

UNIVERSITE DE PARIS X-NANTERRE

LES TRANSFORMATIONS DANS LA CRISE DES
RAPPORTS NORD - SUD

CARLOS OMINAMI

THESE POUR LE DOCTORAT D'ETAT

OCTOBRE 1984

Sous la direction de M. le Professeur C.-A. MICHALET

L'Université de Paris X - Nanterre
n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises
dans les thèses : ces opinions doivent être
considérées comme propres à leurs auteurs.

A Edith et Carlos, mes parents, qui m'ont toujours encouragé.

A Manuela, qui a été, je le crois, la principale victime de cette étude.

A Marco, qui me demandait sans cesse si je comptais bien finir un jour.

REMERCIEMENTS

Il serait difficile d'établir une liste exhaustive des personnes et organismes ayant d'une façon ou d'une autre permis la réalisation de cette étude. L'absence d'une référence explicite à chacun d'entre eux ne saurait en aucun cas être interprétée comme un manque de reconnaissance.

Je tiens cependant à remercier nommément tous ceux qui m'ont le plus directement soutenu. L'ensemble du personnel du C.E.R.E.M. (1) dont la compétence, mais aussi l'amitié ont été pour moi d'une valeur inestimable : Charles-Albert MICHALET, son directeur, qui a tant contribué à forger la personnalité du Centre; Bernadette MADEUF avec qui j'ai pu établir une collaboration particulièrement étroite au sein de l'équipe; Michel DELAPIERRE, toujours disposé à m'aider et qui a, en outre, beaucoup travaillé à la correction de mon manuscrit; Thérèse CHEVALIER, dont les remarques toujours opportunes m'ont été extrêmement utiles. Mes remerciements également à Philippe HUGON et Patrick TISSIER, tous deux enseignants à l'Université de Paris X-Nanterre, pour l'examen critique d'une partie de ce texte lors d'un Colloque (2) organisé à Paris, par la Fédération de l'Éducation Nationale. Dans la mesure du possible, j'ai essayé, à partir de leurs observations, d'éclaircir certains points qui restaient obscurs. Mes remerciements aussi à Robert BOYER et Alain LIPIETZ du C.E.P.R.E.M.A.P. envers lesquels j'ai une "dette théorique" considérable. Enfin, ma gratitude à Isabelle GHAZANI qui a assuré avec un grand dévouement la dactylographie. Il va sans dire qu'ils ne sauraient être tenus pour responsables des erreurs qui puissent subsister.

Carlos OMINAMI

Paris, octobre 1984

(1) Centre d'Études et de Recherches sur l'Entreprise Multinationale - Équipe de Recherche Associée au C.N.R.S. n° 508.

(2) Multinationales; Relations Nord-Sud et Stratégies Syndicales, 27 et 28 avril 1984.

SOMMAIRE

LE SENS DE LA DEMARCHE	6
------------------------------	---

CHAPITRE I

LE NORD ET LE SUD DANS LA CRISE : APPROCHE GLOBALE	15
--	----

I- QUELQUES QUESTIONS PREALABLES	16
--	----

1. Crise et état séculaire de crise : un point de méthode	16
---	----

2. Crise et internationalisation dans le capitalisme développé : rappel	20
---	----

3. Le Tiers-monde dans le boom de l'après-guerre	25
--	----

II- LES ANNES 1970 : DES DIVERGENCES SENSIBLES ENTRE LE NORD ET LE SUD	31
--	----

1. Stagflation au Nord mais poursuite inflationniste de la croissance au Sud	33
---	----

2. L'industrie au coeur de la croissance du Tiers-monde	38
---	----

3. La primauté des marchés domestiques	44
--	----

III- LES ANNEES 1980 : VERS LA CONVERGENCE DES CRISES	48
---	----

1. La diffusion internationale de la crise	48
--	----

2. L'entrée en crise des économies du Sud	50
---	----

CHAPITRE II

LA NOUVELLE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL : MIRAGES ET REALITES ...	58
--	----

I- ESPOIRS ET DESESPOIRS DES ANNEES 1970	59
--	----

II- L'APPROFONDISSEMENT DE LA MULTINATIONALISATION	61
--	----

III- CHANGEMENTS ET INERTIES DANS LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL	70
---	----

IV- LES TENDANCES LOURDES AU SEIN DE LA D.I.T.	75
1. La concentration des flux d'I.D. entre pays développés.....	75
2. La place centrale des rapports Nord-Nord dans les échanges commerciaux.....	81
3. Les investissements directs dans le Tiers-monde : une orientation très sélective.....	85
V- LES TRANSFORMATIONS RECENTES DE LA D.I.T.	93
1. Le redéploiement industriel : ampleur et limites	93
a) L'essor des exportations industrielles du Tiers-monde.....	93
b) ... leur place dans les stratégies des pays développés.....	97
c) ... et leur inégal développement dans les économies du Tiers-monde.....	100
d) Les F.M.N. et les exportations industrielles du Tiers-monde.....	103
e) Le redéploiement industriel : une vision d'ensemble.....	105
2. L'importance croissante du Tiers-monde comme débouché pour les produits industriels du Nord.....	111
3. La progression des échanges Sud-Sud.....	116
4. Une première vague de multinationalisation des entreprises du Sud.....	121
VI- LA REPRODUCTION DES RELATIONS DE SUBORDINATION.....	129
1. L'actualité de l'ancienne D.I.T.....	129
2. Firmes multinationales et dépendance technologique.....	135
3. Les échanges de produits primaires : une évolution paradoxale.....	140

CHAPITRE III

ESSOR ET CRISE DE L'ECONOMIE D'ENDETTEMENT INTERNATIONAL	142
I- UNE TENTATIVE DE REGULATION DE L'ECONOMIE MONDIALE	144
1. Les supports de la régulation mondiale privée	145
a) L'expansion du marché financier international.....	145
b) Transnationalisation et multinationalisation bancaire.....	149
2. La nouvelle régulation en oeuvre	151
II- LA CRISE DE L'ENDETTEMENT EXTERIEUR	158
1. La dette du Tiers-monde et les risques qui en découlent.....	159

2. Les crises financières : un essai d'interprétation	166
a) La déstabilisation de la dynamique de l'endettement	167
b) Les principaux facteurs explicatifs	170
i) Les facteurs endogènes	170
ii) Les chocs exogènes	172
iii) L'utilisation domestique des ressources externes	174
III- DU KEYNESIANISME PLANETAIRE A... L'AJUSTEMENT UNIVERSEL	179
1. La fin de la Pax Arabica	179
2. L'administration de la crise	182
3. ... et ses conséquences sur l'économie mondiale	185
4. Le krach général n'aura pas lieu, mais... ..	188

CHAPITRE IV

LES CRISES DANS LE TIERS-MONDE	197
I- LES ECONOMIES A REGIME PRE-INDUSTRIEL : LA CRISE SECLAIRE	201
II- LES ECONOMIES A REGIME RENTIER : L'EXEMPLE DE L'INTOXICATION PETROLIERE	208
III- LA CRISE DE L'INDUSTRIALISATION INTRAVERTIE	217
IV- LES ECONOMIES TAYLORIENNES : LA CRISE POTENTIELLE	226
V- LES ECONOMIES A REGIME MIXTE : LA CRISE MAIS... ..	242
VI- POUR UNE THEORIE DES CRISES DANS LE TIERS-MONDE	256
1. Les trois composantes des crises	256
2. Une originalité majeure de la crise actuelle : l'absence de propagation automatique	258
3. Les pièges de l'internationalisation	261
4. Les blocages endogènes	264
i) La fragilité de la régulation d'ensemble.....	265
ii) Le manque d'institutionnalisation du rapport salarial.....	267
iii) Les désarticulations sectorielles	268

CHAPITRE V

TIERS--MONDE ET ECONOMIE MONDIALE	271
RETOUR A L'HISTOIRE	272
I- DE L'EXCLUSION RELATIVE A L'INTEGRATION SELECTIVE	273
1. L'économie mondiale entre la guerre et la crise : l'auto- centrage du Nord	273
2. L'insertion du Tiers-monde dans la D.I.T. : le rôle clé de la puissance hégémonique	276
3. La multinationalisation évasive.....	281
4. Passivité monétaire et effervescence financière.....	285
5. Exclusion et extraversion des P.E.D.	293
II- L'INTEGRATION DES P.E.D. A L'ECONOMIE MONDIALE : COOPTATION ET MARGINALITE INTERNATIONALE	295
1. L'émergence d'un système d'économie mondiale	296
2. Interdépendance et cooptation	299
3. Dépendance et marginalité	303
III- L'ECLATEMENT DU TIERS-MONDE ET LE SOUS-DEVELOPPEMENT DE LA THEORIE	306

CHAPITRE VI

LE TIERS-MONDE ET LA REFORME	313
I- UN TIERS-MONDE REVOLUTIONNAIRE ?	314
II- DU DESORDRE INTERNATIONAL A UN NOUVEL ORDRE MONDIAL	319
1. La schizophrénie actuelle	319
2. Formes et contenu d'un nouvel ordre mondial	322
III- LES CONDITIONS INTERNATIONALES PREALABLES DE LA REFORME	326
1. Une action collective pour faire face au problème de la dette	326
2. L'intégration régionale et la coopération Sud-Sud	328
3. La multiplication des actions de co-développement	330

IV- VERS UN PLUS GRAND AUTO-CENTRAGE DES ECONOMIES DU SUD	332
1. Une réorientation nécessaire	332
2. La philosophie de l'auto-centrage	337
3. Une approche pluraliste des choix stratégiques	342
EN GUISE DE CONCLUSION	349
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	357
INDEX DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET DIAGRAMMES	394

LE SENS DE LA DEMARCHE

"En général, l'humanité a toujours eu une vision limitée de sa propre histoire. Au long des siècles, elle a fait des progrès systématiques et durables. Cependant, pour ses rapporteurs, ses chroniqueurs ou ses historiens tout se réduit à une séquence de désastres : famines, fraudes, faillites, accidents, scandales et tragédies personnelles, guerres et conflits".

Surendra J. PATEL (1983).

C'est de cette vision forcément tragique de l'histoire que nous voudrions nous éloigner ici. La tâche est d'autant plus ardue que les sujets choisis, la crise et les rapports Nord-Sud s'en accomodent à merveille. Il ne s'agit pas bien entendu d'opposer à cette vision dramatique de choses un optimisme naïf fondé sur une conception aussi unilatérale des processus historiques. Le sens de notre démarche est à maints égards différent.

A l'encontre de toute une littérature fataliste, nous voulons montrer que les rapports de domination n'ont pas l'invariance que souvent on leur prête, qu'ils peuvent être modifiés, contournés et quelques fois dépassés. L'étude des crises en apporte en réalité la preuve. Celles-ci constituent le moment, dans le temps long de l'histoire, d'une mutation formidable d'un ordre qu'on avait pu croire figé pour toujours. Il n'y a pas très longtemps encore, le sous-développement pouvait être caractérisé par la mono-exportation, par l'absence d'industrialisation. A l'heure actuelle, ce n'est qu'une partie des économies du Sud qui répond à cette caractérisation. Dans toutes les régions du monde, qu'il s'agisse de l'Amérique Latine, de l'Asie, et même de l'Afrique, l'industrialisation a fait des progrès parfois notables. L'expression "pays industrialisés" utilisée pour désigner les pays capitalistes développés (P.D.) est devenue désuète.

Voilà, pourrait-on dire, les vieilles thèses rostowiennes qui reviennent à l'assaut. Rien n'est moins exact. Le développement du Tiers-monde n'est ni linéaire ni homogène. Les discontinuités et les hétérogénéités

en sont au contraire ses traits marquants. Les formes qu'y adoptent les processus d'accumulation sont spécifiques et ne correspondent pas aux "étapes" parcourues par les pays capitalistes avancés. Conformément au développement de leurs forces productives, ces derniers ont forgé un modèle de consommation avec les caractéristiques que l'on sait. D'une façon générale, il y a donc eu adaptation de la demande aux conditions de l'offre. Dans les pays en développement (P.E.D.), cette adaptation, lorsqu'elle a lieu, se fait au contraire par rapprochement de l'offre aux conditions d'une demande pré-existante. Autrement dit, les pays développés n'ont pas eu à substituer des importations alors que ce processus constitue la logique dominante de l'industrialisation du Tiers-monde.

Le capitalisme avancé continue certes à jouer le rôle d'un paradigme. Tous les pays voudraient y arriver. Mais son histoire, et c'est ici que réside la principale faiblesse de l'approche évolutionniste, n'est pas reproductible. Les économies du Sud cherchent à y parvenir par des voies qui leurs sont propres. Or, si certaines d'entre elles peuvent nourrir l'espoir de réussir, d'autres semblent en revanche condamnées d'avance. Il y a là un clivage fondamental qui traverse le Tiers-monde. Il est à la base de l'éclatement du système centre-périphérie^{1/}.

L'étude de la crise internationale qui se déclenche vers la fin des années 1960, est à cet égard riche en enseignements. Par opposition aux généralisations qui présentent la crise comme un phénomène d'emblée mondial, touchant donc l'ensemble des économies de la planète, nous tenterons de montrer ici que les crises du Sud ne relèvent pas des mêmes facteurs que la crise du Nord, ce qui explique les divergences sensibles qui caractérisent les évolutions du Nord et du Sud au long des années 1970.

En fait, malgré la puissance des mécanismes de diffusion internationale de la crise, les évolutions nationales au sein du Sud, présentent une grande diversité. Au lieu de parler de la crise du Tiers-monde, il convient sans doute mieux de parler des crises dans le Tiers-monde.

D'une façon qui peut paraître paradoxale, les crises qui se déroulent dans le Tiers-monde semblent moins radicales que la crise du capitalisme développé. Car elles ne mettent pas fondamentalement en cause la façon même de produire et de consommer, comme c'est le cas de la crise du

1/ Cf. Revue Tiers-Monde, Tome XXI, n° 81, janvier-mars 1980.

Nord. L'issue capitaliste aux crises dans le Tiers-monde ne passe pas forcément par des mutations sociales et technologiques de l'ampleur de celles que le Nord est appelé à entreprendre. A l'heure de la robotique, de l'automatisation croissante de la production, la métamorphose de la société salariale (AGLIETTA et BRENDER, 1984) semble la seule issue réelle à la crise des pays capitalistes développés.

Au Sud, le problème ne se pose pas dans les mêmes termes ; et il n'y a pas lieu de s'en étonner outre mesure. Les formes de cohérence de l'accumulation au Sud sont comparativement moins exigeantes ; après des récessions même très intenses, l'accumulation peut reprendre plus facilement. En revanche, au Nord, les conditions d'une reprise forte et durable de l'activité sont plus difficiles à réunir. La reconduction du pouvoir du Nord sur l'économie mondiale n'est pas donnée, elle suppose le renouvellement en profondeur de l'ensemble des facteurs, technologiques, financiers, sociaux, etc... susceptibles d'asseoir une nouvelle suprématie. Faut-il pour autant s'en réjouir ? Ce serait là une vision très superficielle des choses. La plus grande "souplesse" de l'accumulation dans les économies du Sud constitue finalement un grand danger. La reprise de l'activité dans les P.E.D. exigera vraisemblablement des réorientations significatives de leurs stratégies de développement. Néanmoins, il est à craindre que la logique du mimétisme ne soit pas fondamentalement remise en cause. Dans cette hypothèse, la subordination internationale des économies du Sud tendra à se renforcer.

Mais, développement et indépendance ne sont pas des concepts équivalents. Une erreur fréquente des approches contestataires est celle qui présente le sous-développement comme le produit direct de la dépendance. La démonstration n'a pas été cependant concluante. En fait, il est parfaitement possible d'imaginer un certain développement avec un approfondissement parallèle des hypothèques qui pèsent sur la souveraineté nationale. Pour quelques pays du Sud, le choix est donc moins entre développement et sous-développement qu'entre différentes stratégies de développement. En revanche, pour d'autres, c'est leur survie même qui est mise en cause.

La problématique ainsi esquissée constitue la toile de fond de cette étude dont le but est de faire apparaître les transformations des relations entre le Nord et le Sud. Ce choix délimite d'emblée le

champ de cette recherche. A proprement parler, notre sujet n'est pas le Tiers-monde en tant que tel, mais la forme ou plus précisément les formes que prennent les rapports entre ses principales composantes et le monde capitaliste développé^{1/}. Ceci nous a tout naturellement conduit à privilégier certains aspects au détriment d'autres, sans doute, aussi importants pour l'avenir du Tiers-monde. Nous nous sommes donc principalement intéressé à l'évolution des flux internationaux (commerciaux, financiers et investissements directs) et n'avons fait que des références marginales à des questions comme l'explosion démographique, l'urbanisation sauvage, l'économie souterraine et bien d'autres qui nous paraissent échapper à une étude se situant sur le plan des relations économiques internationales.

Cette recherche fait une large place à la présentation de résultats chiffrés. S'agissant d'un thème ayant donné lieu à des prises de position extrêmement tranchées, mais souvent très éloignées d'une observation moyennement rigoureuse des faits, il nous a semblé nécessaire d'étaler l'information empirique dont nous avons pu disposer. Nous sommes toutefois conscients des limites intrinsèques à certains indicateurs abondamment utilisés dans l'étude. A juste titre divers auteurs ont souligné la difficulté de mesurer le degré de développement et à fortiori d'établir des comparaisons entre les pays, à travers un indicateur comme le Produit Intérieur Brut. Le décalage entre les taux de change et les parités de pouvoir d'achat, le poids des secteurs non-marchands; etc. (SACHS, 1983). ôtent en effet une partie de sa signification à ce type d'instrument. Faut-il pour autant considérer les données de la comptabilité nationale comme des artefacts complètement dénués de sens ? Nous ne le pensons pas. Dans l'état actuel des techniques statistiques, il n'est pas possible de s'en priver sans sombrer dans un brouillard plus ou moins total. Malgré leurs énormes insuffisances, des indicateurs comme le P.I.B., la F.B.C.F., etc. nous paraissent essentiels pour évaluer le dynamisme des systèmes économiques. Le fait par exemple que les pays développés disposent d'un P.I.B.

^{1/} Les rapports entre les pays socialistes et le Tiers-monde ne font donc pas partie de notre champ d'analyse. Leur inclusion aurait nécessité une recherche spécifique centrée davantage, nous semble-t-il, sur des considérations d'ordre politique qu'économique.

plusieurs fois supérieur à celui de la plupart des pays du Tiers-monde, n'est manifestement pas aléatoire. D'une façon certes statique, il exprime l'existence d'un écart non moins réel.

Le plan de l'étude, organisé autour de six chapitres, a été construit de façon à assurer le maximum de clarté à l'exposé des principaux résultats ; il ne se confond donc pas avec la progression de la recherche proprement telle.

Le chapitre I est consacré à une analyse comparative de la croissance du Nord et du Sud dans la période couverte par la crise. Afin de préciser le contenu de certains concepts qui vont être mobilisés par la suite, ainsi que de définir un cadre de référence par rapport auquel situer les évolutions mises en oeuvre par la crise, ce chapitre s'ouvre par une section introductive. Les principaux thèmes qui y sont abordés concernent ; d'une part, la signification attribuée à la notion de crise telle qu'elle est employée dans ce travail et sa spécificité à l'égard de ce que nous avons appelé l'état séculaire de crise qui nous paraît caractéristique d'un grand nombre d'économies du Sud ; d'autre part, les lignes de force de l'interprétation de la crise du capitalisme développé retenue dans cette étude et dont le point clé est l'idée d'une rupture de l'accumulation intensive sur une base nationale ; enfin, une présentation des traits saillants de l'évolution économique du Tiers-monde lors de la période qui débute avec la fin de la Deuxième Guerre Mondiale et qui va jusqu'à la seconde moitié des années 1960. Dans ce contexte, la comparaison entre le Nord et le Sud, nous a permis de faire ressortir une divergence sensible, tout au long des années 1970, entre leurs comportements respectifs. Au Nord, la crise entraîne la stagflation accompagnée d'une désindustrialisation relative et d'une recnerche désespérée de marchés externes. En revanche, globalement, le Tiers-monde reste à l'écart des ruptures que connaît l'accumulation dans les pays capitalistes développés. Au Sud, la poursuite inflationniste de la croissance, s'appuyant sur une nouvelle poussée de l'industrialisation orientée en priorité vers les marchés domestiques, constitue en effet la tendance dominante. Le revirement de situation qui intervient au début des années 1980, est analysé à la fin du chapitre. En attendant une étude plus fine des crises qui se déclenchent dans les économies du Sud (chapitre IV), nous nous sommes ici borné à une discussion sur les

formes au travers desquelles s'opère la diffusion internationale de la crise des pays centraux.

Le chapitre II cherche à prolonger cette réflexion en abordant un thème particulièrement cher à la littérature récente sur les rapports Nord-Sud, à savoir, celui de la Nouvelle Division Internationale du Travail. Par delà les discours, nous nous sommes attaché à mettre en évidence, la réalité mais aussi les mirages dont ont été victimes nombre de prisés de position en la matière. Partant du constat que le processus de multinationalisation a connu un approfondissement difficilement réversible, nous avons ainsi tenté de faire la part entre les tendances lourdes et les changements récentes dans la D.I.T. Du côté des premières, il apparaît que -contrairement à ce que d'aucuns attendaient- le phénomène de l'interpénétration de flux entre pays développés n'a pas été fondamentalement remis en cause. Qu'il s'agisse des flux de marchandises, d'investissement direct et même financiers, les rapports Nord-Nord continuent à jouer un rôle décisif. Amenés à constater l'absence d'un redéploiement industriel massif vers les pays en développement, nous avons ensuite cherché à dégager les nouvelles tendances qui, malgré le poids de l'inertie héritée de la période précédente, se font jour au sein de la D.I.T. L'essor des exportations industrielles du Tiers-monde, l'importance croissante des marchés du Sud pour les productions du Nord, la progression des échanges Sud-Sud, la première vague de multinationalisation des entreprises domiciliées dans quelques pays en développement, constituent autant de thèmes étudiés dans la suite de ce chapitre. Les limites qui présentent ces évolutions, nous ont conduit à incorporer une dernière section mettant en avant l'actualité à certains égards de l'ancienne division internationale du travail et à nous interroger sur les mécanismes chargés d'assurer la reproduction des relations de subordination à l'échelle mondiale.

Pour sa part, le chapitre III est entièrement dédié à l'analyse de la dimension financière des rapports Nord-Sud. L'émergence de l'économie d'endettement international, vers la fin des années 1960, est ici interprétée comme une tentative de régulation privée de l'économie mondiale. Ce faisant, nous avons essayé de montrer comment l'expansion du marché financier international et d'une façon concomitante la transnationalisation et la multinationalisation bancaires, ont constitué les supports d'une régulation

internationale ayant apporté une contribution substantielle à l'amortissement des effets de la crise du Nord. C'est dans ce cadre que nous avons placé l'analyse de la crise de la dette du Tiers-monde. En faisant ressortir la fonctionnalité, du point de vue de l'ensemble de l'économie mondiale, de l'accroissement galopant de l'endettement extérieur des pays en développement, nous avons tenté de dépasser le caractère unilatéral des interprétations courantes des crises financières. La mise en évidence d'une pluralité de facteurs, endogènes mais aussi exogènes à la dynamique de l'endettement, nous a en outre permis de conforter notre hypothèse que les crises du Sud ne peuvent pas être considérées comme le reflet mécanique des évolutions en oeuvre dans le Nord. Sur cette base, la section finale dresse le constat de faillite du keynésianisme planétaire sous sa forme privée, et se livre à un examen critique des modalités d'administration de la crise à travers l'ajustement universel.

Mobilisant les acquis des chapitres précédents, le chapitre IV propose une analyse des crises dans le Tiers-monde. Pour y parvenir, nous sommes parti d'une typologie des pays en développement qui met en avant leurs formes spécifiques d'articulation à l'économie mondiale. L'information qui sert de base à la construction de cette typologie provient, d'une estimation de l'intensité du déploiement des trois principales stratégies d'insertion internationale pratiquées dans les pays en développement : la promotion des exportations, la substitution aux importations et la substitution aux exportations. Il en résulte cinq catégories de pays, chacune étant associée à une combinaison particulière entre ces différentes stratégies : les économies pré-industrielles, les économies à régime rentier, les économies à industrialisation intravertie, les économies tayloriennes et les économies à régime mixte. Ensuite, nous avons cherché à identifier les facteurs de déstabilisation de l'accumulation propres à chaque catégorie. L'hypothèse de la spécificité des crises dans le Tiers-monde comparativement à celle que connaissent les pays développés est sortie confortée de cette analyse. Ceci étant, nous avons tenté de jeter les premiers jalons d'une théorie des crises dans le Tiers-monde. Cette formulation dont le caractère très préliminaire ne nous échappe pas, a été faite en prenant en compte trois grands types de facteurs. D'abord, les effets mécaniques de la propagation internationale de la crise du centre, lesquels opèrent principalement par le biais du commerce et des finances. Ensuite, les effets en retour de

l'internationalisation dont les conséquences les plus manifestes sont l'intoxication financière, la pétrolarisation et l'industrialisation extravertie. Enfin, les blocages proprement endogènes, lesquels renvoient à leur tour à la fragilité de la régulation d'ensemble, ou manque d'institutionnalisation du rapport salarial et aux désarticulations sectorielles.

