécifiquement l'industrie automobile latino-américaine permettent d'apprécier dans toute sa dimension l'intensité de la récession. Dans les trois grands de la région, l'industrie automobile subit un véritable effondrement. Par rapport au *peak* atteint en 1979, la production automobile du Brésil en 1984 chute de plus de 40 %. Il en est de même en Argentine dont le niveau de production passe d'une moyenne mensuelle de 18 200 voitures en 1980 à 11 000 en 1983. Quoique un peu plus modérée, la

8. Calculés d'après ONU (1985).

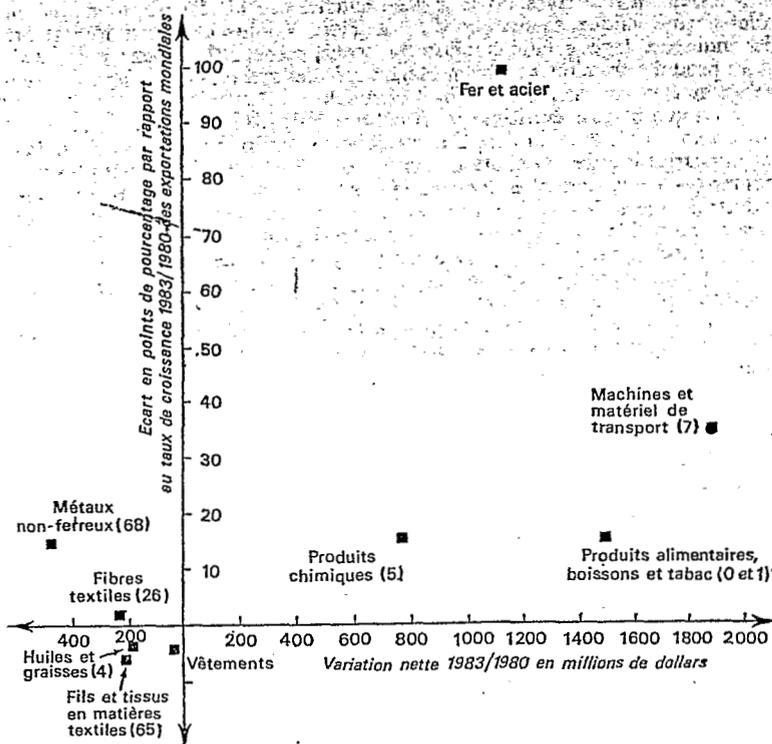
9. Dans les pays en développement le taux de croissance des industries légères est de 3,3 % annuel moyen entre 1981 et 1983, contre seulement 1,3 % pour les industries lourdes.

chute de l'activité atteint également au Mexique des proportions alarmantes : — 31 % en 1984 par rapport à 1981. Dans des pays comme le Chili qui disposent seulement d'une industrie de montage, la baisse de la production a été tout à fait insolite : — 88 % en 1983 comparativement à 1980.

La désarticulation des marchés domestiques induite par l'application des politiques d'ajustement est sans doute le facteur clé de cette évolution. Bien que certaines branches réussissent une percée dans les marchés internationaux, la dépendance de la production industrielle des conditions de la demande interne est en réalité trop écrasante pour compenser la détérioration du pouvoir d'achat interne.

Le cas de l'industrie métal-mécanique est à cet égard extrêmement révélateur. Comme on le voit dans le graphique II, les machines et matériel de trans-

GRAPHIQUE II. — Performances à l'exportation des principales branches industrielles de l'Amérique latine



Source : D'après ONU, *Bulletin mensuel de Statistiques*, mai 1985.

port figurent parmi les productions ayant le plus contribué à l'augmentation des exportations au cours de la période 1980-1983.

Leur expansion à l'échelle internationale a été très rapide, dépassant de plus de 30 points le taux de croissance des exportations mondiales correspondantes. Néanmoins, il s'agit d'une branche où le niveau de l'activité domestique a le plus chuté. Cet exemple ainsi que celui des métaux non ferreux qui, malgré une croissance plus forte que la moyenne mondiale, ont un impact négatif sur le volume des exportations, montre bien le caractère illusoire de l'idée selon laquelle il serait possible de soutenir une relance durable de la production interne au moyen de la substitution du marché domestique par le marché mondial.

Il n'est évidemment pas question de nier l'importance qu'il y a à développer une capacité d'exportation. Les performances à l'exportation des produits chimiques et de la branche produits alimentaires, boissons et tabacs expliquent, au moins en partie, la plus grande modération de la baisse de la production. Il faut cependant insister sur le fait que l'expansion internationale n'est pas garante d'une forte croissance de l'activité domestique. Dans ces deux cas, les réussites à l'exportation ont à peine évité une régression de la production, sans pour autant avoir pu jouer un rôle véritablement contre-cyclique.