Le chapitre V est quant à lui conçu comme un essai de synthèse. En opérant un retour à l'histoire, il s'attache à corroborer la proposition suivant laquelle chaque système d'hégémonie à l'échelle internationale, engendre une forme spécifique d'insertion des pays en développement au sein de l'économie mondiale. A cet égard, la comparaison du rôle des zones en développement dans l'économie mondiale sous hégémonie britannique avec les formes d'insertion internationale du Tiers-monde à l'économie mondiale sous hégémonie américaine, s'est avérée riche en enseignements. La grande ouverture extérieure de l'Angleterre assurait aux zones en développement une place importante dans les flux internationaux. Qu'il s'agisse des échanges de marchandises, des investissements directs ou des placements financiers, toutes les informations disponibles attestent la part croissante, à cette époque, des zones en développement dans l'activité économique internationale. La logique de l'économie mondiale sous hégémonie américaine, provoque un bouleversement radical de cette situation. Désormais, c'est la tendance à l'exclusion relative du Tiers-monde de l'économie mondiale qui va l'emporter. La configuration d'une D.I.T. à dominante intra-branche, entraîne une réorientation des flux commerciaux ainsi que des investissements directs, lesquels tendent à se concentrer au sein du monde développé. De son côté, la constitution de ce que nous avons appelé une économie du don international, sanctionne l'éviction du Tiers-monde des marchés financiers. L'analyse développée dans ce chapitre, montre que le phénomène de l'exclusion relative du Tiers-monde, résulte en premier lieu de la tendance à l'auto-centrage implicite à la logique de l'accumulation fordiste. La mise en perspective historique de l'évolution des rapports Nord-Sud était fondamentale dans le cadre de notre étude. Car elle nous a permis de mesurer la portée véritable des nouvelles évolutions déclenchées par la rupture du fordisme et la remise en cause de la suprématie des Etats-Unis à la fin des années 1960. En effet, l'économie mondiale sous hégémonie américaine telle qu'elle s'est structurée au lendemain de la Deuxième Guerre, tend à être progressivement substituée par un système d'économie mondiale dont la constitution est encore loin

d'être achevée. Conformément à l'hypothèse que nous avons avancée, cette transition comporte une nouvelle modification de la physionomie des rapports Nord-Sud. A la situation d'exclusion relative du Tiers-monde, succède une tendance à la réintégration sélective des pays en développement. C'est ici que réside une des causes profondes de l'éclatement de l'ancienne périphérie du système; processus qui introduit une polarisation entre, d'un côté, un groupe de pays pouvant aspirer à la cooptation au sein du système de l'économie mondiale, et de l'autre, un ensemble de nations de plus en plus condamnées à la marginalité internationale. De cette analyse que nous avons cherché à compléter à travers une réflexion critique sur les théories courantes du développement (et du sous-développement), découlent, logiquement, les préoccupations qui sont à la base du chapitre qui clôture notre étude.

Constatant l'incapacité des agents multinationaux de faire émerger une véritable rationalité mondiale, le chapitre VI se consacre ainsi à la discussion sur la nécessaire réforme de l'ordre international. Ayant d'emblée récusé les thèses véhiculées par un certain tiers-mondisme, nous avons tenté de montrer que les pays du Tiers-monde peuvent réaliser une contribution significative à l'oeuvre de rationalisation des relations économiques internationales. Reprenant à notre compte les principales revendications établies dans le cadre de la littérature sur le Nouvel Ordre Economique International (N.O.E.I.), nous nous sommes orienté vers la détermination des conditions préalables de la réforme. Le manque d'effectivité des résolutions portant sur le N.O.E.I. nous a en effet conduit à postuler la nécessité d'assurer une plus grande densité aux initiatives visant à réformer l'actuel ordre international. Une issue positive au problème de la dette, le renforcement de la coopération Sud-Sud et la multiplication des actions de co-développement entre le Nord et le Sud, nous sont apparus comme étant, dans l'état actuel des choses, les préalables à une transformation de l'ordre ou plutôt du désordre économique en vigueur. Notre conviction que malgré leur importance, les actions internationales ne sauraient suffire pour y parvenir, nous a enfin amené à porter notre attention sur les conditions de la démocratisation politique mais également économique des sociétés du Tiers-monde. De l'état d'intuition diffuse, au terme de cette étude, la nécessité de la démocratisation est devenue pour nous une certitude qui nous semble être en dehors de toute contestation raisonnable.

CHAPITRE I

LE NORD ET LE SUD DANS LA CRISE : APPROCHE GLOBALE

CHAPITRE I

LE NORD ET LE SUD DANS LA CRISE : APPROCHE GLOBALE

I - QUELQUES QUESTIONS PRÉALABLES

Quel est le sens du mot crise ici employé ? Quelle est sa pertinence pour l'étude des évolutions propres aux pays du Tiers-monde ? Quelle analyse de la crise dans les pays capitalistes développés peut nous servir de base à une étude de son impact sur les économies du Sud ? Par rapport à quel cadre de référence peut-on comparer les performances respectives du Nord et du Sud dans la crise ? Voilà, autant de questions auxquelles il faut au préalable apporter une réponse.

1. - CRISE ET ETAT SECLAIRE DE CRISE : UN POINT DE METHODE

De prime abord, l'idée de crise dans le Tiers-monde peut relever aussi bien du sens commun que du non-sens, car la crise constitue à plus d'un égard, la façon d'être des sociétés que l'expression "Tiers-monde" évoque. Les contradictions et les déséquilibres qui traversent les pays du Sud sont en effet multiples et flagrants, sans qu'il soit pour autant aisé d'établir un partage précis entre les éléments de la tragédie et ceux... de la comédie enchevêtrés dans la trame.

Ce qu'on appelle le Tiers-monde est tout à la fois : misères absolues et richesses insolentes, déceptions et promesses de futur, originalité et mimétisme, révolutions fausses mais parfois aussi transformations véritables.

Si par la notion de crise on entend l'absence dans une réalité donnée d'un équilibre macro-social solide, force est de reconnaître que le Tiers-monde a toujours été en crise. L'extraversion économique, la violence des inégalités sociales, l'instabilité politique, la subordination internationale, constituent autant de caractéristiques de ces sociétés que leur jeunesse ne les a pourtant pas empêchées de vieillir. De ce point de vue, il faut l'admettre, la plupart des pays du Tiers-monde sont bel et bien plongés dans un état séculaire de crise.

Or ce n'est pas exactement de cet état séculaire de crise que nous allons traiter dans cette étude. Avec plus ou moins de succès nombre de travaux disponibles se sont attachés à décrire en détail les différents volets d'une situation qu'ici et là on s'accorde à qualifier d'inquiétante voire de dangereuse. Inutile donc d'ajouter de nouvelles pièces à un dossier déjà bien rempli.

La problématique autour de laquelle s'organise cette recherche, à savoir l'impact de la crise économique actuelle sur le Tiers-monde, n'est évidemment pas sans rapport avec les réalités fondamentales qui dominent cette région du globe. A une époque de l'histoire du capitalisme où les interdépendances... et les dépendances s'imposent finalement sur toutes les économies de la planète, la crise économique internationale constitue un cadre de référence obligé. Les processus nationaux de développement y rencontrent des limites parfois très contraignantes. Mais à l'encontre des interprétations totalisantes, nous essaierons de montrer que la dépendance n'est pas un phénomène uniforme ; que la crise du Nord ne se diffuse pas de la même façon ni avec la même vigueur vers toutes et chacune des économies du Sud ; que le degré de vulnérabilité externe de chaque économie est en dernier ressort déterminé par la nature de ses bases internes d'accumulation et que celles-ci engendrent des crises qui leur sont propres.

Ce rejet d'une conception purement mécaniste de la diffusion internationale de la crise des pays capitalistes développés, ouvre toute une problématique jusqu'à maintenant très peu abordée. Quelles sont les conséquences de la crise économique actuelle sur l'état séculaire de crise du Tiers-monde ? Telle est une question essentielle à laquelle il faut s'attacher à donner une réponse. Pour y parvenir, nous emprunterons une voie d'approche centrée sur les aspects les plus dynamiques des processus

économiques induits par la crise. Autrement dit, nous porterons notre attention sur ce qui bouge, sur les transformations qui dans la crise, ont lieu à l'intérieur des économies du Tiers-monde, ainsi que dans les relations que celles-ci entretiennent avec les pays capitalistes développés. C'est sous cet angle que seront analysées les conséquences en retour de ces transformations sur les modalités de reproduction des rapports de subordination des économies du Sud.

Ce faisant, nous serons d'emblée amenés à prendre nos distances par rapport à nombre d'idées largement répandues concernant l'analyse de la crise et la question de son impact sur les économies sous-développées. Les positions les plus extravagantes ont en effet polarisé le débat en la matière. Au fur et à mesure que les pays développés s'enfonçaient dans la crise, le Tiers-monde était présenté comme la nouvelle menace (STOFFAES, 1979), porteuse de concurrences alarmantes (LAURE, 1982), mise en oeuvre soit par la bande des quatre (SAMUELSON, 1980), soit par les cheiks du pétrole (LAULAN, 1981 et la plupart des représentants officiels). A cette image privilégiée par les médias, on opposait d'autre part, celle qui considèrerait le Tiers-monde comme une espèce d'ectoplasme qui subit inerte le poids de la crise, conformément à la volonté des centres impérialistes mondiaux et de leurs multinationales (FRANK, 1982 ; AGUILAR, 1982).

Tout autre est le point de vue que l'on essaiera de développer dans cette étude. La notion de crise sera ici employée au sens le plus strict du terme. Elle désignera la situation qui se configure, lorsque le vieux n'en finit pas de mourir alors que le neuf n'arrive pas encore à naître, en reprenant la formule bien connue de GRAMSCI.

Dans cette optique, on s'en rend bien compte, une situation de misère ne devient une situation de crise que s'il y a une remise en cause plus ou moins radicale de cet état de fait. L'existence de retards ou de déséquilibres parfois extrêmement graves dans les structures de base des sociétés du Tiers-monde ne débouche sur une crise que s'ils provoquent une remise en cause plus ou moins radicale des structures existantes. Ainsi, une communauté vivant dans une économie d'auto-subsistance peut être considérée comme étant arriérée mais dans la mesure où ses membres ou l'environnement extérieur, ne remettent pas en cause ni le mode de produire ni le

mode de consommer, on ne peut pas dire qu'elle soit pour autant confrontée à une situation de crise. De même, une société très hétérogène du point de vue structurel et traversée par de fortes inégalités sociales n'est en crise que si la reproduction de son mode de développement est véritablement entravé par l'existence de telles distorsions. Or tel n'est pas toujours le cas.

Le processus en oeuvre dans les pays développés peut être considéré comme une crise dans la mesure où il met en question la reproduction des bases fondamentales de l'accumulation fordiste (voire infra) telle qu'elle s'est développée dans la période de l'après-guerre. En revanche, dans les pays en développement, on n'assiste pas à un processus de la même nature. L'industrialisation a pu continuer à se développer puisque, justement, elle ne s'insèrait pas dans les schémas d'accumulation fordiste, dont l'éclatement est à la base de la crise des pays centraux.

Au sens fort, gramscien du terme, la crise constitue un phénomène propre aux pays capitalistes avancés. C'est dans ces économies où la remise en cause des formes d'accumulation précédentes, est susceptible de créer à terme les conditions d'une introduction massive de nouvelles formes de produire et de consommer. Au Sud, la crise prend un sens différent. A moins que des politiques volontaristes ne viennent changer d'une façon radicale le cours des choses, la crise, malgré l'ampleur de son impact dans les années récentes, ne semble pas devoir constituer le moment dans lequel des transformations structurelles profondes deviennent inéluctables.

Les mutations, nombreuses, qui ont eu lieu dans les économies du Tiers-monde, portent plutôt sur la façon de se positionner par rapport aux pays du capitalisme avancé. Mais celui-ci, faute de "projet alternatif", continue à jouer le rôle d'un paradigme dont le contenu essentiel n'est pas fondamentalement remis en cause.

2. - CRISE ET INTERNATIONALISATION DANS LE CAPITALISME DEVELOPPE : RAPPEL

Pour des raisons qu'il serait long de développer ici, les analyses de la crise semblent constituer un lieu privilégié des généralisations hâtives et des prises de position unilatérales. Ainsi, par exemple, les craintes manifestées après le deuxième choc pétrolier aussi bien par les milieux d'affaires que dans les cercles gouvernementaux, à propos d'un éventuel effondrement des prix du brut ont mis en évidence, si besoin était, le caractère superficiel des interprétations fondées d'une façon mécanique sur l'alourdissement de la facture énergétique. Il en va de même en ce qui concerne les analyses d'après lesquelles la chute du cours du dollar au début des années 1970, pouvait tenir lieu d'explication. Les difficultés que pose actuellement la hausse de la devise américaine à une relance plus ou moins consistante de l'activité dans les principales économies capitalistes, illustrent le caractère somme toute secondaire de ce genre d'évolution (ANGELIER, 1983).

Il n'est certainement pas question de nier l'impact des bouleversements monétaires ou des modifications intervenues dans le domaine énergétique sur la configuration de la crise. Il s'agit en revanche d'insérer ces évolutions dans un cadre permettant le dépassement d'une vision purement exogène des facteurs qui l'expliquent. Autrement, le risque est grand d'aboutir à des interprétations que les propres aléas de la conjoncture se chargent d'infirmes.

Dès lors, c'est à l'intérieur même du processus ayant rendu possible le formidable essor du capitalisme dans l'après-guerre, qu'il faut rechercher les fondements d'une explication cohérente. Nombre de travaux récents^{1/} ont souligné la nature exceptionnelle de cette période tant du point de vue du régime d'accumulation qui se met en place que de la modalité de régulation chargée d'assurer sa reproduction.

1/ Parmi les principaux citons : M. AGLIETTA (1977), R. BOYER (1979), R. BOYER et J. MISTRAL (1978 et 1983), CEPREMAP (1977), A. LIPIETZ (1979), J. MISTRAL (1982), J.H. LORENZI, O. PASTRE et J. TOLEDANO (1980), H. BERTRAND (1979).

Du côté de l'accumulation, c'est-à-dire du mode d'allocation de l'excédent, le boom de l'après-guerre se caractérise par la généralisation de ce qu'il est convenu d'appeler un régime d'accumulation intensive ou fordiste. Combinant les principes de l'organisation scientifique du travail (le taylorisme) avec la consommation de masse, ce régime rend possible une inter-action positive entre les transformations des conditions de la production et les transformations des conditions de la consommation.

Du côté de la régulation, c'est-à-dire de l'ensemble des procédures et formes institutionnelles susceptibles d'assurer la stabilité d'un régime d'accumulation donné, on assiste à la mise en place d'une modalité de régulation monopoliste permettant : une transformation profonde du rapport salarial (autonomisation des salaires nominaux par rapport à la conjoncture, accroissement rapide du salaire indirect, plus grande stabilité de l'emploi, etc...) ; une modification des mécanismes de formation de prix (passage à un système de prix administrés dont l'élément clé est le taux de marge appliqué par les entreprises) ; un type de gestion de la monnaie et du crédit autorisant un relâchement systématique de la contrainte monétaire.

La confluence de l'accumulation intensive et de la régulation monopoliste crée les bases d'un cercle vertueux suivant lequel les gains de productivité et les augmentations des salaires réels (directs et indirects) s'entretiennent réciproquement. L'augmentation soutenue du pouvoir d'achat permet à l'accumulation de s'affranchir des contraintes de réalisation typiques de la régulation concurrentielle. Simultanément, l'élévation de la productivité empêche le système de buter sur une détérioration de la rentabilité susceptible de déclencher une crise de valorisation du capital. Dans ce schéma, le maintien de la croissance est étroitement lié à la stabilité du couple salaires réels/productivité.

Dès lors, contrairement à la Grande Dépression des années 1930, la crise actuelle ne s'explique pas par des obstacles touchant prioritairement aux possibilités de réalisation des marchandises. Dans des conditions d'une expansion déjà très rapide de la productivité, l'absence, à cette époque, d'une régulation monopoliste s'était traduite par une insuffisance de débouchés qui est à l'origine d'une crise classique de sur-production.

L'élément qui constitue, dans ce cas, le principal facteur de blocage de l'accumulation est en quelque sorte un taux de plus-value trop élevé.

La crise actuelle relève d'un processus complètement différent. Ici c'est plutôt un taux de plus-value trop bas qui bloque l'accumulation avec comme conséquence un ralentissement tout d'abord de l'investissement productif. Alors que la chute de la consommation était à la base de la crise des années 1930, son fléchissement n'intervient dans la crise actuelle que dans une phase plus avancée de la dépression. L'analyse des enchaînements conjoncturels dans les principales économies capitalistes, met justement en évidence l'antériorité de la contraction de la production industrielle, d'abord dans le secteur de biens intermédiaires et ensuite dans celui de biens d'équipements ; la stabilité de la demande des ménages permettant le maintien relatif de l'activité dans le secteur de biens de consommation. (BOYER, 1979).

Nombre d'indicateurs autorisent la caractérisation de la crise actuelle comme une crise de valorisation du capital. Sans exception, tous les grands pays capitalistes connaissent un revirement du taux de partage entre salaires et profits. En premier lieu les Etats-Unis vers 1966, suivis quelque temps après (1969) par la R.F.A., le Royaume-Uni, l'Italie et le Japon. En raison de circonstances particulières (relance-inflationniste après 1968) ce revirement n'intervient en France que vers 1973.

D'une façon générale la rupture de l'accumulation intensive est le produit d'un double mouvement : de l'épuisement progressif des gains de productivité d'une part, de l'accroissement plus rapide de la participation des salaires dans le revenu national qui résulte, d'une expansion très accélérée notamment des salaires indirects, d'autre part. Le couplage des salaires réels avec la productivité, base du cercle vertueux de l'accumulation fordiste, s'est ainsi trouvé doublement destabilisé. Dans ce contexte, le choc pétrolier a pu avoir un impact décisif du fait qu'il a opéré une ponction sur une plus-value qui éprouvait déjà des difficultés à être créée.

La crise de valorisation qui s'en est suivie relève en dernier ressort d'une inadéquation majeure entre le régime d'accumulation et le mode de régulation en vigueur. Si les procédures propres à la régulation monopoliste

réussissent à empêcher le déclenchement d'un cycle de récessions cumulatives comme ce fut le cas lors de la Grande Dépression, elles ne sont pas pour autant à même de créer les conditions d'une reprise endogène de l'accumulation. Le cercle vertueux laisse la place à un cercle vicieux stagflationniste qui s'installe durablement dans la plupart des pays développés.

Dorénavant, les profits doivent concourir de plus en plus à soutenir l'accumulation en approfondissant par là la détérioration de la rentabilité. Or, il est à remarquer que la restauration des profits vers 1977-78 suite à la mise en oeuvre de programmes dits d'austérité, n'entraîne pas pour autant une relance automatique de l'investissement. Dans des conditions où les structures industrielles ont été mises à une rude épreuve, la préférence pour les placements spéculatifs à court terme l'emporte sur l'investissement productif.

Par opposition aux petites crises cycliques qui jalonnent l'histoire du capitalisme, la crise actuelle se présente comme une grande crise dont le dépassement requiert le remaniement en profondeur des principaux paramètres de fonctionnement du système.

La crise actuelle devient une grande crise internationale dans la mesure où elle touche de plein fouet les Etats-Unis, puissance hégémonique chargée d'assurer la stabilité de l'ensemble du système. Un faible taux d'investissement domestique, le gonflement des investissements à l'étranger et la tertiarisation croissante de l'activité, constituent les principaux facteurs d'érosion de la suprématie industrielle sur laquelle était fondée l'hégémonie de l'économie nord-américaine (MISTRAL, 1982).

La crise de l'économie nord-américaine présente donc une double dimension. Elle constitue d'une part une crise nationale en ce qu'elle désigne la rupture des principaux équilibres régissant le fonctionnement de l'économie du territoire nord-américain. Or, étant donné le rôle particulier des Etats-Unis dans le monde, elle établit d'autre part les bases d'un bouleversement de l'ensemble du système international. Ajoutons enfin, que la concurrence que se livrent actuellement l'Europe, les Etats-Unis et le Japon et l'absence d'une puissance candidate à une nouvelle hégémonie ne font que renforcer cette situation. (BOYER et MISTRAL, 1983).

L'indadéquation entre régime d'accumulation et mode de régulation se traduit par une perte de cohérence des espaces nationaux en tant que base privilégiée de l'accumulation fordiste. (MICHALET, DELAPIERRE, MADEUF, OMINAMI, 1983). En effet, le développement accéléré de la consommation de masses dans les P.D. avait permis de résoudre, cette fois-ci à l'intérieur même des économies nationales, la question des débouchés. De ce point de vue, l'accumulation intensive constitue un régime auto-centré, car sa reproduction ne suppose pas un redécoupage systématique de l'espace national. La stabilité de la part des exportations et des importations dans le P.N.B. des principaux pays capitalistes au cours du boom de l'après-guerre, témoigne de la nature fondamentalement endogène du processus de création de la nouvelle demande (LEBORGNE, LAFFONT, LIPIETZ, 1980).

L'entrée en crise des principales économies capitalistes développées précipite une rupture flagrante de la tendance à l'auto-centrage. Vers la fin des années 1960, on assiste à une modification substantielle du rôle du commerce extérieur dans les économies dominantes. Aussi bien du point de vue de la réalisation de la production interne que des approvisionnements extérieurs, le marché international prend une importance sans cesse croissante pour tous les pays développés.

On a souvent tenté d'expliquer cette évolution par le renchérissement de la facture pétrolière. Or, il suffit de considérer l'antériorité de ce processus par rapport au premier choc pétrolier (1973) pour écarter ce type d'interprétation. Le relèvement du prix du brut a eu, certes, un impact non négligeable sur la balance des paiements des pays non producteurs. Toutefois, on peut montrer que l'internationalisation postérieure à 1967 obéit plus fondamentalement à l'action de facteurs structurels liés aux difficultés internes de valorisation du capital.

Si, d'une façon générale, l'internationalisation est un processus antérieur à la crise, il faut cependant insister sur le fait que la crise entraîne un changement dans la nature de l'internationalisation. Lors du boom de l'après-guerre, l'internationalisation se traduit principalement par la diffusion vers l'Europe et le Japon du régime d'accumulation intensive originaire de l'économie nord-américaine. L'incorporation du fordisme jointe à la mise en place des régulations monopolistes, permet aux espaces nationaux de ces économies de retrouver une nouvelle cohérence

en tant que lieux privilégiés de l'accumulation. Dans ce contexte, les pays du Tiers-monde restent très largement absents des principaux courants d'échanges internationaux ; leur industrialisation prend, dans le cas où elle se développe, la forme classique de la substitution aux importations.

Par opposition à cette logique d'internationalisation orientée vers la diffusion du fordisme, l'internationalisation consécutive à la crise met en oeuvre, au sein des économies développées, un ensemble de tendances agissant cette fois-ci dans le sens de son éclatement. Dans la crise, se développe en effet une tendance forte à la segmentation du fordisme central en trois niveaux principaux, à savoir : la conception, la fabrication qualifiée et l'exécution et le montage déqualifiés (LIPIETZ, 1982). On assiste ainsi à une décomposition internationale des procès productifs (LASSUDRIE-DUCHENE, 1981) dont les expressions les plus significatives sont la croissance rapide du commerce intra-branche et l'émergence dans le Tiers-monde d'un certain nombre de pays exportateurs nets de produits manufacturés.

Devant cette modalité d'internationalisation, les régulations nationales des pays développés éprouvent des difficultés majeures pour recréer les bases d'une croissance forte et durable. Telle que l'illustre, par exemple, l'expérience française récente, toute tentative de relance se heurte rapidement à une contrainte extérieure que moins qu'une frontière externe pouvant être déplacée au gré des politiques macro-économiques, constitue une contrainte de plus en plus intégrée au fonctionnement de l'économie. En sens inverse, la mise en oeuvre de politiques dites d'austérité, en mettant en cause nombre d'acquis sociaux, tend à destabiliser davantage les bases de la croissance précédente sans pour autant lui fournir un substitut durable.

3. - LE TIERS-MONDE DANS LE BOOM DE L'APRES-GUERRE

C'est bien connu, la fin de la Deuxième Guerre Mondiale constitue le point de départ d'une croissance sans précédent de l'économie mondiale. D'après les séries historiques établies par W.W. ROSTOW (1980), entre 1948 et 1971, le commerce et la production industrielle mondiaux augmentent à des taux annuel moyens de 7.3 et 5.6 % respectivement, battant très largement tous les records antérieurs.

Cette accélération de la croissance mondiale a été, à très juste titre, associée à l'émergence et à la consolidation du fordisme dans les économies centrales. La diffusion de l'accumulation intensive à partir des Etats-Unis vers l'Europe et le Japon constitue le support du nouveau dynamisme de l'économie mondiale. Or, contrairement à certaines visions courantes, les progrès de la croissance ne restent pas cantonnés dans les pays du capitalisme avancé. Les résultats convergents des estimations de KUZNETS (1971), BAIROCH (1975, 1979) et MORAWETZ (1977) ne laissent pas de doutes : les économies du Sud sont loin d'être restées à l'écart de la poussée générale de la croissance qui caractérise la période de l'après-guerre. En effet, les estimations de BAIROCH ont permis d'élargir à l'ensemble du Tiers-monde, les résultats obtenus par KUZNETS dans son analyse de la croissance en longue période dans sept P.E.D.^{1/}. Il ressort de l'étude de BAIROCH qu'entre 1950 et 1970, le P.N.B. du Tiers-monde s'accroît à un taux plus de deux fois supérieur à celui de la période 1900-1950, passant d'une moyenne d'environ 2.0 % à un rythme annuel proche de 5 % (Tableau I.1)^{2/}.

Tableau I.1 : L'accélération de la croissance du Tiers-monde dans l'après-guerre

(Produit Intérieur Brut)

(taux annuel moyens à prix constants)

	ENSEMBLE (*)		AMERIQUE LATINE		ASIE (*)	
	Global	Par-Tête	Global	Par-Tête	Global	Par-Tête
1900 - 1919	2.1	1.2	2.1	0.3	2.2	1.5.
1913 - 1929	1.9	0.9	2.8	1.0	1.3	0.8
1929-1952/54	2.2	0.6	3.5	1.4	1.1	-0.3
1950 - 1960	4.8	2.4	5.4	2.5	4.1	2.0
1960 - 1970	5.1	2.4	5.5	2.5	4.8	2.1

Source : BAIROCH (1975)

(*) A l'exclusion des pays à régime communiste.

1/ Argentine, Mexique, Jamaïque, Ghana, Philippines, Egypte et Inde.

2/ Tel est aussi le résultat des estimations faites par divers organismes internationaux comme les Nations-Unies, la C.N.U.C.E.D., la Banque Mondiale et l'A.I.D. (BAIROCH, 1979).

Les estimations plus récentes de l'Institut d'Economie Mondiale de Moscou (SHEINIS, 1981), rapportées par PEAUCELLE (1983), confirment cette appréciation. Elles nous livrent par ailleurs une comparaison avec les pays capitalistes développés montrant que l'accélération de la croissance a même été plus forte dans les économies du Tiers-monde : 4.8 et 5.3 % pour les périodes 1951-60 et 1961-70 respectivement contre 3.8 et 5.0 % dans les pays développés (Tableau I.2). Il est à remarquer que l'écart de croissance au profit du Sud est particulièrement significatif dans le cas du secteur industriel dont le taux annuel dépasse 7 % dans les P.E.D. au cours de la période 1951-70.

Tableau I.2 : Une comparaison Nord-Sud

	TAUX ANNUELS MOYENS						Indice de production en 1979 (1950=1)
	1951-1960	1961-1970	1971-1979	1975-1979	1951-1979	1980	
<u>Pays développés</u>							
PIB	3,8	5,0	3,3	2,8	4,1	1,0	3,2
PIB/Habitant	2,7	3,9	2,6	2,1	3,1	0,3	2,4
Industrie	4,1	6,0	3,6	2,7	4,6	0,0	3,7
Agriculture	1,9	2,4	1,6	1,3	2,0	1,7	1,8
<u>Pays en développement</u>							
PIB	4,8	5,3	5,8	5,2	5,3	5,0	4,5
PIB/Habitant	2,7	2,7	3,4	2,8	2,9	2,6	2,3
Industrie	6,9	7,6	5,8	5,1	6,8	5,1	6,7
Agriculture	3,4	2,7	2,8	2,6	2,8	2,3	2,2

Source : SHEINIS (1983).

Enfin, en confrontant les estimations de MORAWETZ pour la période 1950-75 avec celles de MADDISON (1970) portant sur la période 1913-1950, la même évidence s'impose. La thèse d'une stagnation plus ou moins chronique du Tiers-monde ne dispose d'aucun fondement empirique solide.

L'accélération de la croissance dans l'après-guerre, a donc été un phénomène qui s'est généralisé à l'ensemble de l'économie mondiale. Les performances réalisées par le Tiers-monde ont été, tout au moins sur le plan de la croissance globale et industrielle, assez remarquables. Notons qu'elles se situent très au-dessus des prévisions établies par ROSENSTEIN-RODAN (1961), puis ensuite par CHENERY et STROUT (1966), ainsi qu'ont pu le montrer les recherches entreprises par MORAWETZ.

Une forte poussée de la salarisation industrielle et plus généralement urbaine constitue la base de cette accélération de la croissance dans la plupart des économies du Sud. Entre 1950 et 1970, la population agricole du Tiers-monde diminue de 73 à 66 % du total de la population active⁽¹⁾. D'une façon concomitante, le degré d'urbanisation passe de moins de 13 % aux environs de 20 % (BAIROCH, 1975). Malgré ses insuffisances, l'industrie joue un rôle clé comme pôle d'attraction de la force de travail libérée de la campagne. Ainsi, le nombre de travailleurs industriels double, passant de 41 millions en 1950 à 85 millions en 1970. Pour sa part, la force de travail employée dans le secteur services connaît aussi un doublement de ses effectifs : de 70 à 140 millions de travailleurs.

Des progrès, parfois considérables, dans la satisfaction de quelques besoins de base accompagnent également ce processus (UNRISD, 1970). Sur le plan alimentaire, des gains significatifs dans la consommation de calories ont pu être constatés en Amérique Latine, en Afrique du Nord et au Moyen-Orient. De même, des progrès particulièrement rapides ont été obtenus dans l'allongement de l'espérance de vie, grâce surtout au recul important du taux de mortalité infantile. Mais, c'est vraisemblablement sur le plan de l'enseignement que se situent les réussites les plus importantes. Entre 1950 et 1970, le nombre d'élèves des écoles primaires a triplé (environ

1/ En 1900, la part de la population agricole était de 77.9 % ce qui montre l'extrême lenteur, pendant toute la première moitié du siècle, du processus de transformation de la structure de la population active.

200 millions) ; en même temps, celui des élèves des cycles secondaires et supérieurs a sextuplé atteignant en 1970 à 42 et 6 millions respectivement. Parallèlement, la proportion des adultes alphabétisés qui était d'environ 1/3 en 1950 était montée à plus de la moitié au début des années 1970.

Ces résultats encourageants sembleraient conforter les positions des tenants de l'approche rostowienne du développement. Ce n'est pas par hasard si l'idée d'une marche universelle et pré-établie vers le progrès des pays arriérés a pu trouver des adeptes inattendus. Tel est par exemple le cas de certains auteurs d'inspiration marxiste dont les écrits de B. WARREN (1980) livrent l'analyse la plus achevée.

En face de l'optimisme sans faille dont fait preuve WARREN dans Imperialisme, pioner of capitalisme^{1/}, les positions de la Banque Mondiale apparaissent bien circonspectes. Les analyses de cet auteur assument l'hypothèse d'une corrélation forte entre croissance et bien-être que nombre d'auteurs ont en vain cherché à établir^{2/}. Bien au contraire, un certain consensus semble exister sur le fait qu'une croissance accélérée peut coexister avec la reproduction des inégalités et le maintien de larges poches de pauvreté absolue.

Il ressort en effet des analyses menées dans le cadre de la Banque Mondiale que les inégalités entre pays tendent plutôt à se creuser. Ainsi, si le classement des pays suivant leur P.N.B. par tête présente une grande stabilité dans le temps, les écarts relatifs entre eux ne cessent d'augmenter (MORAWETZ, 1977).

En ce qui concerne la répartition interne des fruits de la croissance, l'information empirique disponible conduit à mettre radicalement en question l'universalité de la courbe de KUZNETS (1955), suivant laquelle

^{1/} Pour une critique systématique des thèses de WARREN on pourra se rapporter à LIPIETZ (1982 B).

^{2/} L'étude de MORAWETZ est particulièrement éclairante sur ce point. S'il existe un degré important de corrélation entre la croissance du P.N.B. par tête et certains indicateurs concernant la situation nutritionnelle, la mortalité infantile et le logement, les corrélations sont en revanche faibles pour ce qui est des indicateurs sur l'espérance de vie, la santé et le logement.

après une période de décollage caractérisée par de fortes inégalités, la répartition des revenus tend par la suite à devenir plus égalitaire. En fait, il n'y a pas de corrélation directe entre le taux de croissance et la norme de répartition des revenus (LECAILLON et GERMIDIS, 1977). Dès lors, l'hypothèse d'une croissance forte dans un contexte de redistribution régressive des revenus est parfaitement recevable. Les expériences de différents pays tels que le Brésil, le Mexique, la Malaisie et les Philippines, confortent ce point de vue^{1/}.

Mais encore plus significatif que la structure de répartition des revenus, qui mesure des grandeurs somme toute relatives, est le maintien de vastes secteurs dans des conditions qu'il est convenu d'appeler de pauvreté absolue ^{2/}.

Si les conclusions alarmantes de l'étude d'ADELMAN et MORRIS (1973) mettant en avant une tendance à l'aggravation de la pauvreté absolue ont été infirmées par les recherches d'APLUWALIA (1976), il n'en reste pas moins que les améliorations constatées restent très en deçà des nécessités d'une erradication massive de la pauvreté. En effet, encore en 1972, presque 40 % des populations du Tiers-monde vivaient au-dessous du seuil d'indigence (RICHARDS, 1977).

En Amérique Latine, qui est la zone de plus grand développement relatif du Tiers-monde, l'ampleur de la pauvreté reste frappante. Au début des années 1970, 40 % des foyers étaient considérés comme pauvres (26 % dans les aires urbaines et 60 % dans les campagnes), soit plus de 100 millions d'habitants de la région. Parmi eux, la moitié se trouvait au-dessous du seuil de pauvreté absolue (ALTIMIR, 1981).

La nature des rapports entre croissance et bien-être continue à être au centre des débats sur le développement. Au stade actuel de la

^{1/} D'autres pays en croissance rapide comme la Corée du Sud, Taïwan, Singapour et même l'Iran, ont réussi en revanche à améliorer leur norme de répartition.

^{2/} Ceci en dépit du caractère éminemment normatif de cette notion et l'absence d'une mesure universellement acceptable. Ce point renvoie en fait aux analyses de MARX qui soulignait le caractère essentiellement historique et mouvant des besoins.

recherche, l'hypothèse d'après laquelle la croissance forte engendre "dialectiquement" l'appauvrissement, si suggestive soit-elle, ne paraît pas avoir de fondements solides. Moins qu'un produit direct de la modernité, les formes de pauvreté absolue semblent relever plutôt du lourd héritage historique du développement précapitaliste. Mais, il n'en découle pas pour autant que la croissance per se soit à même de diffuser massivement le bien-être.

Aussi importante que la vitesse de la croissance est son contenu qualitatif. Le caractère irréductible des différentes formes de chômage déguisé -source fondamentale de pauvreté- vis-à-vis de la croissance^{1/} montre si besoin était, l'importance d'une approche qualitative en la matière.

II - LES ANNÉES 1970 : DES DIVERGENCES SENSIBLES ENTRE LE NORD ET LE SUD

A la différence de la Grande Dépression des années 1930^{2/}, le déclenchement de la crise à la fin des années 1960 n'a pas mis en oeuvre des mécanismes de propagation automatique vers les P.E.D. de la récession dans les pays développés. Plus encore, son impact largement différencié dans les économies du Nord et du Sud, tout au long des années 1970, souligne son originalité par rapport aux formes de diffusion internationale des crises observées dans le passé.

Au lieu de s'effondrer en s'alignant sur les nouvelles tendances qui s'imposent dans les pays développés, la croissance du Tiers-monde connaît plutôt une accélération au cours de la période 1968-1980. On pourrait, certes, interpréter le revirement qui s'opère à partir de 1981, comme une confirmation de la thèse suivant laquelle les économies centrales repoussent,

^{1/} L'expérience latino-américaine est à cet égard illustrative. La proportion et plus encore la remarquable stabilité que présente la part du secteur informel urbain dans le total de la population active non-agricole -30.5 % en 1960 et 25.4 % en 1970 (TOKMAN, 1982)- mettent en évidence les difficultés pour faire pénétrer la modernité dans le noyau dur de la pauvreté.

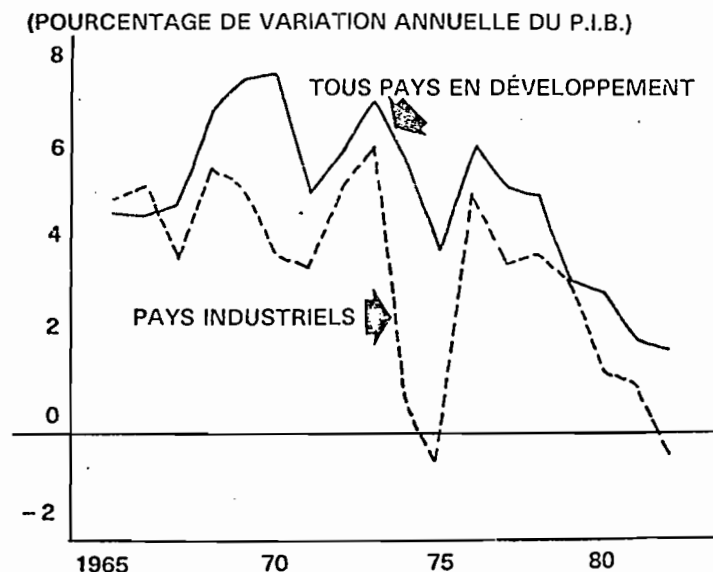
^{2/} La comparaison entre la crise actuelle et celle des années 1930 est surtout valable pour les pays de l'Amérique latine dont l'indépendance nationale remonte à la première moitié du XIX^{ème} siècle. Le caractère beaucoup plus tardif de la décolonisation en Afrique et en Asie ôte beaucoup de sa pertinence à la comparaison entre les deux crises.

forcément, leurs crises vers la périphérie du système. Il s'agit là d'une voie d'approche qui a le mérite de la simplicité mais qui nous semble peu féconde.

Comme nous essaierons de le montrer, l'hypothèse d'une "normalisation tardive" est difficilement tenable. De multiples divergences caractérisent les évolutions, dans la crise, des économies du Nord et du Sud ; elles sont d'une ampleur suffisamment significative pour écartier d'emblée l'idée d'un simple retard dans la transmission internationale du cycle.

Une analyse en termes de cycles, montre bien l'existence d'un seul cycle international dont les fluctuations sont communes aux pays développés et aux économies en développement. Il n'y a donc pas un retard dans la transmission internationale du cycle. Au contraire, on constate l'existence d'un écart considérable entre les P.D. et les P.E.D. à l'intérieur d'un cycle commun à l'ensemble des économies de marché (graphique I.1).

Graphique I.1 : Des écarts Nord-Sud considérables à l'intérieur d'un même cycle international



Source : Banque Mondiale (1983).

Qui plus est, l'analyse de la crise qui sert de base à cette étude, conduit à mettre en cause l'intérêt même des interprétations s'inspirant des théories du cycle. D'après celles-ci, hausses et baisses, crises et reprises se succèdent comme la nuit et le jour. Or, les

différentes évolutions de l'activité économique ont lieu dans des réalités faisant l'objet de déterminations sociale et historiques qui sont spécifiques à chaque période ; pas plus que leur émergence, la propagation des crises et des reprises ne saurait être réduite à un processus purement mécanique.

1. - STAGFLATION AU NORD MAIS POURSUITE INFLATIONNISTE DE LA CROISSANCE AU SUD

Alors que la plupart des pays capitalistes développés connaissent à partir de 1967 une rupture de la croissance qui ira en s'approfondissant après le premier choc pétrolier, dans le Tiers-monde, celle-ci expérimente même une certaine accélération par rapport aux tendances précédentes (Tableau I.3). Inscrits dans un trend sensiblement proche au cours de la période 1960-1968, l'émergence de la crise entraîne une nette divergence dans les rythmes de la croissance entre le Nord et le Sud. Pour l'ensemble de la période 1968-79, l'expansion du P.N.B. dans les pays en développement atteint un taux presque deux fois supérieur (6,2 % annuel) à celui des économies capitalistes développées (3,5 %).

En termes absolus, le P.N.B. du Tiers-monde passe de 387,4 milliards de dollars en 1970 à 1 710 milliards en 1979, soit une multiplication par 4,4 fois (tableau I.4). Pour sa part, celui des pays développés n'augmente que 3,2 fois. Les années 1970 se caractérisent donc par un revirement de la tendance au creusement de l'écart séparant le Nord et le Sud. De 5,5 en 1970, le ratio entre leurs P.N.B. respectifs tombe à 4,0 vers la fin de la décennie. Si une évolution dans le même sens est à constater en ce qui concerne le P.N.B. par tête, notons que, en moyenne, le produit par habitant dans les pays centraux était encore en 1979 plus de onze fois supérieur.

Tableau I.3 : L'impact inégal de la crise sur les rythmes de la croissance des économies développées et en développement

PNB TOTAL ET SECTORIEL	(taux moyens annuels géométriques en %)			
	1960-68	1968-73	1973-79	1968-79
I - TOTAL				
Economies de marché	5.2	5.0	3.4	3.9
* pays développés	5.2	4.6	2.9	3.5
* pays en développement	5.3	6.9	5.4	6.2
II - AGRICULTURE				
Economies de marché	1.9	2.3	1.9	2.1
* pays développés	1.6	1.8	0.9	1.4
* pays en développement	2.2	2.9	2.9	2.9
III - INDUSTRIE (1)				
Economies de marché	6.4	5.4	3.7	4.2
* pays développés	6.0	4.9	3.4	3.7
* pays en développement	8.5	8.3	4.9	6.4
IV - CONSTRUCTION				
Economies de marché	5.6	3.4	1.5	2.0
* pays développés	5.6	2.9	0.0	0.9
* pays en développement	5.6	7.4	10.0	9.1

Source : d'après O.N.U., Yearbook of National Accounts Statistics (1980) Vol. II, tableau 6a, pages 251, 252, 253 et 254.

(1) En plus du secteur manufacturier, l'industrie comprend ici l'énergie et la production extractive.

Tableau I.4 : Evolution de la taille absolue et des écarts relatifs entre les deux zones

	PNB (milliard de dollars)						PNB PAR TETE (dollars)					
	1960	1970	1975	1977	1978	1979	1960	1970	1975	1977	1978	1979
Economies de marché (1)	1124.8	2501.2	5030.2	6211.8	7398.4	8563.1	570	1040	1880	2240	2610	2960
* pays développés (2)	941.9	2113.8	4100.8	4993.3	5993.6	6853.1	1.490	3.000	5550	6670	7950	9020
* pays en développement (3)	182.9	387.4	929.4	1218.5	1404.8	1710.0	140	230	480	600	680	800
(2) / (3)	5.15	5.46	4.41	4.01	4.27	4.0	10.6	13.04	11.56	11.11	11.69	11.27
(3) / (1)	0.163	0.155	0.185	0.196	0.19	0.20	0.25	0.22	0.26	0.26	0.27	0.27

SOURCE : d'après ONU, Yearbook of National Accounts statistics (1980) Vol II, tableau 1 a,

Un raffinement des indicateurs permettant une plus grande homogénéisation des données, confirme avec éclat les résultats obtenus à partir de la comparaison des séries du P.N.B. En effet, l'indicateur de croissance en valeur internationale (CEPII, 1983), ne fait ressortir aucune tendance au ralentissement de l'activité dans les différentes catégories de P.E.D. (tableau I.5). Sans compter les pays de l'O.P.E.P. dont le taux de croissance connaît une hausse vertigineuse, les autres pays en développement rapide connaissent eux aussi une certaine accélération. Le reste des P.E.D. accuse pour sa part une tendance au maintien du rythme de la croissance antérieure (1960-70) et seulement un léger recul si l'on se réfère à la croissance en volume (à parité de pouvoir d'achat). En revanche, dans les pays capitalistes développés, de même que dans les économies planifiées, la période 1970-80 se caractérise par un effondrement général de la croissance mesurée en valeur internationale. La seule exception étant l'Europe dont l'indicateur de croissance en volume montre cependant un net recul.

Tableau 1.5 : Deux indicateurs de croissance : une plus grande netteté des contrastes

Taux de croissance annuels moyens (%)	CROISSANCE EN VOLUME PPA (1)		CROISSANCE EN VALEUR INTERNATIONALE (2)	
	1960 - 1970	1970 - 1980	1960 - 1970	1970 - 1980
Etats-Unis	3.9	3.0	4.0	0.2
Europe Occidentale	4.9	3.0	5.9	5.4
Japon	10.6	4.9	13.4	7.1
O.P.E.P.	7.4	6.3	4.4	13.8
Pays en développement rapide	6.9	7.8	7.0	7.4
Autres PVD	4.7	4.2	3.6	3.7
URSS et Europe Centrale	6.2	5.0	6.2	2.2
Chine	6.3	5.7	6.3	2.9

Source : CHELEM, (CEPII, 1983)

- (1) Cet indicateur a été calculé de la façon suivante : le Produit Intérieur Brut de chaque pays ou groupe de pays est d'abord mesuré en volume aux prix d'une année de base (ici 1975). Il a été ensuite converti dans une unité monétaire de référence (ici le dollar) suivant la Parité du Pouvoir d'Achat calculée pour cette même année de base en fonction d'un rythme uniforme de prix internationaux.
- (2) La croissance en valeur internationale s'obtient en déflatant le PIB mesuré en valeur aux prix courants par un indice mondial de prix.

On pourrait à juste titre s'interroger sur la pertinence d'un raisonnement fondé sur l'évolution de sous-ensembles de pays encore trop agrégés pour faire apparaître la grande diversité des cas nationaux. Si l'analyse des évolutions nationales met en évidence des disparités significatives suivant les différents pays (voir Chapitre IV), l'essentiel de la tendance qui se dégage au niveau global, ne se trouve pas pour autant infirmé. Sur un total de 75 pays pour lesquels on dispose d'une information comparable (Banque Mondiale, 1982), 38 pays enregistrent en 1970-80 une augmentation de leur taux de croissance par rapport à 1960-70. Il est à remarquer que parmi eux se trouve la plupart des pays les plus peuplés du Tiers-monde^{1/}. Par ailleurs, au sein du groupe de 37 pays qui connaissent un ralentissement de leur taux de croissance, dans 16 pays, la baisse a été cependant inférieure à la moyenne des pays développés, toujours pour les mêmes périodes de référence.

Les divergences entre P.D. et P.E.D. au niveau de la croissance, expriment des discordances majeures entre leurs modalités d'ajustement des principales variables macro-économiques. Dans les économies développées, la crise entraîne un ralentissement sensible de la croissance et simultanément une accélération générale du mouvement des prix. C'est bien à la configuration d'un cadre nettement stagflationniste à laquelle on assiste. Si une poussée inflationniste encore plus forte^{2/} se vérifie dans la quasi-totalité des P.E.D.^{3/}, elle ne relève pas cependant de la même dynamique. Il s'agit dans ce cas d'une poursuite inflationniste de la croissance.

Tandis que dans les pays développés la crise se traduit principalement par une forte chute de l'investissement, dans les économies en développement, la tendance dominante s'oriente vers l'intensification de

1/ Seulement trois pays parmi les plus peuplés connaissent un ralentissement de leur croissance en 1970-1980, comparativement à 1960-1970 : le Pakistan (de 6,7 à 4,7 %), le Mexique (de 7,2 à 5,2 %) et la Thaïlande (de 8,4 à 7,2 %). On le voit, le rythme de la croissance, reste tout de même dans ces trois cas à un niveau élevé.

2/ L'inflation à deux chiffres qui dans les années 1960 constituait une particularité latino-américaine se généralise à l'ensemble des P.E.D. au cours des années 1970. On remarque également que d'une moyenne de 4,3 % par an en 1960-70, le taux d'inflation dans les pays développés passe à 9,7 % dans la période 1978-80. Dans les P.E.D. à faibles revenus il passe de 3,2 à 11,2 % ; de 2,7 à 13,2 % dans les P.E.D. à revenus intermédiaires et de 1,7 à 18,4 % dans les P.E.D. à hauts revenus (BANQUE MONDIALE, 1982).

3/ Seulement trois pays font exception : Afghanistan, Zambie et Brésil.

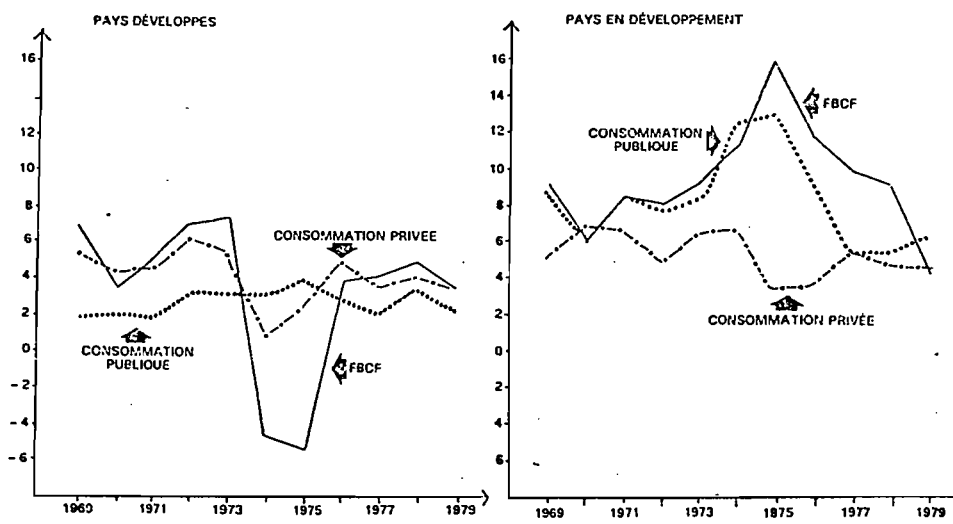
l'effort d'investissement, aussi bien dans les pays à faibles revenus que dans les pays à revenus plus élevés.