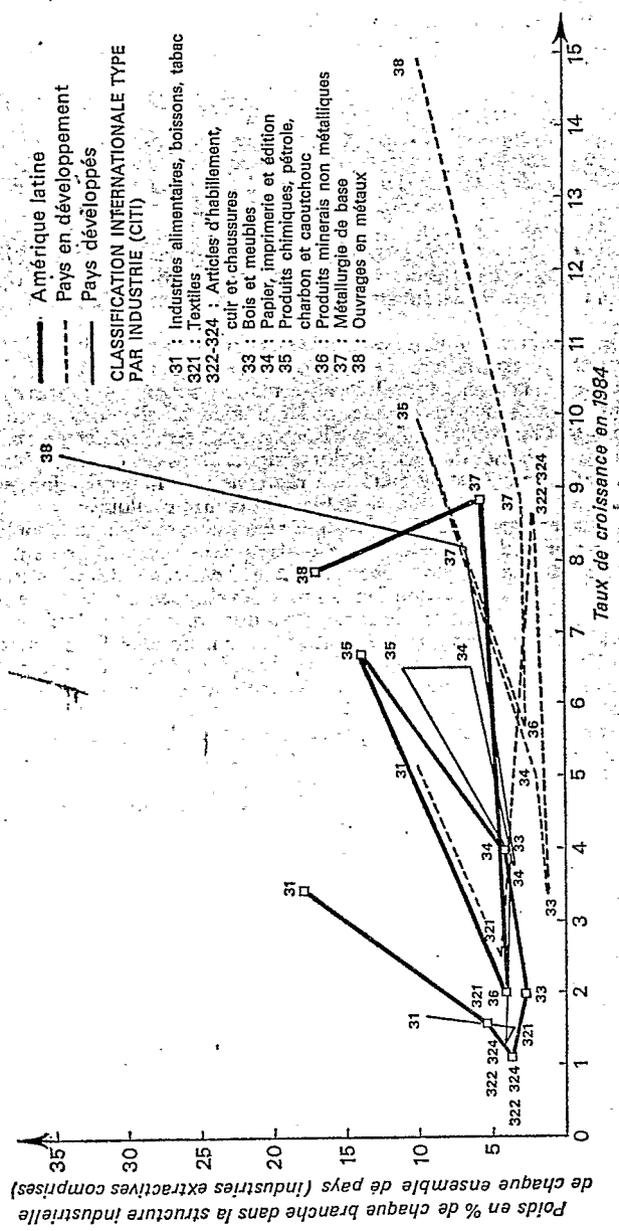
Les perspectives de l'industrie latino-américaine sont, pour le moins, incertaines. La reprise de la production manufacturière intervenue en 1984 (5,0 %) a été comparativement moins forte que dans l'ensemble des pays en développement (8,7 %) aussi bien que dans les pays développés (6,7 %). Une décomposition par grandes branches de la reprise à cette date montre qu'en Amérique latine les performances ont été systématiquement plus faibles que dans le reste du Tiers Monde notamment (graphique III). Mais c'est surtout du côté des industries lourdes que les écarts des rythmes de croissance sont les plus significatifs (branches 35, 36 et 38).

L'épuisement rapide de la reprise que montrent les premières estimations pour 1985 (tableau II) semble à cet égard illustratif. En soi très médiocre, l'estimation de la croissance industrielle latino-américaine en 1985 (2,3 %) est en fait biaisée par l'expansion de l'industrie brésilienne qui dans un contexte fortement inflationniste a repris à nouveau sa *marche forcée* (Barros de Castro et Pires de Souza, 1985) et de ce fait constitue la grande exception parmi les pays de la région.

#### Références bibliographiques

- Barros de Castro A. et Pires de Souza F. E. (1985), *A economia brasileira em marcha forçada*, Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro.
- BID (1985), *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe Anual*, Washington, DC.
- Bitar S. (1985), *Industrialización y crisis económica externa en América Latina*, Colección Estudios CIEPLAN, n° 17, octobre, Santiago.
- CEPAL (1979), *América Latina : la política industrial en el marco de la nueva estrategia internacional para el desarrollo*, E/CEPAL/G.1161, Santiago.
- CEPAL (1984), *Problemas recientes de la industria latinoamericana. Políticas de reactivación y de largo plazo*, avril, Santiago.
- CEPAL/ONUDI (1985), *Industrialización y desarrollo tecnológico*, Informe n° 1, septembre, Santiago.
- Esser K. (1985), *La transformación del modelo de industrialización en América Latina*, Revista de la CEPAL, n° 26, Santiago.

GRAPHIQUE III. — Particularités du comportement des principales branches industrielles lors de la reprise de 1984



Source : D'après ONU, *Bulletin mensuel de Statistiques*, août 1985. Classification internationale type par industrie (citr).

L'AJUSTEMENT CONTRE L'INDUSTRIE

Fajnzylber F. (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Mexique, Ed. Nueva Imagen.

Lahera E. (1985), Las empresas transnacionales y el comercio internacional de América Latina, *Revista de la CEPAL*, n° 25, Santiago.

Ominami C. (1983), Las crisis financieras de América Latina, *Mondes en développement*, n° 41-42, Bruxelles.

Ominami C. (1986), *Le Tiers Monde dans la crise*, Paris, Ed. La Découverte.

Ominami C. (1986 b), Más allá del ajuste : el desafío latinoamericano, *Economía de América Latina*, n° 14, Mexique.

Ominami C. (1986 c), América Latina : de la crisis financiera a la crisis de inserción internacional, dans H. Muñoz (ed.), *Anuario de Políticas Exteriores Latinoamericanas*, Grupo Editor Latino-americano, Buenos Aires.

ONU (1985), *Bulletin mensuel de Statistiques*, plusieurs numéros.

Villarreal R. (1984), La estrategia de industrialización y comercio exterior en América Latina, *Economía de América Latina*, n° 12, Mexique.

Vuskovic P. (1984), Debates actuales sobre el desarrollo industrial de América Latina, *Economía de América Latina*, n° 12, Mexique.