Outre le fait que les ajustements entre les principales composantes de la demande s'opèrent dans les P.E.D. à des niveaux nettement plus élevés, on constate également l'évolution divergente de la consommation, en particulier du secteur public (graphique I.2). Alors que celle-ci présente une grande régularité dans les pays centraux, ce qui lui permet d'exercer un effet stabilisateur sur la conjoncture, dans les P.E.D. elle suit de près les fluctuations de l'investissement. Par contre, l'évolution de la consommation privée ne semble pas évoluer d'une façon fondamentalement différente.

Graphique I.2

DIVERGENCES NORD-SUD
DANS LE COMPORTEMENT
DE L'INVESTISSEMENT ET DE LA CONSOMMATION

(pourcentage annuel de variation)



Source : d'après O.N.U., Yearbook of national accounts statistics, 1980.

Avec toute la prudence qu'impose l'interprétation de données agrégées pour l'ensemble du Tiers-monde, il semblerait donc que la participation accrue de l'Etat constitue dans la plupart des cas un élément décisif dans l'explication de la poursuite inflationniste de la croissance. Moyennant, soit l'accroissement des recettes pétrolières, soit le recours massif à l'endettement international, les Etats ont pu ainsi devenir les principaux agents de l'expansion de l'investissement.

2. - L'INDUSTRIE AU COEUR DE LA CROISSANCE DU TIERS-MONDE

Les écarts de croissance entre le Nord et le Sud se retrouvent également dans les évolutions sectorielles. Très accentués dans la construction, assez significatifs dans l'industrie, beaucoup plus réduits dans l'agriculture, les trois secteurs producteurs de biens enregistrent des écarts en faveur des P.E.D. (tableau I.3).

Une première décomposition du secteur industriel en trois sous-secteurs (tableau I.6) met en évidence l'accélération, consécutive à la crise, de la croissance aussi bien des industries manufacturières que de certaines productions de base. Seules les industries extractives dont la demande est beaucoup plus dépendante de la conjoncture mondiale enregistrent une régression. Toujours est-il que leur rythme de croissance dans la période 1969-78 se situe à un niveau plus de deux fois supérieur, comparativement à celui des pays développés.

Tableau I.6 : La poussée de l'industrie dans le Tiers-monde
Production industrielle en volume
(Taux annuels moyens en %)

	PAYS DEVELOPPES						
	1960-69	1969-78	1978-81	1979	1980	1981	1982 ^{1/}
Industries extractives	2.5	1.8	4.3	6.5	4.1	3.0	0.5
Indust. manufacturières	6.4	3.2	2.2	5.0	0.9	0.5	3.8
Electricité, gaz, eau	7.8	5.3	3.1	4.5	2.1	1.3	0.9
TOTAL	6.2	3.4	2.4	5.0	0.3	0.6	3.2
	PAYS EN DEVELOPPEMENT						
	1960-69	1969-78	1978-81	1979	1980	1981	1982 ^{1/}
Industries extractives	8.2	4.3	2.6	5.0	7.6	5.4	5.6
Indust. manufacturières	6.2	7.1	3.8	4.0	4.4	0.1	2.6
Electricité, gaz, eau	11.4	10.2	8.1	9.2	7.3	6.5	6.0
TOTAL	7.1	6.6	1.2	4.7	0.6	1.8	3.9

Source : D'après O.N.U., Bulletin Mensuel de Statistiques, plusieurs numéros.
(1) avril - juin 1982 par rapport à avril - juin 1981.

La crise industrielle dans laquelle s'enfoncent progressivement les P.D. à partir de 1967 est donc loin de se répercuter d'une façon directe sur les économies en développement. Si l'on s'en tient par exemple, à l'évolution du secteur manufacturier, on voit que la croissance industrielle du Sud se poursuit à un rythme élevé tout au long de la période 1967-81, suivant une tendance qui n'est cependant pas uniforme.

Deux phases doivent être distinguées dans la progression de l'industrie manufacturière du Tiers-monde : l'une qui va de 1967 à 1975 et qui se caractérise par une accélération par rapport à la période 1960-1967, l'autre qui va de 1975 à 1981 et qui est marquée par un ralentissement (tableau I.7), au total très relatif, car la croissance industrielle du Sud reste encore forte, progressant à un rythme proche (5,7 %) de la période d'avant la crise (6,3 %). Elle contraste avec la croissance industrielle extrêmement lente des P.D. qui, en moyenne pour la période 1971-1981, ne dépasse pas 2 % par an.

En ce qui concerne l'évolution des principales branches industrielles, on constate, sans exception, des écarts de croissance entre les pays centraux et les P.E.D. largement favorables à ces derniers (tableau I.8). Il est à remarquer qu'en même temps s'opère un phénomène de substitution des branches dynamiques de l'industrialisation du Tiers-monde. Si les branches plus traditionnelles (textiels, habillement, cuivre, bois, papier, produits alimentaires, etc...) conservent un poids fondamental, ce sont d'autres branches qui assurent une croissance élevée. Tel que l'on peut le voir dans le tableau I.8, ce sont les matériaux de construction, la sidérurgie, les produits électromécaniques et la chimie, les branches dont la croissance présente les rythmes d'expansion les plus élevés et à la fois les plus soutenus.

L'industrialisation des économies du Sud constitue un mouvement profond qui se traduit dans de nombreux cas par des changements irréversibles dans la physionomie de leurs appareils productifs. Contrairement aux pays capitalistes développés, dans lesquels la crise entraîne un processus de désindustrialisation relative^{1/}, on observe dans le Tiers-monde une tendance

^{1/} Entre 1960 et 1980, la part du secteur manufacturier dans les pays développés régresse de 30 à 27 % du total du P.N.B., alors que celle des services monte de 54 à 62 %.

Tableau I.7 : Une comparaison des phases de ralentissement (°)
dans les industries manufacturières

TAUX ANNUELS	1960	1967	1971	1975	1978	1981
Ouest (a)	6,6	5,0	2,0			
Sud (b)	6,3	7,3		5,7		
Est (c)	8,9			6,6	4,7	

(°) Tendence moyenne entre la "ligne des pics" et la "ligne des creux" dans chaque phase.

(a) Pays développés à économie de marché (Amérique du Nord, Europe Occidentale, Japon, Australie, Nouvelle Zélande, Afrique du Sud, Israël)

(b) Pays en voie de développement à économie de marché.

(c) Pays européens à économie centralement planifiée (Bulgarie, Hongrie, Pologne, R.D.A., Roumanie, Tchécoslovaquie, U.R.S.S.) à l'exclusion de la Chine et des autres pays communistes.

Sources : Calcul CEPII à partir de données de l'ONU, Bulletin Mensuel de Statistiques et Annuaire de Statistiques Industrielles.

Tableau I.8 : Croissance en volume de la production dans les principales branches manufacturières.

(Taux annuels moyens en %)

	1969-1973			1973-1977		
	Pays développés	Pays en développ.	Ensemble	Pays développés	Pays en développ.	Ensemble
Matériaux de construct.	5,1	8,2	5,3	0,2	7,7	0,7
Sidérurgie, métallurgie	4,0	5,3	4,1	-2,2	6,5	-1,7
Textile, habillement, cuirs	3,0	6,0	3,5	—	3,0	0,6
Bois, papiers	4,2	9,2	4,5	0,2	1,2	0,3
Produits électromécaniques	4,7	13,1	5,0	1,2	5,6	1,4
Chimie, dérivés du pétrole	7,7	11,5	8,0	3,0	4,9	3,1
Produits alimentaires	4,2	6,2	4,5	2,2	4,6	2,5

Source : ONU (1980).

assez nette à l'augmentation du poids de l'industrie au détriment de l'agriculture ; la part des services restant relativement stable.

Mais c'est surtout dans l'évolution de l'emploi manufacturier que les divergences Nord-Sud sont les plus frappantes. Alors que dans les P.D. celui-ci régresse à un taux moyen de 0,3 % au cours de la période 1970-1980, dans les P.E.D. il augmente à un taux annuel de 5,6 %, en nette progression par rapport à la période 1960-1970. Comme on peut l'apprécier dans le tableau I.9, ces résultats sont représentatifs des évolutions propres à un large ensemble de branches industrielles.

Tableau I.9 : L'évolution de l'emploi industriel :
des contrastes frappants

(Taux annuels moyens en %)

	1960-1970		1970-1980	
	PD	PED	PD	PED
TOTAL	1.4	3.4	-0.2	5.4
- industries extractives	-3.9	0.3	-0.3	1.5
- secteur manufacturier	1.7	3.6	-0.3	5.6
- aliments, boissons, tabac	0.9	2.7	0.0	6.4
- textile	-0.7	1.6	-2.8	3.8
- habillement, cuir et chaussures	1.6	4.8	-0.9	7.7
- bois, meubles	1.1	4.6	-0.2	4.9
- papier, imprimerie	1.8	3.5	-0.1	3.9
- produits chimiques, dérivés du pétrole, caoutchouc	2.4	4.4	0.4	8.3
- minéraux non	0.9	4.0	-0.7	5.4
- métallurgie de	0.7	5.2	-1.3	8.6
- ouvrage en métaux	2.7	5.6	0.4	6.1

Source : CNUCED (1983).

Dans la crise, l'industrialisation du Tiers-monde constitue l'élément le plus dynamique du processus d'extension internationale du travail industriel. A la différence des pays capitalistes développés, l'industrie continue à jouer dans les P.E.D. un rôle majeur sur le plan de la salarisation. Tandis que dans les pays centraux, la part de la force de travail occupée par l'industrie, se maintient stable ou tend à régresser, dans les pays du Tiers-monde on constate une augmentation substantielle du poids relatif de l'industrie dans la structure de la population active. Une comparaison, entre les années 1960 et 1980, met en évidence une augmentation de 10 à 15 % de la part des effectifs industriels dans les P.E.D. à revenus intermédiaires et de 13 à 19 % dans ceux à plus hauts revenus (Banque Mondiale, 1982).

Une comparaison plus fine entre pays développés et pays en développement confirme largement la constatation précédente. En effet, les effectifs occupés dans le secteur manufacturier des P.D., connaissent soit une très lente expansion (Etats-Unis, Canada), soit une franche régression (Japon, France, Belgique) (tableau I.10): Cette situation tranche avec les évolutions en oeuvre dans un ensemble assez hétéroclite de P.E.D. pour lesquels on dispose d'une information relativement homogène. Si les rythmes varient suivant les cas, dans des proportions significatives, tous sans exception, présentent des taux positifs d'expansion de l'emploi manufacturier et bien supérieurs à ceux des pays développés.

Le secteur manufacturier et plus généralement l'industrie jouent un rôle de premier rôle dans la salarisation des économies du Sud. Son dynamisme reste toutefois très insuffisant compte tenu des nécessités qu'impose l'existence d'une énorme masse de force de travail sous-employée.

Dès lors, il n'est pas étonnant de constater l'importance encore plus décisive du secteur services dans la création d'emplois dans les P.E.D. A la différence des pays développés, dans lesquels la tertiarisation de la force de travail est corrélative à une augmentation de la contribution des services au P.N.B., dans le Tiers-monde, la part des services dans le produit tend à rester stable. Ceci montre le caractère souvent archaïque du secteur tertiaire dans les économies du Sud, puisque lui privilégié du chômage déguisé. Dans les pays développés, la tertiarisation constitue un processus

TABLEAU I. 10

QUELQUES COMPARAISONS INTERNATIONALES CONCERNANT L'ÉVOLUTION DE L'EMPLOI DANS LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES

(Taux de croissance annuels en %)

P A Y S	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1973-81(1)
Etats-Unis	5.2	-0.4	-8.7	3.7	3.6	4.2	2.6	-3.6	-0.6	0.7
Canada	5.9	2.8	-4.8	2.6	-1.6	3.6	5.8	1.7	0.4	1.8
Japon	-	-0.2	-5.2	-0.4	-0.6	-1.5	-0.2	2.5	1.5	-0.5
France	2.3	1.1//	—	-1.0	-0.4	-1.5	-1.7	-1.3	-3.6	-1.6 (2)
Belgique	1.3	1.1	-6.1	-4.1	-3.9	-4.1	-2.7	-0.9	-5.4	-2.8
Nigeria	-0.4	5.1	39.3	11.1	19.6	-5.8	n.d.	n.d.	n.d.	11.5
Zimba	6.7	8.5	3.1	-1.5	-5.5	-4.0	3.9	10.2	8.7	3.3
Equateur	5.3	5.4	6.0	7.5	-2.9	7.3	4.8	0.8	n.d.	4.3
Mexique	4.4	11.4	2.6	13.4	-0.8	4.9	7.6	7.4	5.2	6.2
Colombie	5.2	4.2	1.3	2.3	1.4	1.6	2.3	-0.9	n.d.	2.2
Nicaragua	-4.5	14.4	4.2	6.0	8.3	-4.4	-14.9	12.6	n.d.	3.0
Singapour	16.5	3.8	-7.1	8.2	5.7	11.2	9.7	n.d.	n.d.	7.0
Thaïlande	-3.1	41.0	-20.0	-15.5	16.1	11.1	16.7	n.d.	n.d.	7.6
Hong-Kong	0.7	3.0	13.1	14.0	-2.4	8.2	6.6	4.2	n.d.	5.9
Inde	4.2	1.2	0.0	2.8	2.3	5.3	3.0	0.4	2.8	2.4

(1) - Ou période pour laquelle on dispose d'une information complète.

(2) - 1976-1981.

. Source : International Labour Office, "Yearbook of Labour Statistics" (1982), Tableau 3A, p. 216, 217, 218, 219, 220.

menant à ce que certains auteurs (Touraine parmi d'autres) appellent la société post-industrielle. D'une façon plus banale, dans les P.E.D., la tertiarisation croissante traduit généralement l'incapacité des appareils productifs à mettre en valeur l'ensemble de la force de travail disponible.

Remarquons enfin que des rapports étroits existent entre la tertiarisation galopante de la force de travail que connaissent un bon nombre de P.E.D. et les processus d'urbanisation sauvage qui s'y déroulent. L'encombrement des villes au-delà de toute possibilité réelle d'absorption productive des contingents de force de travail qui continuent à désertir les campagnes, constitue, on le sait, un des problèmes majeurs auxquels sont confrontés la plupart des P.E.D. En dépit des efforts visant à fixer les populations rurales, le rythme de l'urbanisation reste extrêmement fort tout au long des années 1970^{1/}. Dans ce domaine, les prises de position les plus alarmantes ne semblent pas dénuées de fondement.

3. - LA PRIMAUTE DES MARCHES DOMESTIQUES

Parmi les images fausses sur le Tiers-monde, celle qui consiste à le présenter comme une puissance agressive tirant sans complaisance parti des difficultés des économies du Nord, a été une des plus récurrentes. Il s'agit là d'une extrapolation abusive des évolutions propres à des branches bien précises telles que l'énergie, la construction navale, l'industrie textile ou certains segments de l'électronique et dont les retombées ne concernent qu'un groupe réduit de pays.

Pour l'ensemble des P.E.D. non-exportateurs de pétrole, le commerce international a été loin de constituer la source majeure d'entraînement de la croissance. Au plan mondial cependant, l'expansion des exportations montre un dynamisme beaucoup plus accentué comparativement à la

^{1/} Dans les P.E.D. à plus faibles revenus, l'urbanisation connaît même une accélération par rapport à la décennie précédente. En revanche, on note un léger recul dans les P.E.D. à revenus intermédiaires dont le taux de croissance de la population urbaine reste toutefois, en moyenne, 2,5 fois supérieur à celui correspondant aux pays développés.

croissance de la production (graphique I.3 a). Cette évolution, calquée sur celle de la production et des échanges de produits manufacturés (graphique I.3 b), est essentiellement le fait des pays développés (graphique I.3 c).

Dans les cas des P.E.D. (non exportateurs de pétrole) on constate une situation inverse ; la croissance de la production étant bien plus rapide que l'expansion des exportations. Globalement donc, les marchés domestiques l'emportent sur le marché international dans la réalisation des productions du Tiers-monde.

D'après le tableau I.11, pour l'ensemble du Sud (y compris les pays de l'O.P.E.P.), le rapport entre les taux de croissance des exportations et du P.N.B. est inférieur à 1 sur la période 1968-1979. Cette situation contraste à nouveau avec celle des pays développés, pour lesquels la croissance des exportations est environ deux fois plus rapide que la croissance de la production.

La ventilation par régions du commerce international permet de mieux cerner cette évolution. Mis à part les pays exportateurs de pétrole, on n'assiste pas à une augmentation même légère de la part des P.E.D. dans les échanges mondiaux (GATT, 1980). En fait, leur part aussi bien dans les exportations que dans les importations mondiales reste, entre 1968 et 1979, remarquablement stable autour de 12 % pour les premières et de 16 % pour les secondes^{1/}.

La stabilisation de la part des P.E.D. non pétroliers dans les échanges mondiaux, constitue en tout cas un frein à la tendance en oeuvre dans la période du boom de l'après-guerre, marquée par la diminution persistante de l'importance relative des économies du Tiers-monde dans le commerce international^{2/}.

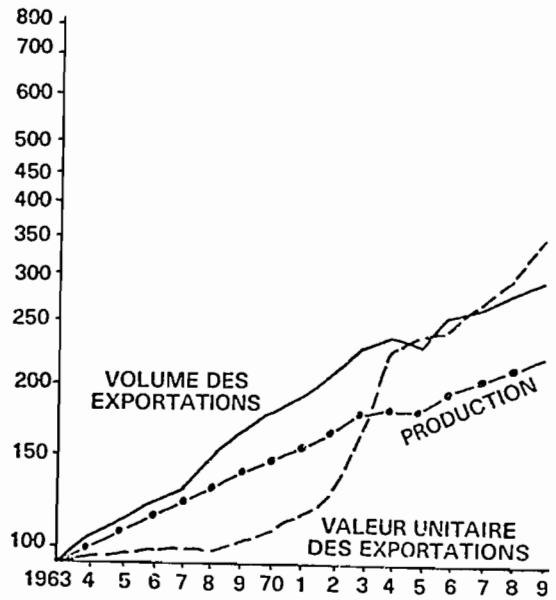
^{1/} En revanche, la part des pays exportateurs de pétrole dans les exportations passe de 6 % en 1968 à plus de 13 % vers la fin des années 1970. De son côté, la part correspondante à leurs importations passe de 3 % aux environs de 6 % du total mondial.

^{2/} Cf. Chapitre V.

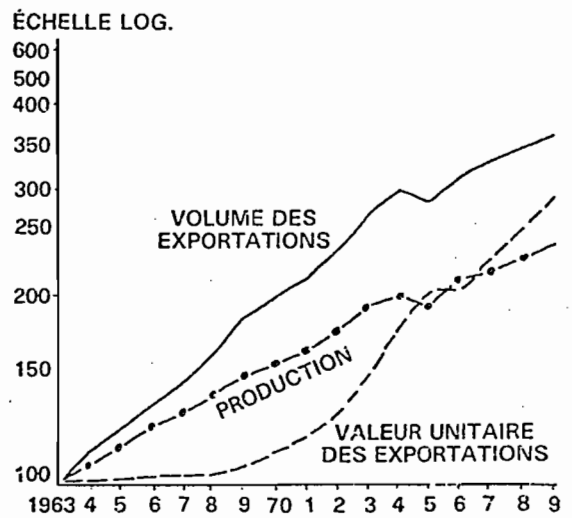
Graphique III

(Indice 100 = 1963)

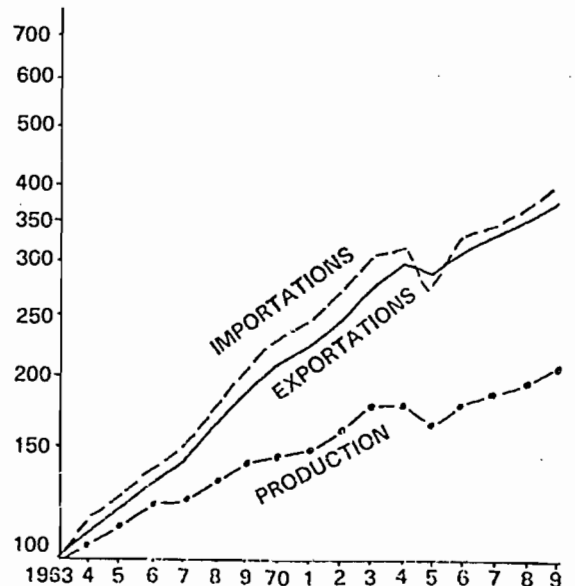
A) PRODUCTION
ET EXPORTATIONS
MONDIALES



B) PRODUCTION
ET EXPORTATIONS
MONDIALES
DES PRODUITS
MANUFACTURÉS



C) PRODUCTION
ET EXPORTATIONS
TOTALES
DES PAYS DÉVELOPPÉS



La percée dans certains créneaux du marché international réalisée par quelques P.E.D., aussi importante soit-elle pour les pays concernés, est donc limitée par rapport aux évolutions dominantes dans le Tiers-monde pris dans son ensemble. En fait, seulement un petit nombre de pays du Sud réussissent à développer leurs exportations industrielles au point d'en faire un facteur crucial d'entraînement de la croissance.

Tableau I. 11 : L'importance du marché international dans la croissance du Nord et du Sud

Taux de croissance annuels moyens géométriques en % à partir de données à prix constants	1960-68	1968-73	1973-79	1968-79
PAYS DÉVELOPPÉS				
EXPORTATIONS	7.5	8.7	5.4	6.8
PNB	5.2	4.6	2.5	3.5
X/PNB	1.44	1.85	1.86	1.94
PAYS EN DÉVELOPPEMENT				
EXPORTATIONS	6.9	8.2	3.5	5.0
PNB	5.3	6.9	5.4	6.2
X/PNB	1.3	1.19	0.65	0.81

Source : D'après O.N.U., Yearbook of National Accounts Statistics (1980).

III - LES ANNÉES 1980 : VERS LA CONVERGENCE DES CRISES

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

1. - LA DIFFUSION INTERNATIONALE DE LA CRISE

Sous l'effet combiné des régulations monopolistes nationales et de l'émergence d'un embryon de régulation privée à l'échelle internationale (MADEUF, MICHALET et OMINAMI, 1984), une expansion encore forte de la demande mondiale avait pu être assurée lors des années 1970^{1/}.

Au début des années 1980, le durcissement des politiques d'austérité mises en place dans les P.D. et plus particulièrement la nouvelle politique de l'administration américaine, (CEPII ; 1982 A) entraînent un bouleversement radical sur la scène internationale. Combinant le laxisme budgétaire avec la restriction monétaire, la mise en oeuvre de la réaganomie provoque une hausse en flèche des taux d'intérêt^{2/} et du cours de la devise américaine^{3/}. Il s'en suit une vague déflationniste^{4/} qui touche l'ensemble des pays développés. Les conditions du déclenchement d'une nouvelle récession se trouvent dès lors réunies. De 3,2 % en 1979, le taux de croissance des P.D. chute d'une façon soutenue au cours des trois années suivantes (1,3 % en 1980, 1 % en 1981 et -0,2 % en 1982). Parallèlement, le taux de chômage

1/ De l'ordre de 6 % annuel en volume.

2/ Aux Etats-Unis, le taux d'intérêt nominal atteint un niveau de 16 %. Dans des conditions d'une inflation décroissante, le taux d'intérêt réel devient vite positif s'élevant à plus de 10 % au début de 1981.

3/ Entre 1979 et le premier semestre 1983, la valeur du dollar augmente de 8,2% par rapport au yen, de 34 % par rapport au deutchmark, de 63 % par rapport au franc français, de 38 % par rapport à la livre anglaise et de 13 % par rapport au franc suisse.

4/ De 13,5 % en 1980, le taux d'inflation passe aux Etats-Unis à 10,4 % en 1981 et à 6,1 % en 1982 (FMI, 1983).

enregistre une nouvelle aggravation passant de 5 à 8 % à la fin de 1982 (O.C.D.E., 1983).

Si, par son ampleur, la récession qui débute en 1980 est comparable à celle de 1974-1975, les mécanismes qu'elle met en oeuvre relèvent d'une toute autre logique. Contrairement à cette dernière, la nouvelle récession prend la forme d'une crise déflationniste et non plus inflationniste avec un impact négatif sur le niveau de la liquidité internationale. Dans la mesure où l'O.P.E.P. devient largement déficitaire ^{1/}, la période dans laquelle le surplus pétrolier pouvait soutenir une offre abondante de crédit international, semble bien révolue.

Le monétarisme central avait sapé les bases -certes fragiles- de l'économie d'endettement internationale (PALLOIX, 1979 ; AGLIETTA, 1982) sur laquelle reposait la régulation mondiale privée^{2/}. L'émergence d'une double contraction, commerciale et financière, qui se diffusera à l'ensemble de l'économie mondiale en est la conséquence directe.

A partir de 1980, l'expansion du commerce international s'arrête brusquement. De 2 000 milliards de dollars, les exportations mondiales tombent à 1 979 milliards en 1981, pour rechuter à nouveau en 1982 (1 832 milliards) et se stabiliser en 1983. Les échanges internationaux perdent donc leur capacité d'entraînement sur la croissance de l'économie mondiale. Cette régression sur le plan des échanges commerciaux est étroitement liée à la détérioration de la situation financière internationale : l'une et l'autre inter-agissent réciproquement.

Les ressources obtenues par les P.E.D., notamment sur le marché des euro-crédits, avaient augmenté à un rythme exceptionnel. En flux cumulés, pour l'ensemble de la période 1972-1982, ils reçoivent environ 300 milliards de dollars de l'euro-système (Morgan Guaranty Trust, 1983). On comprend dès lors que la demande du Tiers-monde ait pu devenir un élément très dynamique du commerce international de produits manufacturés. De 18 % en 1973, sa part dans les exportations de produits manufacturés des pays du Nord passe à 28 %

^{1/} Le déficit de l'O.P.E.P. atteint 7 milliards de dollars en 1982 et 33 milliards en 1983 (B.R.I., 1982, 1983).

^{2/} Cf. Chapitre III.

en 1982, contribuant d'une façon substantielle à modérer les effets de la crise.

Cette modalité de régulation de la croissance mondiale était cependant précaire. La croissance galopante de l'endettement externe constituait sa principale faiblesse. Entre 1972 et 1982, l'encours de la dette du Tiers-monde passe de 90 à 626 milliards de dollars (O.C.D.E., 1982). Le retournement de politique opéré par la Réserve Fédérale américaine aura ainsi des effets catastrophiques sur l'équilibre de surcroît fragile, dont dépendait la dynamique de l'endettement (OMINAMI, 1983 ; MADEUF et OMINAMI, 1984). La hausse des taux d'intérêts et la montée du cours du dollar, jointes à la chute des exportations, provoquent une augmentation en flèche du taux de service de la dette (paiements au titre d'intérêts + amortissements sur les exportations). Face aux difficultés croissantes des économies du Sud pour continuer à assurer le service de leurs dettes, la banque internationale cherche à se protéger en amorçant un mouvement de désengagement du Tiers-monde. Il en résulte une chute sensible des transferts nets. Les ressources financières dorénavant transférées par les banques privées devront être presque entièrement consacrées au remboursement des dettes héritées de la période antérieure.

2. - L'ENTREE EN CRISE DES ECONOMIES DU SUD

Par le biais des échanges commerciaux d'une part, des finances internationales de l'autre, la crise du centre se diffuse à l'échelle internationale. Cette fois-ci, les pays du Tiers-monde ne seront pas épargnés.

Pire, la détérioration généralisée du commerce extérieur est encore plus sensible dans les P.E.D. (tableau I.12). Les exportations baissent en 1981 (- 1,8 %) et 1982 (- 11,1 %) dans des proportions supérieures à celles du total mondial (- 1 % et - 7,4 % respectivement). Parmi les différents types de pays, se sont les principaux exportateurs de pétrole et les pays les moins avancés (P.M.A.), ceux où la régression du commerce international est la plus forte. Elle est en revanche plus modérée pour les principaux exportateurs de produits manufacturés. Du côté des importations, un ralentissement sensible intervient également à partir de 1981. Cependant, l'essentiel de l'ajustement à la nouvelle capacité d'importer aura lieu en 1982, avec une baisse de l'ordre de 7 % du total des importations. En raison

de l'acuité du problème de l'endettement dans certains pays exportateurs de produits manufacturés (Brésil, Mexique, Corée, etc...), la chute des importations a été dans cette catégorie de pays encore plus accentuée (- 11,3 % en 1982).

Tableau I.12 : L'impact de la récession internationale sur le commerce du Tiers-monde

(taux de croissance annuels moyens)

	1960-70	1970-80	1981	1982
EXPORTATIONS				
Total PED	7.2	26.1	-1.8	-11.1
- Principaux exportateurs de pétrole	7.9	31.7	-5.5	-17.4
- Autres PED	6.8	21.0	3.6	-2.5
- Principaux exportateurs produits manufacturés	8.2	24.9	10.7	-2.9
- Pays les moins avancés	4.5	13.1	-4.5	-1.1
IMPORTATIONS				
Total PED	6.4	24.1	10.6	-6.9
- Principaux exportateurs de pétrole	6.6	30.2	20.2	-3.7
- Autres PED	6.3	21.5	5.3	-9.3
- Principaux exportateurs produits manufacturés	7.6	23.5	7.8	-11.4
- Pays les moins avancés	5.9	20.6	4.5	-8.6

Source : CNUCED (1983)

La récession dans les P.D. entraîne une baisse générale de la demande mondiale. Dans ce contexte, trois phénomènes concomitants sont venus aggraver la situation des échanges extérieurs des P.E.D. : la chute des cours des matières premières, la détérioration des termes de l'échange et enfin, la montée du protectionnisme.

A partir de 1980 et sans exception, les cours des matières premières exportées par les économies du Sud s'inscrivent en baisse. De 147 en 1980, l'indice des prix à l'exportation des produits primaires (combustibles exclus) établis par la C.N.U.C.E.D., tombe à 104 en 1982, soit une diminution de plus de 30 %. Dans le cas de quelques produits alimentaires comme le café et le cacao, cette baisse fait suite à un mouvement dépressif des prix amorcé en 1978. Après un relèvement considérable en 1980, les prix du pétrole chutent eux aussi.

Dans la mesure où les cours des produits manufacturés sont plus rigides à la baisse^{1/}, il en résulte une détérioration brutale des termes de l'échange. Ses effets sont particulièrement aigus dans le cas des pays à plus faibles revenus, étant donné leur extrême dépendance à l'égard des exportations de produits primaires. Les estimations du F.M.I. (1983) mettent en évidence qu'entre 1977 et 1982, la détérioration de leurs termes de l'échange dépasse 30 %. Pour l'ensemble des pays importateurs de pétrole, la perte cumulée due à la détérioration des termes de l'échange est de l'ordre de 15 %, soit l'équivalent de 50 milliards de dollars.

Aux effets négatifs provoqués par les changements des prix relatifs entre les exportations et les importations, s'ajoutent par ailleurs ceux plus difficiles à mesurer, induits par le regain du protectionnisme dans les pays capitalistes développés. Par des mesures de contingentement, d'accords d'"auto-limitation" ou autres, plus subtiles, le néo-protectionnisme semble avoir joué un rôle non négligeable de frein aux exportations en provenance du Sud. L'étude de MORICI et MEGNA (1981) montre, en particulier que les restrictions quantitatives aux importations mises en place aux Etats-Unis, couvrent un éventail très large allant de produits agricoles comme le riz exporté par la Thaïlande, jusqu'aux postes de télévision en couleur exportés par Taïwan et la Corée en passant par l'acier mexicain et bien entendu les produits textiles exportés par nombre de P.E.D.

^{1/} Ainsi par exemple, alors que la valeur unitaire des exportations de machines reste stable entre 1980 et 1982, celle des exportations de produits alimentaires était en 1982 de 22 % inférieure à sa valeur de 1980 (ONU, BMS, 1983).

En même temps, la détérioration générale du profil de la dette à cause de sa bancarisation croissante et de la hausse du loyer de l'argent, exerce une pression qui devient vite insoutenable. Les paiements au titre des intérêts de la dette (à moyen et long terme) se multiplient par trois entre 1978 et 1982, passant de 16,8 à 50 milliards de dollars (BANQUE MONDIALE, 1983). Mesuré par rapport aux exportations, le service total de la dette passe de 13,6 % en 1980 à plus de 20 % en 1982, ce qui représente un montant de l'ordre de 5 % de la valeur du P.N.B. du Tiers-monde. Le déficit de la balance des paiements courants connaît donc une hausse exponentielle (de 31 milliards en 1979, il s'élève à presque 120 milliards en 1981) mettant en question les bases mêmes du système financier international. Un redressement de la situation s'imposait.

La diminution parfois draconienne de la capacité d'importer des économies du Sud constitue l'expression synthétique de l'ensemble de facteurs, commerciaux et financiers, à travers lesquels s'opère la diffusion internationale de la crise. Si lors des années 1970, la capacité d'importer avait pu être maintenue grâce au recours massif à l'endettement externe, dans le cas présent la plupart des P.E.D. doivent ajuster le niveau de leur activité domestique à une capacité d'importer considérablement amputée.

On assiste ainsi à une rupture nette de la configuration cyclique de la croissance du Tiers-monde qui caractérise la décennie précédente. La succession de cycles courts de hausse et de baisse, autour d'une moyenne qui reste élevée, est remplacée par une chute libre dont les origines remontent à 1977 (graphique I.2). Mais, ce n'est qu'à partir de 1979 que cette désaccélération prend des proportions sensibles ; pour la première fois depuis de nombreuses années, le taux global de croissance du Tiers-monde descend au-dessous de 4.0 %. Cette tendance ira en s'aggravant dans les années suivantes, jusqu'à atteindre son point le plus bas en 1982^{1/}.

Il faut remarquer que malgré l'intensité des bouleversements qui ont eu lieu dans le contexte international, pour les P.E.D. pris dans leur ensemble, la chute de l'activité productive ne débouche pas sur des taux

^{1/} Les estimations préliminaires pour 1983 font état d'une croissance de 1 % du P.N.B. du Tiers-monde.

de croissance négatif comme ce fut le cas des pays développés lors des récessions de 1975 et 1982. Ce phénomène qui traduit, comme nous le verrons, la plus grande autonomie de certains P.E.D. par rapport aux aléas de la conjoncture internationale, doit toutefois être ramené à ses justes proportions. En effet, le ralentissement du taux de croissance du P.N.B. du Tiers-monde à des niveaux de l'ordre de 2,0 % annuel entre 1980 et 1982 (0,4 % pour les P.D.), implique, compte-tenu de la pression démographique, une baisse absolue des revenus moyens par habitant. Dans des conditions où les revenus sont de surcroît faibles, on comprend aisément que leur diminution puisse prendre des allures dramatiques.

La récession touche sans distinction tous les secteurs d'activité. Les industries manufacturières dont le rôle avait été essentiel dans l'entraînement de la croissance globale, subissent, dès la fin des années 1970, un ralentissement significatif suivi en 1981 d'une totale stagnation (tableau I.13). On remarque toutefois que l'écart de croissance en faveur du Sud reste élevé : 3,0 % par an contre -1,6 % dans les P.D. entre 1980 et 1982.

Tableau I.13 : Le ralentissement de la production manufacturière dans le Tiers-monde

(taux annuels de croissance en %)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
TOTAL-MONDE	8.0	5.6	4.4	5.0	0.8	0.8	- 1.6
P.D. à économie de marché	9.0	3.7	3.5	5.1	- 0.8	0	- 4.1
P.E.D.	8.0	7.4	6.9	4.0	5.4	0	3.7
Amér. Latine et Caraïbes	7.0	4.7	4.5	7.7	5.5	- 5.3	1.6
Asie	10.0	11.8	9.8	- 1.5	3.8	5.1	3.4

Source : ONU, Bulletin Mensuel de Statistiques (Août 1983).

Si d'une façon générale, la récession atteint l'ensemble des économies du Sud, son ampleur reste très inégale suivant les différentes régions et les divers types d'économies. Nous y reviendrons^{1/}.

Pour l'instant, signalons qu'au niveau géographique, la crise tend à se concentrer dans l'Amérique latine et additionnellement dans certains pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Par ailleurs, selon les différents types de pays, ce sont les exportateurs de pétrole à hauts revenus et quelques pays en croissance rapide qui ont été les plus durement touchés.

Par l'intensité de sa crise, le cas de l'Amérique latine est sans doute exemplaire. Le retournement de tendance s'est ici opéré d'une façon extrêmement brutale, plongeant dans une crise profonde des économies ayant fait preuve d'un grand dynamisme tout au long des années 1970.

Le commerce et les finances internationales jouent à plein dans la diffusion de la crise vers les économies latino-américaines. Le ralentissement de la demande mondiale entraîne le fléchissement des exportations de la région, dont le taux de croissance (en valeur), pour la période 1980-82, ne dépasse pas 0,3 % (BID, 1982 et 1983). La tendance à l'étranglement du secteur externe qui en découle (CEPAL, 1982), sera d'autre part fortement aggravée par la détérioration de la situation financière. D'environ 46 milliards de dollars encore en 1981, les entrées nettes de capitaux tombent à moins de 30 milliards en 1982 et continuent à diminuer en 1983, s'établissant à un niveau inférieur à 16 milliards. Le recours massif au F.M.I. était ainsi devenu inévitable.

Dans la mesure où une partie croissante des exportations a dû être consacrée au service de la dette et que la perte de réserves internationales a atteint des proportions sans précédents, la capacité d'importer s'est trouvée considérablement réduite. On comprend dès lors que la chute des importations ait pu atteindre des proportions insolites : - 18,8 % en 1982 (BID, 1983).

L'ajustement des économies latino-américaines aux nouvelles données du secteur externe, provoque une contraction très sévère du niveau d'activité. De 5,6 % en 1980, le taux de croissance du P.N.B. de la région

^{1/} Cf. Chapitre IV.

chute à 1,4 % en 1981 pour devenir négatif aussi bien en 1982 (- 1,2 %) qu'en 1983 (- 0,2 %). Pour sa part, la production manufacturière subit une récession encore plus aiguë : son taux de croissance passant de 5,3 % en 1980 à - 2,6 % en 1981 et à - 2,7 % en 1982. De même, le taux de chômage (ouvert) qui avait connu entre 1970 et 1980 une légère diminution, grimpe à 7,4 % en 1982, alors que le nombre de chômeurs déguisés monte de 23 à 27 millions de personnes suivant les estimations du PREALC (1983).

Les données pour l'ensemble de l'Amérique latine expriment mal l'intensité de la crise dans certaines économies considérées individuellement. Des pays comme l'Argentine et le Chili, ayant pratiqué des politiques d'ouverture extérieure indiscriminée, constituent des cas de figure d'autant plus notables que l'on misait sur une forte croissance économique comme source de légitimité des régimes dictatoriaux en place. Comparativement à ces dernières, les crises brésilienne ou mexicaine dont on a tellement parlé, ressemblent à des récessions somme toute assez modérées (tableau I.14).

Tableau I.14 : La chute de la croissance dans quelques économies latino-américaines

(Taux de croissance annuels en %)

	Produit intérieur brut		Valeur ajoutée manufacturière	
	1981	1982	1981	1982
Argentine	- 5,5	- 5,7	- 15,9	- 4,5
Chili	6,0	-14,1	2,6	-21,9
Bolivie	- 0,6	- 9,2	- 3,8	-15,3
Costa Rica	- 4,6	- 6,2	- 3,7	- 6,5
Brésil	- 1,9	0,0	- 6,6	- 1,6
Mexique	8,1	- 0,2	7,4	- 2,4

Source : D'après BID (1983).

Le cas de l'Amérique Latine est exemplaire, mais il n'est pas généralisable. L'ampleur de la crise latino-américaine n'est pas comparable à celle des crises que subissent d'autres régions du Tiers-monde. D'une façon apparemment paradoxale, les pays en particulier du Sud Est asiatique, bien que beaucoup plus ouverts sur le marché mondial, ont réussi au cours de ces années troubles à maintenir des taux de croissance qui, malgré un fléchissement sensible, restent cependant élevés. Tel est notamment le cas de la Corée qui après une forte dépression en 1980, connaît à nouveau une croissance accélérée de même que Taïwan et Singapour. Des économies-continentales comme l'Inde et la Chine, semblent aussi échapper aux crises de la profondeur de celles qui secouent l'Amérique latine. Il en va également pour certains pays à faibles revenus de l'Afrique dont les statistiques accusent une certaine stabilité des tendances -certes très médiocres- de la période précédente.

Il convient donc de mettre en garde contre les généralisations hâtives et le catastrophisme facile dont les analyses sur le Tiers-monde ont été fertiles.

Les différences concernant la vulnérabilité externe des économies du Sud renvoient aux spécificités nationales de leurs structures internes d'accumulation. Dès lors, si l'on accepte le principe que chaque économie a la conjoncture de sa structure (CEPREMAP, 1977), il faut bien évidemment admettre que chaque économie a également la crise de sa structure. On est ainsi conduit à analyser plus en détail l'évolution des différents types d'économies qui composent le Tiers-monde. Telle est une condition préalable à la formulation d'une explication cohérente de leur comportement dans la crise que nous tenterons de développer dans le chapitre IV.

CHAPITRE II

LA NOUVELLE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL:

MIRAGES ET REALITES

CHAPITRE II

LA NOUVELLE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL :

MIRAGES ET REALITES

I - ESPOIRS ET... DÉSESPOIRS DES ANNÉES 1980

Il est des expressions qui connaissent un succès indéniable. Parmi les productions récentes du discours économique, la Nouvelle Division Internationale du Travail est celle que l'on devrait faire figurer en tête de tous les palmarès. Rarement, une expression a pu créer un si large consensus. Au cours des années 1970, les économistes de tous bords s'accordaient en effet pour considérer que l'ancienne Division Internationale du Travail (D.I.T.) était devenue parfaitement périmée.

La popularité que rencontrent certaines expressions n'est pas forcément fonction de la rigueur avec laquelle leur contenu est défini. Bien au contraire, c'est souvent l'ambiguïté qui fait la force des termes à la mode. Il n'est donc pas étonnant de constater que le consensus autour de l'avenir inéluctable d'une nouvelle D.I.T., disparaît automatiquement du moment qu'il s'agit de porter un jugement quant à son intérêt pour les pays en développement. Sur ce terrain, l'enthousiasme des uns tranche, d'une façon on ne peut plus nette, avec le pessimisme des autres.

Pour les uns, le redéploiement vers les P.E.D. des industries à forte intensité de travail, était de nature à enrayer la baisse de rentabilité qui minait les économies des pays capitalistes développés. Dans cette optique, la nouvelle D.I.T. apparaissait comme le moyen permettant à tout le monde ou presque de trouver son compte : le Nord en se spécialisant dans les industries de pointe, le Sud en franchissant de nouvelles étapes dans la voie de son industrialisation.

A cette lecture optimiste mettant en avant les bienfaits de l'"ajustement structurel", s'opposait une autre qui était quant à elle franchement désabusée. Ici, c'est la perspective de la constitution d'un monde ressemblant de plus en plus à l'univers cauchemardesque, décrit par ORWELL dans son fameux 1984, qui était explicitement évoquée (AMIN, 1975). D'après les auteurs se rattachant à ce courant, la nouvelle D.I.T. était la toute dernière trouvaille d'un impérialisme en crise destinée à renforcer les liens de dépendance des pays de la périphérie à l'égard de ceux du centre. Au travers de la délocalisation industrielle organisée par les Firmes Multinationales (F.M.N.), il s'agissait de transférer à la périphérie, les industries désuètes et polluantes dont le centre avait tout intérêt à se débarrasser. Dans ce scénario, les F.M.N. étaient appelées à jouer le rôle du Big Brother d'ORWELL. En segmentant à l'infini les procès de production, la nouvelle D.I.T. permettrait de faire du prolétariat du Sud une véritable "armée industrielle mondiale de réserve" (FROBEL, HEINRICHS et KREYE, 1980) pesant de tout son poids sur le "marché mondial du travail". Réservant l'ensemble des industries de matière grise aux pays du Nord, la nouvelle géographie de l'industrie mondiale consacrerait donc la subordination définitive du Tiers-monde ; son industrialisation se retrouvant complètement détournée de l'objectif d'autonomie. Orientée essentiellement vers l'extérieur, dominée par les F.M.N., incomplète et dépourvue de travail qualifié, elle ne serait pas à même d'apporter la moindre amélioration au bien-être des populations du Sud.

1984 est arrivé ! La plupart des pays du Nord continuent installés dans une crise dont l'issue reste très incertaine. Quant à eux, les pays du Sud attendent encore, sans trop se soucier des conséquences qui pourraient en découler, l'arrivée massive des F.M.N., qu'on leur avait pourtant promise.

Ce n'est pas que les F.M.N. soient restées inactives, paralysées par l'impact de la crise. Loin de là, le processus de multinationalisation continue à progresser voire à s'intensifier atteignant un niveau qualitativement supérieur par rapport à la période d'avant la crise. Toutefois, la logique de l'expansion multinationale ne saurait être réduite à la circulation internationale du capital en fonction des différentiels de salaires, comme le postulaient les théoriciens de la nouvelle D.I.T.

A partir d'une analyse des tendances récentes de la multinationnalisation, le présent chapitre s'attache à montrer le caractère beaucoup plus subtil des transformations en cours dans la D.I.T. Si, ni les F.M.N. ni le Tiers-monde n'ont joué le rôle qu'on leur croyait assigné, il ne faut pas pour autant en conclure au maintien en l'état de l'organisation Nord-Sud de la production mondiale. Comme nous le verrons, parallèlement à l'action de forces agissant dans le sens de la reproduction de l'ancien schéma de division internationale du travail, d'autres forces porteuses de nouvelles orientations se sont également développées. Il importe donc d'en mesurer la portée et d'en définir les limites afin de situer dans leurs justes dimensions les résultats de la confrontation entre l'inertie et le changement.

II - L'APPROFONDISSEMENT DE LA MULTINATIONNALISATION

La présence croissante des F.M.N. dans les secteurs d'activité les plus divers constitue une caractéristique majeure des formes contemporaines d'organisation des relations économiques internationales. Malgré les apparences, l'expansion rapide des grands conglomérats multinationaux n'est pas un phénomène banal. En effet, diverses études (HYMER et ROWTHORN, 1971 ; BUCKLEY, DUNNING et PEARCE, 1978) montrent que le rythme de croissance des F.M.N. est le plus souvent inversement proportionnel à leur taille. L'étude plus récente de SIDDHARTHAN et LALL (1982) sur les déterminants de la croissance des 74 principales F.M.N. nord-américaines^{1/}, confirme l'existence d'une courbe en "U", d'après laquelle la relation entre la taille et le rythme de croissance est positive pour un nombre réduit d'entreprises géantes mais négative pour la majorité des entreprises considérées.

Nonobstante, la multinationnalisation continue à progresser. Au cours des années 1970, les flux d'investissement direct (I.D.) en provenance des pays capitalistes développés ont cru à un taux annuel de 15.6 %, ce qui représente une hausse considérable par rapport au taux moyen des années 1960 (11.5 %). Pour sa part, le stock d'investissement direct, qui était de l'ordre de 160 milliards de dollars en 1971, passe à 263 milliards en 1975

^{1/} Cette étude concerne les principales F.M.N. opérant dans le secteur industriel au cours de la période 1976-79.

pour atteindre 500 milliards en 1980. La croissance particulièrement forte des investissements à l'étranger du Japon et de la R.F.A. entraîne des modifications non-négligeables dans la structure de la propriété du stock mondial d'I.D. ; le fait majeur étant le déclin relatif de la position occupée par les Etats-Unis dont la part diminue de façon soutenue.

L'expansion de l'investissement à l'étranger offre par ailleurs un contraste saisissant avec l'effondrement de l'investissement domestique. Dans une étude consacrée spécifiquement à l'analyse du comportement de l'investissement international dans la crise (MADEUF et OMINAMI, 1983), on a pu montrer que le rapport entre les flux cumulés d' I.D. et la Formation Brute de Capital Fixe (F.B.C.F.), s'inscrit dans un trend croissant au long de la période 1967-1980. Cette évolution tient au fait que le rythme de croissance de l'I.D. s'est montré plus vigoureux ou bien a été moins ralenti que celui de la F.B.C.F.

Les données relatives à l'expansion des firmes confirment largement les résultats auxquels aboutit l'analyse sur le plan de l'I.D. Suivant les estimations du Center on Transnational Corporations (C.T.C.) des Nations Unies, au début des années 1970 il y avait environ 10.000 F.M.N. contrôlant 30.000 filiales à travers le monde. A la fin des années 1970, le nombre de F.M.N. s'élève à 11.000 firmes avec plus de 80.000 filiales. On estime en outre que, vers 1980, le chiffre d'affaires réalisé par les 350 principales F.M.N., s'élevait à 2.635 milliards de dollars (C.T.C., 1983) dont un tiers proviendrait de leurs filiales (TRAJTENBERG et VIGORITO, 1982)^{1/}.

Les firmes européennes, puis japonaises, ont joué un rôle de premier ordre dans l'expansion multinationale des quinze dernières années. Bien que la suprématie des F.M.N. nord-américaines reste écrasante, on constate cependant un mouvement de rééquilibrage en faveur de l'Europe et du Japon (Tableau II.1). Le temps où les multinationales pouvaient encore être présentées comme une simple émanation extérieure de l'économie des Etats-Unis, est donc bien révolu. L'expansion rapide des implantations à l'étranger des firmes non américaines a ainsi tissé, au sein de l'espace multinational, un réseau d'interpénétrations beaucoup plus complexes.

^{1/} L'estimation de ces auteurs est faite à partir des critères proposés par STOPFORD, DUNNING et HABERICH (1980).

Tableau II.1

Appartenance nationale et expansion des 200 plus grandes F.M.N. industrielles

Pays d'origine	Nombre de F.M.N.			Ventes (milliards de dollars)			% sur le total des ventes		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980	1960	1970	1980
Etats-Unis	127	123	91	144.6	313.5	1 080.4	72.7	66.0	50.1
R.F.A.	20	15	21	13.4	34.6	209.0	6.8	7.3	9.7
Royaume-Uni	24	17	16 ^{1/2} ^a	19.6	39.2	199.5	9.9	8.2	9.2
France	7	13	15	3.5	19.8	161.0	1.8	4.2	7.5
Japon	5	13	20	2.9	28.1	155.2	1.5	5.9	7.2
Pays-Bas	3	3	5	6.4	15.0	89.6	3.2	3.2	4.2
Italie	3	5	4 ^{1/2} ^a	1.9	9.6	69.5	0.9	2.0	3.2
Canada	5	2	5	2.6	2.4	32.5	1.3	0.5	1.5
Suisse	2	4	4	2.0	6.4	31.9	1.0	1.3	1.5
Belgique	1	1	2	0.5	1.3	14.5	0.2	0.3	0.7
Suède	1	1	2	0.4	1.0	11.0	0.2	0.2	0.5
Corée du Sud	—	—	2	—	—	10.0	—	—	0.5
Autres	2	3	12	1.1	4.4	91.1	0.5	0.9	4.2
Total (Etats-Unis exclus)	73	77	109	54.4	161.7	1 074.8	27.3	34.0	49.9
Total	200	200	200	199.0	475.2	2 155.2	100.0	100.0	100.0
P.N.B. mondial ^(b)				1.126.2	2.489.0	7 548.0			
% des 200 F.M.N. sur le P.N.B. mondial				17.7	19.1	28.6			

Source : CLAIRMONTE et CAVANAGH (1983)

(a) Les firmes appartenant à deux pays sont comptées 1/2

(b) A l'exclusion des pays à économie planifiée.

Certains auteurs (EMMANUEL, 1976 ; FRANKO, 1982 ; DUNNING, 1982) ont essayé de minimiser la portée du processus de multinationalisation. En comparant la valeur du stock des avoirs à l'étranger du Royaume-Uni en 1914 à celle des Etats-Unis en 1974, EMMANUEL conclut, qu'en termes relatifs, les avoirs extérieurs du Royaume-Uni en 1914, représentaient à peu de choses près le double de son revenu annuel de l'époque, alors que ceux des Etats-Unis ne représentaient que le cinquième du leur. De son côté, la démarche de FRANKO s'appuie sur une estimation du ratio entre le stock d'I.D. et la valeur du P.N.B. des Etats-Unis, qui montre une remarquable stabilité en longue période (7 % en 1914 et 8 % en 1978). Plus prudent dans le maniement des chiffres, DUNNING estime quant à lui que l'importance de l'investissement à l'étranger avant la Première Guerre Mondiale a été considérablement sous-estimée et qu'il semblerait que l'I.D. a joué un rôle tout aussi important dans le passé que depuis le milieu des années 1950.

On peut discuter de la pertinence de ce genre d'exercice tous les cas une chose est sûre : ils négligent l'importance des transformations qualitatives entraînées par la multinationalisation contemporaine. Dans le passé, l'investissement international donnait lieu à des implantations à l'étranger produisant des biens spécifiques, dans la plupart des cas agricoles ou miniers. En revanche, à présent, la multinationalisation prend la forme d'une répétition à l'étranger de tout ou partie du procès de production, initialement mis en oeuvre dans le pays d'origine de la F.M.N. L'unification des procès de production et les progrès considérables qu'ont connu les transports et les communications, rendent ainsi possible un contrôle beaucoup plus étroit des filiales par les maisons-mères. En fait, ce n'est qu'à partir des années 1950, que l'idée d'un espace intégré de la firme, incorporant l'ensemble de son réseau de filiales à l'étranger, prend un sens effectif.

Les conséquences qui en découlent sont redoutables. Tout d'abord, on constate une tendance forte à l'augmentation de l'importance relative des activités extérieures de la firme au détriment des activités dans son pays d'origine. Les résultats de l'étude menée par le C.T.C. (1983) sur un échantillon représentatif des principales F.M.N. mondiales^{1/}, sont à cet égard extrêmement révélateurs ; la part des activités à l'étranger augmente

^{1/} Il s'agit de toutes les firmes dont le chiffre d'affaires dépasse 1 milliard de dollars.

d'une manière régulière^{1/} passant de 30 % en 1971 à 35 % en 1976 et à 40 % en 1980.

Les études par pays d'origine des F.M.N. aboutissent à la même conclusion. Ainsi par exemple, CLAIRMONTE et CAVANAGH (1983) ont calculé la part des revenus extérieurs pour les 100 principales Firmes et Banques Multinationales des Etats-Unis en 1981. En les regroupant par secteur d'activité, ils montrent que la part de l'extérieur dans les revenus totaux, dépasse 40 % dans le secteur bancaire et financier (53.5 %), le transport aérien (50.5 %), les combustibles (48.8 %) et la production d'ordinateurs et d'équipements de bureau (44.7 %) et qu'elle est supérieure à 30 % dans la chimie et les produits pharmaceutiques (34.9 %), l'automobile (32.9 %), les produits alimentaires et les boissons (31.8 %) et les industries diverses (31.8 %).

De même l'analyse du comportement des principales F.M.N. françaises (MICHALET, DELAPIERRE, MADEUF et OMINAMI, 1983), met en évidence le caractère résolument mondial de leur stratégie de croissance. Pour plus des deux tiers des firmes d'un échantillon représentatif, la production de leurs filiales à l'étranger se développe plus rapidement que la production en France. La situation inverse n'apparaît que dans 12 % d'entre elles^{2/}.

La taille atteinte par les grands conglomérats ainsi que le degré de contrôle qu'ils exercent sur la production et le commerce mondial, renforcent la nécessité de prendre au sérieux le fait multinational. Pour avoir une idée de l'importance atteinte par les F.M.N., quelques comparaisons rapides peuvent être utiles. Ainsi par exemple, des données correspondant à 1981 montrent que le chiffre d'affaires (108 milliards de dollars) réalisé par EXXON, la plus grande F.M.N., dépasse de loin le P.I.B. de pays comme la Turquie (54 milliards), la Corée (66 milliards), le

^{1/} Suivant les estimations du C.T.C., la part de l'extérieur est encore plus élevée pour les F.M.N. opérant dans des secteurs tels que les mines (42 %), la construction (48 %), la chimie (48 %), le pétrole (49 %), l'électronique (41 %) et les transports (47 %).

^{2/} Parmi les F.M.N. des six principaux pays capitalistes développés, se sont celles d'origine française qui réalisent la plus grande partie de leur chiffre d'affaires à l'étranger (54 %). La partie la plus faible (31 %) revient aux F.M.N. d'origine nord-américaine (C.T.C., 1983).

Vénézuela (68 milliards), l'Indonésie (85 milliards) ou encore la Belgique (97 milliards). Si l'on prend le cas des deux principaux P.E.D., le Mexique et le Brésil, on s'aperçoit que le chiffre d'affaires d'EXXON équivaut à la moitié de leur P.I.B. respectif. Remarquons enfin, que le chiffre d'affaires des 10 premières F.M.N. (566 milliards), représente un montant comparable à celui du P.I.B. de la France (568 milliards), le quatrième pays après les Etats-Unis, le Japon et la R.F.A.

On comprend dès lors, qu'une fraction croissante de la production et du commerce mondiaux soit contrôlée par les F.M.N. Alors qu'en 1960, le volume des ventes des 200 principales F.M.N. industrielles était de 199 milliards, 20 ans après, celui-ci s'élève à 2.155 milliards de dollars, soit environ 30 % du P.N.B. de l'ensemble des pays à économie de marché. En confrontant les données recueillies par l'O.N.U. sur la production industrielle mondiale et les informations apportées par la revue FORTUNE sur les 866 plus grandes F.M.N., on arrive à un résultat encore plus éloquent : celles-ci contrôlent en effet plus des trois quarts (76.5 %) de la production manufacturière mondiale^{1/}.

Au contrôle déjà ancien exercé par les F.M.N. sur l'industrie mondiale^{2/}, on doit ajouter l'extension de leurs champs d'activité en direction des services et en particulier des finances. La multinationalisation et la transnationalisation financière (MICHALET, 1981) constituent un fait majeur des années 1970^{3/}. Face au ralentissement de l'activité bancaire domestique, le développement des opérations internationales permet aux grandes banques des pays développés d'incorporer de nouvelles sources de bénéfices. A titre d'exemple, signalons qu'entre 1970 et 1981, la part de l'extérieur dans les profits réalisés par les sept principales B.M.N. nord-américaines^{4/} devient majoritaire passant de 22 à 55 %.

^{1/} Cette estimation est faite dans le Rapport au dernier Sommet des Pays Non Alignés (1983).

^{2/} En 1967, la part du chiffre d'affaires des 866 plus grandes F.M.N. sur la valeur de la production industrielle mondiale était de 70.2 %.

^{3/} Cf. Chapitre III.

^{4/} Citicorp, Bank of America, Chase Manhattan, Manufacturer Hanover, J.P. Morgan, Chemical New-York et Bankers Trust New-York.

La place accrue des services (commerciaux, financiers, assurances, etc.) est une des principales caractéristiques de l'évolution récente de l'investissement international. En reprenant à nouveau l'exemple des Etats-Unis, on constate que les activités primaires et secondaires qui représentaient en 1966 environ 90 % du stock d'avoirs nord-américains à l'extérieur, ont vu leur proportion tomber à 80 % en 1970 et à moins de 70 % en 1981 (DE LAUBIER, 1982). L'I.D. n'est donc pas sans rapport avec la tendance forte à la tertiarisation, observable dans la plupart des pays développés, mais aussi dans un certain nombre de P.E.D.

Le rôle des F.M.N. dans le commerce international est tout aussi significatif. On estime en effet qu'en 1977 plus de 90 % des exportations du Royaume-Uni étaient réalisées par des F.M.N.^{1/}. Des estimations pour le Japon mettent également en évidence le rôle crucial des grands conglomerats dans les échanges internationaux : à la fin des années 1970, à eux seuls neuf Sogo Shoshas^{2/} contrôlaient plus de 60 % du commerce extérieur (exportations + importations) japonais.

Il est à remarquer qu'une partie grandissante des flux de marchandises véhiculés par les F.M.N., correspond à un commerce intra-firme, c'est-à-dire à des flux internalisés qui ne transitent que par le réseau de filiales appartenant à la firme. Les conséquences qui en découlent sont bien connues, notamment en ce qui concerne la possibilité de substituer aux prix de marché des prix de transfert dont la détermination obéit principalement à des considérations internes à la firme. D'après la C.N.U.C.E.D. (1978), le commerce intra-firme représente environ 30 % du commerce mondial. De son côté, le Département du Commerce nord-américain estime qu'aux Etats-Unis cette proportion s'élève à 39 et à 36 % du total des importations et des exportations respectivement et que pour les exportations exclusivement de produits manufacturés, la part du commerce intra-firme atteint 45 % du total. Dans le même sens, DUNNING et PEARCE (1981)

1/ Si l'on se tient seulement aux données relatives aux 50 principales firmes exportatrices nord-américaines, on constate que leurs ventes à l'étranger représentaient en 1981 plus de 25 % du total des exportations des Etats-Unis (CLAIRMONTE et CAVANAGH, 1983).

2/ Grands groupes japonais.

travaillant sur un échantillon composé des 329 plus grandes F.M.N. du monde, montrent que le commerce internalisé représente un tiers du total de leurs exportations. Cette proportion est de 45.5 % pour les F.M.N. d'origine nord-américaine, de 39.3 % pour les firmes originaires du Canada et de 34.6 % pour celles de la R.F.A. Soulignons enfin la contribution particulièrement élevée du commerce intra-firme aux exportations des principales F.M.N. opérant dans des secteurs tels que les ordinateurs et les équipements de bureau (91.3 %), les moteurs pour voitures (62.4 %), les équipements scientifiques (58.2 %) et les machines agricoles (52.6 %).

Au terme de ce survol rapide des tendances récentes de la multinationalisation, une conclusion générale s'impose. La taille atteinte par les F.M.N., ainsi que le degré de contrôle qu'elles exercent sur la production et les échanges internationaux, rendent de plus en plus imprécise la frontière entre les variables macro-économiques (production, exportations, importations, prix, etc.) et celles que l'on considère comme étant spécifiques au domaine micro-économique (chiffres d'affaires, commerce intra-firme, prix de transfert, etc.). On peut dès lors avancer l'idée que le partage entre le niveau macro-économique et la dimension micro-économique est moins une question de taille des variables concernées qu'une différence quant au positionnement par rapport à l'extérieur. S'il serait abusif d'en conclure à une autonomisation plus ou moins totale des firmes par rapport à leur pays d'origine, il importe cependant de reconnaître que la multinationalisation est la source d'un phénomène inédit dans l'histoire du capitalisme, à savoir: le décalage croissant entre le caractère national des instruments de la régulation macro-économique et l'internationalisation de plus en plus poussée des agents micro-économiques appelés à lui servir de support.

Ce décalage constitue une caractéristique cruciale de la situation actuelle. Il est le signe avant-coureur d'une transformation qualitative du capitalisme : l'émergence de la phase transnationale (TRAJTENBERG et VIGORITO, 1982), ou bien du capitalisme mondial (MICHALET, 1976), ou encore du capitalisme global. Cette transformation résulte de la rencontre entre deux tendances ayant évolué d'une façon parallèle dans le passé.

Dans le nouveau contexte, l'internalisation d'une part, la concentration et la centralisation d'autre part, vont se trouver étroitement articulées au sein des grands oligopoles internationaux.

Le capitalisme mondial n'est cependant pas une réalité achevée. La multinationalisation, certes, réduit l'efficacité des régulations nationales sans pour autant déboucher sur une véritable régulation de l'économie mondiale. C'est là une raison essentielle de la difficulté pour trouver une issue favorable à la crise actuelle^{1/}.

Nous sommes loin du super impérialisme régulant d'une façon relativement harmonieuse les contradictions du système, tel que l'imaginait KAUSTKY au début du siècle. De même, l'idée d'un empire multinational nous semble équivoque car l'espace dans lequel agissent les F.M.N. n'est ni homogène ni unifié. Au contraire, il constitue le théâtre où les grands conglomérats se livrent une concurrence acharnée et sans répit.

Si comme nous l'avons déjà dit, la multinationalisation n'est pas forcément une bonne affaire pour la firme, il n'en reste pas moins que des forces puissantes l'obligent à aller produire à l'extérieur. Qu'elles soient privées ou publiques, du Nord ou même du Sud, peu importe, la logique du système pousse les firmes à la multinationalisation. On aurait toutefois tort d'interpréter ce processus comme un signe de bonne santé de l'économie mondiale puisque les F.M.N. réalisent le paradoxe apparent de l'investissement sans accumulation (MADEUF, MICHALET, OMINAMI, 1983). -En ayant largement recours aux fusions, aux rachats et à un ensemble très varié de nouvelles formes d'investissement (OMAN, 1981), l'expansion multinationale se poursuit sans pour autant accroître d'une façon substantielle les capacités productives des pays d'implantations. Il s'agit ici d'une question essentielle à considérer dans l'étude de la dynamique de la Division Internationale du Travail.

^{1/} Nous y reviendrons dans le Chapitre VI.

III - CHANGEMENTS ET INERTIES DANS LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL

De par leur capacité d'organiser leurs opérations sur une base mondiale, les multinationales, on s'en doute, sont les vecteurs privilégiés de la transformation de la Division Internationale du Travail. A travers la segmentation et la décomposition internationale des procès de production, les F.M.N. cherchent en fait à mettre en place une division du travail à leur propre mesure.

Les F.M.N. n'opèrent cependant pas dans le vide. Le plus souvent, les Etats ou plus exactement les pouvoirs publics cherchent eux aussi à devenir des agents actifs dans ce processus. Les objectifs qui sont les leurs sont loin d'être toujours cohérents avec ceux poursuivis par les F.M.N. La D.I.T. résulte donc d'une confrontation entre les stratégies mises en oeuvre par divers agents (F.M.N., pouvoirs publics, entreprises nationales, syndicats, etc.). C'est cette question capitale qui semble avoir été oubliée dans les analyses ayant un peu trop vite proclamé l'avenir inéluctable d'une "Nouvelle Division Internationale du Travail", fondée sur un redéploiement industriel massif vers le Tiers-monde.

La division du travail façonnée par les F.M.N. ne se confond pas avec la division du travail entre les Etats. En effet, tout se passe comme si la première se superposait à la seconde sans pour autant réussir à s'y substituer. Au fond, il n'y a pas lieu de s'en étonner. Si les activités des multinationales sont porteuses de tendances à l'homogénéisation des normes de production et de consommation, leur raison d'être réside néanmoins dans la différenciation des espaces nationaux. Le pouvoir de la F.M.N. tient justement à sa capacité de mettre à profit des spécificités nationales sans cesse reproduites. En ce sens, la capacité des F.M.N. d'effacer les principaux clivages Nord-Sud s'est avérée particulièrement décevante.

Dans la crise, la division du travail entre les nations subit des changements profonds et multiples. La modification des rapports de compétitivité entre les pays développés, la montée en puissance du Japon, le déplacement progressif du centre de gravité de l'activité économique de l'Atlantique vers le Pacifique, l'ampleur des mutations technologiques, sont autant de facteurs qui amènent un bouleversement substantiel de la géographie mondiale de la production et des échanges.

Les changements qui en découlent dans la hiérarchie des principales économies dominantes sont considérables. Ainsi par exemple, la part des Etats-Unis dans la valeur ajoutée manufacturière des cinq grands pays développés^{1/}, tombe de 57 % en 1960 à 49 % en 1973 et à 44 % en 1982 (GUINCHARD, 1983). Il en va de même en ce qui concerne leurs exportations de produits manufacturés dont la part chute de 37 % en 1950 à 24 % en 1980. Une régression encore plus prononcée se constate dans le cas du Royaume-Uni^{2/}. Alors que la place de la France garde une grande stabilité (autour de 10 % de la valeur ajoutée manufacturière et de 13 % des exportations de produits industriels), la R.F.A. et surtout le Japon réalisent en revanche une percée remarquable. En la faisant passer de 10 à 20 %, le Japon réussit à doubler sa part aussi bien dans la production que dans les exportations des cinq principaux pays développés.

Malgré la poussée de l'industrialisation dans le Tiers-Monde, les P.E.D. n'interviennent que d'une façon secondaire dans le réajustement de la hiérarchie internationale des nations. De ce point de vue, le poids du passé reste écrasant ; l'inertie l'emportant très largement sur les forces du changement.

^{1/} Les cinq grands P.D. sont les Etats-Unis, la France, la R.F.A., le Royaume-Uni et le Japon. La valeur ajoutée manufacturière est mesurée en dollars de parité aux prix de 1975.

^{2/} Sa part dans la valeur ajoutée manufacturière des cinq grands passe de 10 % en 1960 à seulement 5 % en 1982. Pour ce qui est des exportations de produits manufacturés on enregistre une baisse de 24 % à la fin des années 1950 à 15 % en 1980.

L'élément le plus dynamique des transformations au sein de la D.I.T., provient en effet de l'affrontement entre pays capitalistes développés. Dans la guerre économique à laquelle nous assistons, se sont les P.D. qui commandent les grandes manoeuvres stratégiques. Sans pour autant être absents, les pays du Tiers-monde ne jouent, dans l'état actuel des choses, qu'un rôle subalterne dans cette confrontation.

Mis à part le cas particulier du pétrole, la part des produits primaires dans le commerce mondial diminue d'une façon soutenue^{1/}. De 35 % en 1963, elle chute à 27 % dix ans plus tard ; en 1980 les produits primaires ne représentaient que 20 % du total des échanges internationaux (G.A.T.T., 1983). Inversement, la place des produits énergétiques connaît un élargissement substantiel : de 10 % en 1963, leur contribution au commerce mondial s'élève à 24 % au début des années 1980. Le déclin des produits du sol va donc de pair avec l'essor spectaculaire des produits du sous-sol.

Au cours de cette période, l'importance déjà décisive des échanges de produits manufacturés tend à se renforcer : de 52 % en 1963, ceux-ci sautent à plus de 60 % en 1973. Malgré l'impact des chocs pétroliers, la part des produits manufacturés dans les échanges internationaux se maintient à un niveau élevé : 60 % en 1978 et 57 % en 1982. La structure interne des échanges de produits industriels subit elle aussi des modifications significatives : la part des biens de consommation en particulier non-durables (bonneterie, cuir, chaussures, confection, etc.) tend à diminuer au bénéfice d'un certain nombre de biens intermédiaires et d'équipements (matériel informatique, composants électroniques, matériel de télécommunications, etc.). Il convient toutefois d'insister sur le fait que cette restructuration a lieu dans un contexte fortement récessif. A quelques rares exceptions près^{2/}, on peut montrer que la régression du rythme d'expansion de la demande est un phénomène qui touche un très large éventail de produits industriels (tableau II.2). Même les produits situés au sommet de la hiérarchie des taux de croissance de la demande mondiale, ont été soumis au cours des années 1970 à un ralentissement par rapport aux années 1960.

^{1/} C'est dire, la part des produits agricoles plus les minéraux et minerais autres que les combustibles.

^{2/} L'électronique grand public, les corps gras et les produits céréaliers.

Tableau II.2 : Le ralentissement de la demande mondiale en volume des produits industriels
(taux de croissance moyen en %)

	1960-1970	1970-1980		1960-1970	1970-1980
Matériel informatique	13,4	12	Mécanique générale	6,6	2,5
Composants électroniques	12,5	9,5	Automobiles	5,9	2,5
Électronique grand public	8,4	9,5	Bonneterie	6,3	2,4
Optique-photo	11,6	8,7	Verre	7,7	2,2
Pharmacie	9	8,4	Pneumatiques	7,2	2,2
Horlogerie	9,6	7,7	Meubles	5,5	2,1
Articles en plastique	12,5	6,4	Sucres et confiserie	3,6	2,1
Matériel de télécommunications	7,6	5,9	Matériel BTP	10,2	2,1
Engrais	7	5,8	Imprimerie	5	2
Instruments de mesure	6,8	5,7	Cuir, chaussures	2,8	2
Véhicules utilitaires	6,1	5,7	Articles divers	5	1,5
Matériel agricole	6,9	5,4	Confection	2,6	1,5
Fibres plastiques	11,4	5,3	Métaux non ferreux ..	5,6	1,5
Aliments pour animaux	7,3	5,3	Gros matériel électrique	6,4	1,3
Corps gras	1,6	4,5	Dérivés du pétrole	5,5	1,2
Tapis	11	4,1	Papiers	5,8	1,2
Électroménager	8,2	3,9	Conserves de viandes	3,5	1,2
Chimie organique	11,4	3,8	Peintures et colorants	7,9	1,1
Produits de toilette	3,9	3,7	Articles en bois	4,3	1
Aéronautique	4,1	3,5	Produits sidérurgiques	5,8	1
Chimie minérale	6,7	3,3	Tubes	4,4	0,7
Pièces détachées de véhicules ..	6	3,3	Grosse chaudronnerie	8,2	0,6
Produits céréaliers	2,2	3,2	Conserves de fruits et légumes ..	4,4	0,5
Tabacs	4	3,1	Fils et tissus	3,3	-0,5
Boissons	4,8	2,9	Machines-outils	8,3	-1,1
Moteurs et pompes	8,5	2,9	Machines spécialisées	9,3	-1,2
Appareils électriques	9,1	2,5	Navires	6,9	-4,4

Source : CEPII cité par HERBLAY (1983).

La profondeur des tendances récessives rend plus difficile les ajustements à l'intérieur de la D.I.T. Le manque de créneaux suffisamment dynamiques et diversifiés permettant d'assurer sans heurts une reconversion industrielle massive dans les P.D., fait que la remise en cause des spécialisations anciennes ne donne pas lieu à la mise en place de nouvelles complémentarités, susceptibles de garantir à leur tour une expansion vigoureuse des échanges internationaux.

Les années 1970 et plus encore le début des années 1980, se caractérisent en effet par le ralentissement du commerce mondial. Ainsi, les exportations de produits manufacturés qui avaient progressé à un taux

moyen annuel de 11 % en 1963-73, voient chuter leur rythme d'expansion à seulement 4,5 % en 1973-82 (GATT, 1983). On comprend dès lors, que la part des échanges commerciaux dans le P.I.B. mondial, mesurée en volume ^{1/}, soit restée quasiment stable autour de 11 % à partir de 1973 ^{2/} (CEPII, 1983).

Dans le Tiers-monde, la diminution de l'importance des biens primaires (pétrole exclu) dans les échanges internationaux, entraîne d'une manière automatique une marginalité internationale croissante des P.E.D. dont la spécialisation est limitée à ce type de productions. Néanmoins, la division internationale du travail entre le Nord et le Sud ne présente pas le même degré de verticalité que dans le passé. L'industrialisation n'est plus l'apanage exclusif des pays capitalistes développés. Progressivement, les P.E.D. se sont eux aussi insérés dans la logique du commerce intra-branche caractéristique d'une division du travail devenue de plus en plus horizontale. Le schéma classique d'une division du travail inter-branche, suivant lequel le Nord se spécialisait dans les productions manufacturières et le Sud dans les activités primaires, ne rend donc plus compte de l'ensemble des rapports qui se nouent entre les deux zones au sein de la D.I.T.

Bien que les P.E.D. restent dans une position subordonnée, il importe de reconnaître que les rapports Nord-Sud sont eux aussi concernés par la tendance à la diminution des complémentarités héritées de la période précédente. Ceci étant, l'analyse ne saurait se limiter à un constat général de la dépendance séculaire du Tiers-monde. Il faut au contraire dépasser une vue purement statique en essayant de cerner la dynamique des changements en cours dans les rapports entre P.D. et P.E.D.

Pour y parvenir la démarche à suivre se doit d'être subtile. Dans cette perspective, il semble essentiel de faire clairement la part entre les tendances lourdes opérant de longue date à l'intérieur de la D.I.T. et les faits nouveaux apparus dans la période récente. Cette distinction apparaît utile pour bien préciser leurs limites respectives et éviter les

^{1/} Aux prix de 1967.

^{2/} En 1967 la part des échanges commerciaux dans le P.I.B. était de 9 %. En revanche, en valeur, la part des échanges commerciaux dans le P.I.B. mondial augmente d'une façon considérable en raison de la hausse plus rapide des prix des biens échangés en particulier de l'énergie.

extrapolations arbitraires.

IV - LES TENDANCES LOURDES AU SEIN DE LA D.I.T.

L'émergence de la "Nouvelle Division Internationale du Travail" supposait une délocalisation massive vers le Tiers-monde des activités industrielles en mal de rentabilité dans les économies centrales. Les F.M.N. étaient appelées à assumer un rôle de premier ordre dans la conduite de ce processus. Mettant en parallèle les principales évolutions observées sur le plan des flux de commerce et d'investissement direct, cette section s'attache à montrer les écarts entre le mouvement réel et le discours sur la redistribution des tâches entre le Nord et le Sud.

1. - LA CONCENTRATION DES FLUX D'I.D. ENTRE PAYS DEVELOPPES

Dans la crise, l'investissement international ne manque pas de dynamisme ; celui-ci contraste avec le recul manifeste de l'investissement domestique. Mais, contrairement aux prévisions des tenants de la délocalisation industrielle massive vers le Sud, la primauté des rapports Nord-Nord n'enest pas remise en cause.

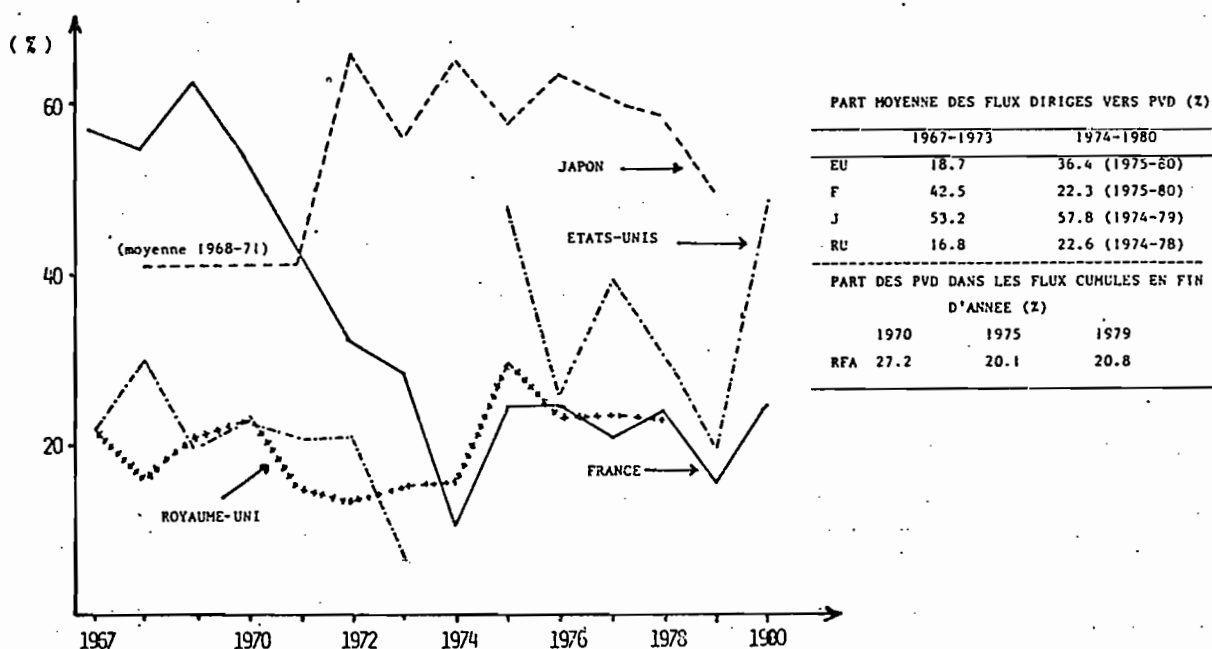
L'essentiel des flux d'I.D. continue à avoir lieu entre économies développées : à la fin des années 1970, celles-ci étaient à l'origine de 93 % des flux totaux et en recevaient plus des trois quarts. Tout compte fait, la part du Tiers-monde dans la destination globale de l'I.D. ne connaît qu'une très légère amélioration au long des années 1970. De 21.5 % en 1970-72, celle-ci subit une augmentation rapide en 1975-77 (29.5 %) mais rechute à 23.6 % en 1978-80. On n'a donc pas assisté à une réorientation substantielle de l'investissement international en direction des P.E.D.

Cette conclusion générale appelle toutefois une nuance car le comportement des principaux pays investisseurs^{1/} n'est pas homogène. Alors que

^{1/} Cinq pays, Etats-Unis, Japon, R.F.A., Grande-Bretagne et France sont à l'origine d'environ 70 % des flux Nord-Sud d'investissement direct enregistrés pendant les années 1970.

la part du Tiers-monde est franchement régressive dans les I.D. de la France et de la R.F.A., elle tend par contre à augmenter dans le cas de la Grande-Bretagne et surtout des Etats-Unis (graphique II.1). Ces divergences mettent en évidence l'inexistence d'un modèle unique d'investissement international et plus encore la place différente accordée aux P.E.D. par les stratégies suivies par les principaux investisseurs (MADEUF et OMINAMI, 1983).

Graphique II.1 : La part du Tiers-monde dans les flux d'I.D. des principaux pays investisseurs



Source : MADEUF et OMINAMI (1983).

L'industrie de certains P.E.D. occupe une place centrale dans les investissements extérieurs du Japon. La plus grosse partie des I.D. japonais dans les industries textiles, la chimie, la sidérurgie et les transports se situe dans les pays en développement en particulier de l'Asie. En revanche dans le cas des I.D. nord-américains dans le Tiers-monde, le secteur industriel a joué un rôle, comparativement au Japon, beaucoup moins significatif. La réorientation pendant les années 1970 vers l'industrie des

P.E.D. des I.D. des Etats-Unis^{1/}, ne semble pas avoir été d'une ampleur suffisante pour apporter une modification substantielle de cette situation.

Globalement donc, la place du Tiers-monde dans le stock total d'I.D. des principaux pays investisseurs reste minoritaire et très en retrait par rapport aux niveaux de 1960 (tableau II.3). Il est à remarquer que cette tendance se constate même dans le cas du Japon, pays qui accorde pourtant un rôle privilégié aux P.E.D. dans sa stratégie d'investissement à l'extérieur.

Tableau II.3 : Part des P.E.D. dans le stock d'I.D.
des principaux investisseurs
(en % du total)

	1960	1980
Japon	60	47
Etats-Unis	40	25
France	40	34
Grande-Bretagne	36	20
R.F.A.	36	20

Source : DE LAUBIER (1982)

Les données relatives à la répartition géographique des filiales des F.M.N., confirment amplement les tendances dégagées à partir de l'évolution des flux d'I.D. : moins de 24 % du total des filiales recensées en 1980 avaient comme lieu d'implantation un P.E.D.^{2/} (CTC, 1983).

^{1/} D'une moyenne de 15 % en 1970-72, la part de l'industrie des P.E.D. dans les flux totaux d'I.D. des Etats-Unis passe à 28 % en 1979-81. Les transports et les industries alimentaires sont les branches les plus concernées par cette réorientation.

^{2/} Le Japon constitue la seule exception à cette règle : presque 60 % du total des filiales à l'étranger des firmes japonaises se trouvent dans le Tiers-monde. L'écart entre les données concernant les filiales et celles relatives au stock d'I.D., suggère que les filiales japonaises implantées dans les P.E.D. sont de plus petite taille comparativement à celles implantées dans les pays développés, ou bien qu'elles ont davantage recours à des modalités de contrôle du capital associant d'autres investisseurs.

Plus des 3/4 des filiales se trouvent donc dans les pays capitalistes développés. Parmi eux, les pays européens arrivent très largement en tête avec 57 % du total des filiales^{1/}.

Sur le plan de l'investissement direct, l'interpénétration des flux entre pays capitalistes développés, constitue la tendance dominante. La multinationalisation continue d'être ainsi un processus concernant au premier chef les rapports Nord-Nord.

La répartition des I.D. à l'intérieur des pays développés est toutefois extrêmement inégale (tableau II.4). Les cinq principaux récepteurs^{2/} des I.D., reçoivent 70 % du total des flux à destination des P.D., lesquels représentent à leur tour 75 % des flux mondiaux. De nombreux pays appartenant à la zone O.C.D.E. sont en fait moins insérés dans les courants d'I.D. que certains pays en développement. Leurs marchés internes relativement réduits, la pratique de politiques de libre-échange et enfin, l'importance des coûts salariaux, font que ces pays ne présentent que très peu d'attrait pour les implantations multinationales^{3/}.

Parmi les grands pays développés, le cas du Japon est tout-à-fait exceptionnel. Les I.D. y sont presque négligeables : moins de 1 % des flux cumulés entre 1970 et 1980. Cette fois-ci, ce sont des facteurs liés aux restrictions de la politique à l'égard des implantations étrangères et à la solidité du contrôle exercé par les firmes locales sur le marché interne qui expliquent la très faible présence des F.M.N. étrangères dans l'économie japonaise.

Contrairement à ce que l'on avait pu attendre, ce sont les I.D. à destination des Etats-Unis qui montrent le plus grand dynamisme tout au long des années 1970. De 18 % du total des flux vers les P.D. en 1970-74, leur part double en passant à 36 % en 1975-80. Comme il ressort des données du tableau II.5, vers la fin de la décennie écoulée, les flux d'investissement direct à destination des Etats-Unis tendent à s'équilibrer

^{1/} Les 18 % restant se répartissent dans des proportions égales entre d'une part l'Amérique du Nord et d'autre part le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

^{2/} Dans l'ordre, les Etats-Unis, le Royaume-Uni, la France, la R.F.A. et l'Australie.

^{3/} Le libre-échange permet aux F.M.N. de continuer à exporter tandis que les coûts salariaux élevés n'encouragent pas l'implantation de filiales en vue de la production pour la ré-exportation.

Tableau II.4 : Les investissements directs dans les
pays développés

(Flux cumulés à l'entrée en millions de dollars)

	1970-74	1975-80	1970-80
Australie	4.561.9	8.134.9	12.696.8
Autriche	530.6	921.7	1.452.3
Belgique	3.007.4	6.935.2	9.942.6
Canada	4.108.5	4.963.2	9.071.8
Danemark	605.5	180.9 ⁽¹⁾	786.4 ⁽²⁾
Finlande	128.0	264.3	392.3
France	4.814.8	13.345.6	18.160.4
R.F.A.	7.826.3	6.376.8	14.203.1
Grèce	276.8	169.9	446.7
Iceland	37.4	88.3	125.7
Irlande	192.8	1.180.5 ⁽¹⁾	1.373.3 ⁽²⁾
Italie	4.147.9	1.991.1	6.139.0
Japon	635.1	888.0	1.523.1
Pays-Bas	3.537.2	4.799.9	8.337.1
Nouvelle-Zélande	295.6	623.9	919.5
Norvège	833.8	2.297.3	3.131.1
Portugal	273.9 ⁽³⁾	434.9	708.8 ⁽⁴⁾
Espagne	1.440.0	4.859.4	6.299.4
Suède	407.0	600.3	1.007.3
Royaume-Uni	6.726.5	16.397.3	23.123.8
Etats-Unis	10.349.5	41.303.9	51.653.4
Total	56.171.3	115.549.9	171.721.2
France/Total (%)	8.6	11.5	10.6
Japon/Total (%)	1.1	0.8	0.9
R.F.A./Total (%)	13.9	5.5	8.3
Royaume-Uni/Total (%)	12.0	14.2	13.5
Etats-Unis/Total (%)	18.4	35.7	30.1

Source : D'après C.T.C. (1983)

(1) 1975-79

(2) 1970-79

(3) 1972-74

(4) 1972-80

avec les investissements nord-américains à l'étranger^{1/}.

Tableau II.5 : Le rattrapage des I.D. américains
à l'étranger⁽¹⁾

(millions de dollars)

	Etrangers aux USA		Américains à l'étranger	
	Cumul sur 3 ans	Moyenne annuelle	Cumul sur 3 ans	Moyenné annuelle
1967-69	4 170	1 390	32 170	10 720
1970-72	3 680	1 230	38 850	12 950
1973-75	11 130	3 710	38 720	12 910
1976-78	14 090	4 700	34 030	11 340
1979-81	31 940	10 980	34 430	11 480

Source : DE LAUBIER (1982)

(1) Flux des sorties de capitaux et des profits réinvestis cumulés.

L'attraction exercée par l'économie nord-américaine sur les flux en provenance des autres pays développés, résulte de la combinaison de plusieurs facteurs (THUILLIER, 1982) : tendance à l'homogénéisation technologique entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon ; rapprochement des coûts salariaux et parfois retournement de l'écart en faveur des Etats-Unis ; sous-évaluation pendant les années 1970 du dollar ; et surtout l'importance que représente pour les F.M.N. leur implantation sur le marché américain dans un contexte d'affaiblissement de la demande mondiale et d'intensification de la concurrence internationale.

La tendance à l'interpénétration des flux d'I.D. entre pays développés contredit les théories courantes de l'investissement à l'étranger. Il est en effet difficile de trouver une explication à ce phénomène dans les approches inspirées de l'impérialisme, d'après lesquelles l'exportation de capitaux par les économies parvenues à maturité vers des zones moins développées, constitue le moyen fondamental de faire face à leurs

^{1/} En termes de stock l'écart reste néanmoins sensible. Alors que les investissements américains à l'étranger s'élevaient en 1981 à 227 milliards de dollars, le stock d'investissements étrangers aux Etats-Unis n'était que de 90 milliards.

difficultés internes de valorisation du capital. De même, la théorie axée sur le cycle de vie du produit, développée par VERNON (1966), s'avère incapable de rendre compte de l'entrecroisement des flux d'I.D. entre économies dont les niveaux de développement sont -contrairement à l'hypothèse centrale de la théorie- sensiblement les mêmes^{1/}.

Les théories classiques de l'investissement direct opèrent généralement une scission théorique entre facteurs d'offre et facteurs de demande. Il en résulte deux visions qui font éclater l'unité du processus de multinationalisation. Il n'y a pas lieu d'insister ici sur les insuffisances des théories courantes de l'investissement direct^{2/}. Signalons seulement que le fil conducteur menant à une conception unifiée de l'investissement international dans les conditions actuelles, passe par une analyse mettant en avant la logique du régime d'accumulation intensive mis en place dans les économies capitalistes développées. Dans cette optique, l'investissement international doit être conçu comme un capital qui articule et les conditions de sa mise en valeur et les conditions de sa réalisation sociale. L'existence d'une force de travail abondante et bon marché ne saurait donc suffire pour attirer massivement les investissements directs. Il n'est dès lors pas étonnant de constater la faiblesse relative des I.D. à destination des économies du Tiers-monde et la prépondérance, au contraire, des flux croisés entre pays développés, en particulier entre l'Europe et les Etats-Unis. Car ceux-ci résultent de l'effet gravitationnel (RICHEMOND, 1980) qui s'exerce entre les principales économies insérées dans la logique de l'accumulation intensive.

2. - LA PLACE CENTRALE DES RAPPORTS NORD-NORD DANS LES ECHANGES COMMERCIAUX

L'orientation géographique des principaux flux de commerce au niveau mondial, traduit bien l'existence de l'effet gravitationnel qui s'exerce entre pays capitalistes développés. De même que les investissements directs, les échanges de marchandises continuent à avoir principalement lieu entre les

^{1/} Cette incapacité de la théorie du cycle de vie du produit a été reconnue par VERNON (1979) lui-même.

^{2/} Pour une analyse détaillée on pourra se rapporter à AGARWAL (1980), MADEUF et OMINAMI (1983), CASSON (1984).

pays du Nord. Et bien que les échanges Sud-Sud manifestent un plus grand dynamisme^{1/}, celui-ci n'arrive pas à remettre en question la primauté dont jouissent les rapports Nord-Nord dans le commerce international.

La structure des échanges commerciaux présente une grande rigidité. Les bouleversements, nombreux, qui ont marqué les relations économiques internationales ces vingt dernières années, n'ont pas apporté une modification radicale dans l'orientation des principaux courants d'échanges.

Malgré une diminution régulière à partir de 1974 de leur contribution aux exportations mondiales, les pays capitalistes développés conservent une hégémonie incontestée. A la fin de 1982, la part des P.D. dans les exportations mondiales, tous produits confondus, n'était que très légèrement inférieure par rapport à son niveau d'il y a vingt ans (tableau II.6). L'augmentation corrélative de la part du Tiers-monde dans les exportations mondiales résulte, en tout premier lieu, de la hausse du prix du brut. De 19.2 % en 1973, la part des P.E.D. saute à 25.1 % en 1975 et puis à 27.9 % en 1980, au moment du deuxième choc pétrolier. Cette évolution ne concerne cependant que les économies pétrolières dont la part dans les exportations mondiales augmente régulièrement, de moins de 6 % en 1968 jusqu'à atteindre un sommet de 15 % en 1980. Il est à noter qu'en revanche, la part du reste des P.E.D. n'augmente que très lentement à partir de 1973 et que son niveau de 1982 (13.8 %) est encore inférieur à celui de 1963 (14.6 %). Compte tenu, par ailleurs, de la diminution de la part des pays de l'Est dans les exportations mondiales^{2/}, l'augmentation de celle du Tiers-monde n'entraîne pas une baisse proportionnelle de la contribution des P.D.

La primauté des P.D. dans les flux commerciaux apparaît d'une façon encore plus nette sur le plan industriel. Ensemble, ils étaient à l'origine de 83.3 % des échanges mondiaux de produits manufacturés en 1980 (tableau II.7). La crise n'a nullement porté atteinte à cette position

^{1/} La poussée des échanges Sud-Sud est analysée dans la section IV.3 du présent chapitre.

^{2/} La diminution de la part des pays de l'Est ne peut pas s'expliquer par la progression du Tiers-monde car, comme le montrent également les données du tableau II.6, elle résulte entièrement de la contraction relative des échanges à l'intérieur du COMECON.

Tableau II.6 : Exportations mondiales par grandes régions
(milliards de dollars et parts en %)

Destination Origine	Année	Régions industrielles		Pays en voie de développement				Pays de l'Est		Monde	
		Valeur	%	traditionnellement exportateurs de pétrole		Autres		Valeur	%	Valeur	%
				Valeur	%	Valeur	%				
Régions industrielles	1963	70	45.1	4	2.5	18	11.7	4	2.3	99	64.0
	1968	118	49.5	6	2.6	25	10.5	6	2.7	161	67.6
	1973	294	51.1	16	2.8	53	9.2	18	3.2	391	66.0
	1975	381	43.5	47	5.4	83	9.5	33	3.7	558	63.8
	1978	585	44.9	79	6.1	121	9.3	42	3.2	846	64.9
	1979	735	45.0	77	4.7	151	9.2	51	3.1	1 034	63.3
	1980	845	42.5	100	5.0	184	9.3	59	3.0	1 217	61.2
	1981	796	40.6	119	6.1	191	9.7	57	2.9	1 196	61.0
	1982	760	41.7	114	6.2	172	9.3	52	2.8	1 135	61.6
	Pays en voie de développement traditionnellement exportateurs de pétrole	1963	7	4.3	0	0.0	2	1.3	0	0.1	9
1968		11	4.6	0	0.0	2	1.0	0	0.1	14	5.9
1973		33	5.7	0	0.0	7	1.3	1	0.2	42	7.3
1975		87	9.8	1	0.1	21	2.5	2	0.3	113	12.9
1978		111	8.6	2	0.1	28	2.1	3	0.2	145	11.2
1979		164	10.0	3	0.2	41	2.5	4	0.2	213	13.0
1980		225	11.4	4	0.2	61	3.1	5	0.2	299	15.0
1981		206	10.5	4	0.2	56	2.9	4	0.2	273	13.9
1982		159	8.6	3	0.2	52	2.8	5	0.3	222	12.1
Autres pays en voie de développement		1963	16	10.2	0	0.3	4	2.8	2	1.0	23
	1968	21	8.7	1	0.3	6	2.4	2	0.8	30	12.4
	1973	48	8.3	2	0.4	13	2.2	4	0.8	68	11.9
	1975	63	7.2	6	0.7	19	2.2	8	0.9	99	11.3
	1978	106	8.1	11	0.8	30	2.3	10	0.8	159	12.5
	1979	131	8.0	13	0.8	42	2.6	12	0.7	201	12.3
	1980	162	8.1	18	0.9	55	2.8	16	0.8	256	12.9
	1981	166	8.5	20	1.0	60	3.1	16	0.8	268	13.7
	1982	153	8.6	19	1.0	58	3.1	15	0.8	255	13.8
	Pays de l'Est	1963	4	2.3	0	0.1	3	1.7	12	8.0	19
1968		6	2.6	1	0.2	4	1.5	17	7.0	27	11.3
1973		16	2.7	2	0.3	7	1.2	33	5.7	57	10.0
1975		24	2.8	4	0.4	10	1.1	48	5.5	86	9.8
1978		34	2.6	7	0.5	16	1.2	70	5.3	126	3.7
1979		46	2.8	7	0.4	19	1.2	79	4.8	152	9.3
1980		57	2.9	7	0.4	24	1.2	89	4.5	178	8.9
1981		57	2.9	11	0.6	26	1.3	91	4.6	185	9.4
1982		59	3.2	13	0.7	26	1.4	95	5.2	193	10.5
Monde		1963	100	64.4	5	2.9	28	17.9	18	11.6	155
	1968	160	67.4	8	3.2	38	15.8	26	10.7	238	120.0
	1973	401	69.7	21	3.6	82	14.4	57	9.9	574	100.0
	1975	568	64.6	58	6.6	136	15.7	92	10.5	875	100.0
	1978	852	65.5	99	7.6	200	15.3	126	9.7	1 303	100.0
	1979	1 099	67.2	100	6.4	259	15.8	147	9.0	1 635	100.0
	1980	1 316	66.2	131	6.6	332	16.7	172	8.7	1 989	100.0
	1981	1 248	63.7	155	7.9	342	17.4	170	8.7	1 960	100.0
	1982	1 167	63.3	151	8.2	316	17.1	169	9.2	1 843	100.0

Source : GATT (1983)

Tableau II.7 : Structure des échanges mondiaux de produits manufacturés (1980)
(en % du total mondial)

Importations / Exportations	CEE	USA	Japon	Autres Indus.	OPEP	PVD hors OPEP	Est	Monde
CEE	21,3	2,8	0,6	8,5	3,6	4,2	2,6	43,5
USA	2,8		0,9	4,0	1,2	3,7	0,5	13,1
Japon	1,4	2,6		1,3	1,6	3,3	0,8	11,0
Autres industrialisés	5,5	3,3	0,4	2,7	1,0	1,6	1,2	15,7
OPEP	0,2	—	—	—	—	0,2	—	0,4
PVD (hors OPEP)	2,2	2,7	0,6	0,8	0,8	1,5	0,5	9,1
Est	1,3	0,2	0,1	0,6	0,3	0,4	4,0	7,0
Monde	34,8	11,6	2,7	17,9	8,5	14,9	9,6	100,0

Source : CEPII (1983).

privilegiée. En 1967, au début de la crise, la part des P.D. dans les exportations de produits manufacturés était à peine légèrement supérieure (84.7 %). C'est dans ce contexte qu'il faut situer la progression des exportations industrielles en provenance des P.E.D. Si par rapport à son niveau de départ elle est certes remarquable, 6.3 % en 1967 et 9.5 % du total mondial en 1980, globalement, la place du Tiers-monde reste encore modeste^{1/}.

Les flux commerciaux entre pays développés constituent de loin le courant d'échanges le plus puissant : 40 % de l'ensemble de marchandises échangées dans le monde et environ 60 % si l'on se tient aux seuls produits industriels, transitent exclusivement entre les pays du Nord. Parmi eux, les pays de la Communauté Economique Européenne (C.E.E.) jouent un rôle décisif. Plus de la moitié des flux commerciaux Nord-Nord correspondent aux exportations des pays de la C.E.E. vers les P.D. A eux seuls, les échanges intra-communautaires représentent un tiers du total des échanges Nord-Nord de produits manufacturés^{2/}.

La prépondérance des échanges Nord-Nord en général et intra-C.E.E. en particulier, relève de la logique propre au développement du commerce international. A l'encontre des approches simplificatrices faisant reposer la dynamique du commerce international sur les dotations factorielles de chaque pays, on a montré, il y a longtemps déjà (VERDOORN, 1960 ; BALASSA, 1963), que se sont les échanges intra-industrie qui augmentent le plus rapidement. L'importance croissante des échanges de produits analogues réalisés avec des procédés qui sont eux aussi semblables, ôte une grande partie de sa pertinence à la théorie orthodoxe du commerce international, dont le champ d'application concerne essentiellement les échanges inter-industries.

^{1/} Le fait que l'augmentation des exportations industrielles du Tiers-monde n'entraîne pas une élévation proportionnelle de la part des P.E.D. non-exportateurs de pétrole dans les exportations mondiales s'explique par le ralentissement de leurs livraisons de produits primaires.

^{2/} Il est à remarquer l'expansion des échanges intra-communautaires au cours des années 1970 dont la part dans le total mondial passe de 17.9 % en 1967 à 21.3 % en 1980.

Or, si les P.E.D. participent aux courants d'échanges intra-industrie, leur place y est tout de même réduite (C.N.U.C.E.D., 1980)^{1/}. L'accroissement des échanges à double sens reposant sur une spécialisation intra-industrie est directement proportionnel au degré d'industrialisation des différentes économies. Le rapprochement des structures industrielles encourage le commerce intra-industrie, en particulier dans les branches à plus grande complexité technologique comme la chimie, le matériel de transport et les équipements. On comprend dès lors, la difficulté pour les pays du Tiers-monde à mettre effectivement en danger la primauté des rapports Nord-Nord.

3. - LES INVESTISSEMENTS DIRECTS DANS LE TIERS-MONDE : UNE ORIENTATION TRES SELECTIVE

On l'a déjà vu, la crise n'entraîne pas une réorientation massive des I.D. vers le Tiers-monde. Tout comme dans la période du boom de l'après-guerre, la tendance dominante reste à la concentration des flux d'I.D. dans un nombre réduit de P.E.D.

Du point de vue géographique, l'Amérique Latine avec un total de 72 milliards de dollars, détient plus de 50 % du stock du Tiers-monde, suivie loin derrière par l'Asie avec 28 % et l'Afrique qui ne compte que 11 % du total^{2/}. Du point de vue des pays concernés, on remarque la prépondérance écrasante d'une poignée de pays à industrialisation rapide et de certains paradis fiscaux et places financières off-shore (tableau II.8). Les 10 principaux P.E.D. destinataires totalisent plus de la moitié du stock d'I.D. du Tiers-monde. Parmi eux, trois pays à industrialisation rapide dans les années 1970 (Brésil, Mexique et Indonésie) détiennent plus d'un tiers du total.

Le réseau tissé entre le Nord et le Sud par les I.D., présente une faible densité puisqu'ils sont très concentrés en ce qui concerne aussi

^{1/} Le survol de la littérature fait dans l'étude de la C.N.U.C.E.D., montre d'une façon très nette l'importance beaucoup plus grande des échanges intra-industrie dans les pays de l'O.C.D.E. comparativement à ceux de l'Association Latinoaméricaine de Libre Echange (ALALE) et du Marché Commun Centre-Américain (MCCA).

^{2/} La différence correspond à quelques pays de l'Europe du Sud considérés dans les statistiques comme étant eux aussi en développement.

bien les destinataires que les pays d'origine. A eux seuls, les Etats-Unis détiennent presque la moitié du stock d'I.D. existant dans le Tiers-monde dont l'essentiel se trouve à son tour dans quelques pays de l'Amérique Latine.

Tableau II.8 : La concentration des investissements directs dans le Tiers-monde

(stocks à la fin 1981)

	milliards de dollars	en % du total
Brésil	17,2	13,4
Mexique	10,3	8,2
Indonésie	8,6	6,8
Argentine	5,6	4,5
Bermude	5,5	4,4
Panama	4,9	3,9
Vénézuéla	4,3	3,4
Singapour	3,9	3,1
Bahamas	3,8	3,0
Hong-Kong	3,8	3,0
Total 10 pays	67,9	53,7
Total Général PED ⁽¹⁾	125,7	100,0

(1) P.E.D. d'Europe du Sud non compris.

Source : D'après O.C.D.E. (1982).

Les données relatives à la répartition des filiales des F.M.N. dans les différentes régions du Tiers-monde (C.T.C., 1983), mettent également en avant la suprématie des firmes nord-américaines. Du total des filiales implantées en Amérique Latine en 1980, 62.2 % appartenaient à des sociétés ayant leur siège aux Etats-Unis. Malgré une certaine poussée des investissements européens et japonais dans la période récente, la supériorité

des filiales nord-américaines dans cette région reste écrasante^{1/}. Bien que moins dominante, la part des filiales nord-américaines est aussi majoritaire dans l'Asie de l'Ouest (36.6 % du total de la région) et dans le Sud-Est asiatique (33.5 %). Au total, il n'y a que l'Afrique où les entreprises européennes, d'abord anglaises (40.2 % du total) puis françaises (18.1 %) soient en position dominante^{2/}.

Les transformations que connaissent les I.D. à destination du Tiers-monde, se situent dans la prolongation de la tendance à une très forte sélectivité. Ainsi, on assiste à un net renforcement des flux vers les P.E.D. à plus hauts revenus au détriment des P.E.D. à revenus intermédiaires ou faibles (tableau II.9). Par ailleurs, un découpage en régions, fait ressortir un accroissement sensible de la part de l'Amérique Latine au détriment de toutes les autres régions à l'exception de l'Asie du Sud^{3/}. Enfin, une analyse suivant les différents types de pays, met en évidence la place privilégiée accordée par les investisseurs étrangers aux pays à industrialisation rapide et aux paradis fiscaux.

Corrélativement, la répartition sectorielle des I.D. dans le Tiers-monde se modifie au profit de l'industrie manufacturière et aux services. Des estimations faites par l'O.C.D.E. (1982 B), montrent qu'entre 1971 et 1976 la part des industries manufacturières passe de 29 à 40 % du total des I.D. nord-américains dans les P.E.D. Il en va de même pour les I.D. du Royaume-Uni et du Japon^{4/}. En ce qui concerne par ailleurs les I.D. dans le secteur des services, on constate une augmentation significative de leur importance dans le cas des I.D. des Etats-Unis, de la France et de la R.F.A. ; l'expansion internationale des activités bancaires (RUFFINI, 1979) étant le facteur déterminant de cette progression.

^{1/} Par ordre d'importance les filiales nord-américaines sont suivies par celles de la Grande-Bretagne (10.1 % du total) et ensuite par les filiales appartenant aux F.M.N. de la R.F.A. (5.9 %).

^{2/} Les filiales japonaises n'ont une présence significative que dans le Sud-Est asiatique (12.6 % du total), loin derrière cependant les firmes nord-américaines et anglaises.

^{3/} La différence dans le cas de l'Asie du Sud-Est entre l'évolution des flux et celle des stocks montre que les investisseurs étrangers y font plus largement appel au réinvestissement des profits et/ou au marché local pour financer leurs implantations.

^{4/} La part de l'industrie passe de 41 à 48 % pour les I.D. du Royaume-Uni, et de 36 à 47 % pour ceux du Japon.

Tableau II.9 : Répartition des investissements directs
par régions et par types de P.E.D.

(en %)

	Stock (fin 1971)	Flux en provenance des pays de l'OCDE (moyenne 1970-72)	Stock (fin 1978)	Flux en provenance des pays de l'OCDE (moyenne 1978-80)
<u>Par niveau de revenus par tête</u>	100.0	100.0	100.0	100.0
- moins de US\$ 380	10.9	14.1	13.5	4.1
- entre 380 et 1000	16.5	15.5	13.5	11.4
- au-dessus de 1000	68.9	70.4	72.4	84.6
<u>Par régions</u>	100.0	100.0	100.0	100.0
- Europe	0.3	1.7	0.4	1.6
- Asie de l'Ouest	6.4	0.8	3.2	- 2.4
- Asie du Sud	7.2	0.7	5.0	4.3
- Asie du Sud-Est	11.8	23.3	22.1	17.4
- Pays socialistes de l'Asie	0.4	-	-	0.1
- Amérique latine	55.7	43.9	56.7	59.7
- Afrique	18.6	19.2	12.4	12.1
- Non-localisés	-	10.4	-	7.3
<u>Par catégorie de pays</u>	100.0	100.0	100.0	100.0
- Pays les moins avancés	1.5	0.6	1.5	0.3
- Exportateurs de pétrole	25.2	16.7	16.6	9.9
- Nouveaux pays industriels	25.0	24.0	33.7	37.2
- Paradis fiscaux	8.0	7.1	14.2	14.9

Source : (CTC, 1983).

La baisse des I.D. dans le secteur primaire aussi bien minier qu'agricole, entraîne une tendance au rapprochement de la structure sectorielle des I.D. dans le Tiers-monde par rapport à celle des pays développés. Dans presque tous les principaux P.E.D. récepteurs, le secteur industriel occupe en effet une place majoritaire^{1/}. Les branches de l'industrie du Tiers-monde vers lesquelles se dirigent d'une façon prioritaire les I.D., sont en général les mêmes que dans les pays développés, à savoir : chimie, engineering et transformation d'aliments (tableau II.10). Moins que les branches les plus tournées vers l'exportation (textile, habillement, etc.), se sont les industries de substitution aux importations qui attirent l'essentiel des I.D. des pays développés dans le Tiers-monde.

Tableau II.10 : Répartition par branches du stock d'I.D. détenu par les quatre principaux pays investisseurs dans le secteur industriel des P.E.D. (1980)

en %

	TOTAL	Aliments	Chimie	Métaux	Machines	Electro- nique	Transports	Texti- les	Papiers	Divers
RFA	100	1.2	24.0	7.1	12.4	17.1	16.8	21.4
Japon	100	3.4	25.6	21.6	6.3	9.0	7.2	15.4	3.9	7.6
RU	100	34.2	19.6	1.6	3.0	6.9	1.4	5.5	4.3	23.5
USA	100	10.9	25.2	9.4	9.0	10.5	11.3	23.7

Source : CTC (1983).

A côté des transformations portant sur la destination sectorielle des I.D., on assiste en outre à une modification des modalités au travers desquelles ceux-ci se réalisent. L'émergence de nouvelles formes d'investissement (OMAN, 1981), traduit un changement dans la stratégie des firmes à l'égard des P.E.D. Il s'agit de l'abandon de la formule de prise de contrôle total du capital des implantations à l'étranger (filiale à 100 %), au bénéfice de toute une série d'arrangements complexes combinant des opérations de type commercial, financier et technologique. Parmi ces différents types d'arrangements les plus courants sont : les entreprises conjointes,

^{1/} La part de l'industrie dans le stock total des I.D. dépasse 50 % au Brésil, Argentine, Mexique, Inde, Indonésie, Hong-Kong, Corée du Sud, Philippines et Singapour.

Tableau II.11 : Flux d'investissement direct vers les principaux P.E.D. récepteurs
(millions de dollars)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Brésil	421	537	597	1 378	1 327	1 303	1 555	1 830	1 999	2 415	1 913	2 526
Mexique	323	307	301	457	678	610	628	556	829	1 340	1 844	2 255
Egypte	-	-	-	-	-	85	61	105	318	1 216	548	752
Argentine	11	11	10	10	10	-	-	144	250	204	681	848
Nigéria	205	286	305	373	257	418	339	439	213	310	341	47
Tunisie	16	23	33	58	28	45	110	93	91	49	234	296
Iran	28	65	91	562	324	141	744	802	-	-	-	-
Arabie Saoudite	20	- 111	34	- 627	- 3 733	1 865	- 397	783	556	- 1 351	- 3 195	3 376
Libye	139	140	- 2	- 147	- 239	- 614	- 520	- 410	- 556	- 547	- 1 217	- 1 079
Inde	6	- 1	3	- 13	- 6	- 11	- 8	-	-	-	-	-
Indonésie	83	139	207	16	- 49	476	344	235	279	226	184	133
Corée	66	42	64	95	119	57	81	93	89	36	8	101
Malaisie	94	100	114	172	571	350	381	406	500	574	876	1 317
Philippines	- 25	- 1	- 12	55	4	98	132	227	194	199	260	475
Singapour	93	116	191	389	597	611	651	335	739	941	1 669	1 797
Thaïlande	43	39	68	78	189	86	80	106	51	50	186	291

Source : D'après F.M.I.

les prises de participation minoritaires, les accords de sous-traitance et de partage de production, les contrats de gestion, de licence et de commercialisation, les accords de désengagement progressif, les livraisons d'usines clés en main, produit ou marché en main associés ou non à des accords de cofinancement ou de financement triangulaire. L'émergence de nouvelles formes au cours des années 1970, tient principalement à deux types de facteurs. Du côté des investisseurs, elles permettent de limiter les risques encourus et la mise de fonds requis par les opérations contrôlées à 100 %. Du côté des P.E.D., les nouvelles formes rendent possible un plus grand partage des responsabilités et du pouvoir de décision.

Une analyse plus fine des changements intervenus dans l'orientation des investissements directs vers les principaux P.E.D. récepteurs, pris individuellement, fait ressortir quatre séries d'évolutions fondamentales (tableau II.11) :

- i) La reprise à partir de 1977 des I.D. vers l'Argentine et surtout l'expansion très rapide des I.D. à destination du Mexique, ce qui lui permet, au début des années 1980, de disputer au Brésil la première place parmi les pays récepteurs.
- ii) L'expansion également considérable des flux vers certains pays du Sud-est asiatique en particulier vers Singapour et la Malaisie.
- iii) Le démarrage d'un courant puissant d'I.D. vers certains pays arabes comme l'Egypte et la Tunisie.
- iv) Le désengagement en revanche des investisseurs étrangers des pays du Golfe notamment de la Libye, de l'Arabie Saoudite et de l'Iran.

Toutefois, les changements que l'on vient d'évoquer ne modifient nullement la tendance lourde à la concentration des I.D. dans une poignée de pays. Tout se passe en effet comme si le club très sélectif des principaux P.E.D. récepteurs des I.D., renouvelait certains de ses membres tout en maintenant quasiment constant leur nombre.

Le fait de la concentration des flux d'I.D. pourrait donner à penser que ceux-ci jouent un rôle essentiel dans le soutien à l'accumulation dans les P.E.D. récepteurs. S'il est vrai que les filiales des F.M.N. occupent parfois une place importante dans certains secteurs, au plan macro-économique l'incidence des I.D. est loin d'être décisive. La contribution des investissements directs à la F.B.C.F. est généralement faible, même dans le cas des plus grands P.E.D. récepteurs. A part quelques pays africains (Zaïre, Zambie et Zimbabwe) et certains paradis fiscaux (Panama et Libéria), il n'y a que Singapour où l'I.D. représente une fraction conséquente de la F.B.C.F. (10.1 % en moyenne entre 1978 et 1980). Ailleurs, la contribution de l'investissement international à l'investissement domestique dépasse rarement 3 % de la F.B.C.F. ^{1/}. En outre, contrairement à ce que l'on peut constater dans les pays capitalistes développés -dans lesquels il n'y a pas de déséquilibre entre le rythme des entrées d'I.D. et des sorties au titre des revenus de ces investissements- dans les P.E.D. les secondes sont presque trois fois plus grandes que les premières (Tableau II.12).

Tableau II.12 : Investissement international et investissement domestique (milliards de dollars)

	Pays développés		Pays en développement		Ensemble	
	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80
Entrées d'I.D.	11,7	14,6	7,5	16,7	10,2	15,0
Sorties au titre des revenus des I.D.	11,5	15,6	...	41,3	15,6

Source : CTC (1983).

Il découle des remarques précédentes que le lien de causalité souvent établi entre l'accroissement du taux interne d'accumulation et l'augmentation des I.D. doit être reformulé. En effet, si une relation de causalité existe vraiment, elle semble plutôt opérer en sens inverse. C'est dire que les I.D. se dirigent vers les P.E.D. faisant preuve d'une capacité significative d'accumulation endogène.

^{1/} Ainsi par exemple cette proportion est de 2.1 % au Brésil, 0.9 % au Vénézuéla, 3.3. % au Mexique, 0.4 % au Maroc, 1.2 % en Thaïlande.

V - LES TRANSFORMATIONS RECENTES DE LA D.I.T.

Les politiques plus ou moins volontaristes mises en place dans les P.E.D., la confrontation entre les économies dominantes, enfin, les différentes stratégies développées par les firmes multinationales, sont autant d'éléments pouvant infléchir dans un sens ou dans un autre la physionomie traditionnelle de la Division Internationale du Travail. Si comme nous venons de le voir, l'émergence de nouvelles relations de conflit mais aussi de coopération n'a pas réussi à contrer les tendances lourdes opérant au sein de la D.I.T., il importe toutefois de reconnaître le développement parallèle de nouvelles forces dont il intéresse de préciser ici la portée.

1. - LE REDEPLOIEMENT INDUSTRIEL : AMPLEUR ET LIMITES

L'absence d'une réorientation massive des investissements directs vers les P.E.D. n'a pas empêché la croissance rapide de la production industrielle du Tiers-monde. L'augmentation très lente de sa part dans la production mondiale pendant les années 1960 (de 6.9 en 1960 à 7.6 % en 1970), va être suivie d'une progression beaucoup plus forte au cours des années 1970. Le cap de 10 % de la production industrielle mondiale sera ainsi franchi en 1980. Dans la foulée, la Conférence de l'O.N.U.D.I. qui s'est tenue à Lima en 1975, proposait un objectif extrêmement ambitieux : vers l'année 2000, l'industrie du Tiers-monde devrait compter pour un quart de la production mondiale.

Dans la stratégie pour y parvenir, le redéploiement industriel, c'est-à-dire la coopération internationale en vue de transférer du Nord vers le Sud un ensemble d'activités industrielles, était censé jouer un rôle éminent. Le développement d'un flux croissant d'exportations de produits manufacturés à destination des P.D. devait logiquement en résulter.

a) L'essor des exportations industrielles du Tiers-monde

Les exportations industrielles du Tiers-monde progressent en effet à un rythme accéléré. Bien qu'en retrait par rapport à la période 1965-73;

elles font preuve d'un dynamisme certain tout au long des années 1970 (tableau II.13). Et si la détérioration brutale de la conjoncture économique mondiale qui intervient à partir de 1981, entraîne un très net ralentissement de cette expansion, on remarque toutefois, leur plus grande capacité de résistance aux pulsions récessives, comparativement à tous les autres postes d'exportation des P.E.D.

Tableau II.13 : Le dynamisme des exportations de produits manufacturés du Tiers-monde

(Exportations des pays en développement)

	Valeur en 1980 (milliards de dollars)	Pourcentage moyen de variation annuelle à prix constants de 1980		
		1965-73	1973-80	1980-82
Total marchandises	434	7,9	3,4	- 0,5
Produits primaires autres que combustibles	126	4,6	5,9	0,6
Combustibles	163	8,0	- 1,8	- 5,1
Biens manufacturés	130	15,6	12,4	4,1
Services non facteurs (SNF)	78	11,3	9,4	2,6
Biens et services non facteurs	512	8,2	4,2	0,0

Source : Banque Mondiale (1983).

L'expansion des exportations industrielles du Tiers-monde est à la base d'un changement notable de la structure de ses ventes à l'extérieur. Environ 30 %, et presque 50 % si l'on exclue les combustibles, des exportations des P.E.D. sont constituées par des produits manufacturés. La contribution du Tiers-monde aux exportations industrielles mondiales a également connu une augmentation sensible ; de 4.6 % en 1967 elle s'élève régulièrement pour atteindre le double de ce niveau en 1980 (9.2 % du total mondial).

L'accroissement de la part du Tiers-monde dans les exportations industrielles mondiales ne résulte pas toutefois d'une diminution équivalente de celle revenant aux pays capitalistes développés. En fait, la part des P.D. dans les exportations industrielles mondiales ne connaît qu'une très légère régression passant de 83.7 % en 1967 à 82.7 % en 1980 (ONUUDI, 1983).

En revanche, la part correspondant aux pays à économie planifiée chute d'une façon soutenue, s'établissant à 8.1 % en 1980 (12.3 % en 1965).

Malgré une croissance plus rapide des marchés du Sud, les économies du Nord continuent d'être le principal débouché pour les exportations industrielles en provenance des P.E.D. Environ 60 % des exportations de produits manufacturés du Tiers-monde se dirigent vers les P.D. Cette proportion certes élevée s'est maintenue constante au cours des années 1970^{1/}. Par contre, la part des pays à économie planifiée tombe de presque 5 % en 1970 à moins de 3 % en 1980. Tout au moins sur le plan commercial, les relations entre le Tiers-monde et les pays de l'Est subissent donc un relâchement notable.

Bien que l'essentiel des exportations industrielles du Sud se dirige vers le Nord, leur impact sur la consommation interne des P.D. reste dans l'ensemble assez modeste, autour d'une moyenne de 3.4 % (tableau II.14). Si besoin était, ceci montre le caractère disproportionné des allégations quant à la nouvelle menace industrielle (STOFFAES, 1979).

Tableau II.14 : Part des exportations des P.E.D. dans la consommation de certains biens manufacturés des pays développés

Biens manufacturés	Part de la consommation estimative (pourcentage)		Pénétration des importations (pourcentage moyen de croissance annuelle)	
	1970	1980	1970-77	1977-80
Alimentation	3,5	3,7	3,4	-5,4
Confection, textile et chaussure	3,1	10,5	15,5	9,5
Confection	4,0	16,3	18,6	9,0
Textile	2,3	5,4	9,1	9,3
Chaussure	2,6	16,3	24,3	8,6
Articles en cuir	6,2	17,3	12,6	8,3
Produits ligneux	1,9	3,6	6,6	8,3
Papier	0,2	0,5	11,2	20,6
Produits chimiques	2,0	3,8	7,8	11,0
Produits minéraux non métalliques	0,3	1,1	13,7	15,7
Métaux de base	3,5	4,1	-0,6	14,0
Machines	0,4	2,1	20,6	15,9
Coutellerie et outils à main	0,8	3,3	16,2	13,4
Mobilier métallique	0,6	1,6	12,2	5,3
Appareils de radio, de télévision, etc.	1,1	6,7	23,5	13,6
Divers	4,0	8,0	7,2	10,9
Total	1,7	3,4	8,4	7,6

Source : Banque Mondiale (1983)

^{1/} 59.7 % en 1970, 58.3 % en 1975 et 58.4 en 1980.

Il ressort en outre des données du Tableau II.14 que la pénétration des marchés du Nord tend à se ralentir et qu'elle n'est véritablement significative que dans un nombre restreint de secteurs bien déterminés : confection, chaussures, articles en cuir et appareils de radio et de télévision.

Dans le cas du textile, souvent signalé comme l'une des branches privilégiées du redéploiement, les évolutions en oeuvre invitent à nuancer fortement les jugements trop péremptaires. Bien que croissante, la part des P.E.D. dans la consommation de textiles des pays développés dépasse à peine 5 % (tableau II.14). L'analyse par ailleurs des soldes des échanges entre les principaux pays participant à ce type de commerce, montre qu'à l'exception de la Corée du Sud, les positions excédentaires reviennent très largement aux P.D., au premier chef desquels le Japon (tableau II.15). Alors que les principaux P.E.D. exportateurs de textiles connaissent une aggravation de leurs déficits (Hong-Kong et Singapour), le Japon, l'Italie, le Portugal, la Grèce, etc., réussissent par contre à améliorer leurs excédents. Mais, plus notable encore est le cas de la R.F.A. qui d'une position déficitaire arrive actuellement à dégager un excédent non négligeable. Dans le même sens, il est à remarquer que les Etats-Unis ont réussi à rééquilibrer leur commerce de produits textiles.

Tableau II.15 : Solde des échanges de produits textiles

(milliards de dollars)

	1973	1982
C.E.E.	2.46	1.62
France	0.29	- 0.75
R.F.A.	- 0.30	0.67
Royaume-Uni	0.19	- 1.32
Italie	0.62	1.90
Etats-Unis	- 0.36	- 0.08
Japon	1.32	3.49
Grèce	0.04	0.11
Portugal	0.22	0.32
Turquie	0.07	0.49 ⁽¹⁾
Yougoslavie	- 0.05	0.16
Hong-Kong	- 0.48	- 2.14
Corée du Sud	0.14	1.96 ⁽¹⁾
Pakistan	0.41	- 0.14
Singapour	- 0.28	- 0.54

Source : GATT (1983).

(1) 1981

Dans le reste des branches et tout particulièrement dans celles à plus haute intensité capitaliste (équipements industriels, matériel de transport, produits chimiques, etc), les exportations du Tiers-monde vers les P.D. sont en général peu significatives. Ainsi par exemple, la part des P.E.D. dans les importations de voitures de l'O.C.D.E. n'atteint même pas 1 % du total^{1/} (Mc MULLEN et MEGNA, 1982).

b) ... leur place dans les stratégies des pays développés

Cependant, la façon suivant laquelle les principaux pays développés se situent par rapport aux exportations industrielles du Tiers-monde diffère sensiblement. Si, sans exceptions, les exportations des P.E.D. représentent une faible proportion de la consommation industrielle des pays développés, des différences significatives apparaissent entre eux, quant à la place des économies du Tiers-monde dans leurs approvisionnements extérieurs. D'une façon générale, deux modèles peuvent être opposés ; l'un correspond aux Etats-Unis et au Japon, l'autre aux pays de la C.E.E.

Comparativement au Japon et aux Etats-Unis, la part des P.E.D. dans la consommation industrielle de la C.E.E. est plus élevée : 4.6 % contre 2,4 % au Japon et 2.9 % aux Etats-Unis. Néanmoins, la part du Tiers-monde dans les importations de produits industriels de ces deux pays est considérablement plus importante que dans les différents pays de la C.E.E. Alors qu'elle est inférieure à 6 % dans la Communauté, elle s'élève à 21.4 % aux Etats-Unis et dépasse 25 % au Japon (tableau II.16).

Ce décalage tient naturellement aux différents degrés d'ouverture commerciale des pays considérés : assez faible aux Etats-Unis et Japon, beaucoup plus élevé pour la Communauté. Dans le cas des Etats-Unis et du Japon, l'accroissement du degré d'ouverture aux importations est essentiellement le fait de la plus grande intégration avec les P.E.D. Contrairement aux pays de la C.E.E., dans lesquels le commerce Nord-Nord continue à être l'élément le plus dynamique^{2/}, aux Etats-Unis

1/ Pour les pièces détachées, la part des P.E.D. était en 1979 de l'ordre de 2.0 % des importations de l'O.C.D.E.

2/ Bien qu'en perte de vitesse pendant les années 1970, comme le montrent les données du tableau II.15.

Tableau II.16 : Origine des importations de produits manufacturés⁽¹⁾
des Etats-Unis, Japon et de la C.E.E. (en % du total)

	Pays développés						Pays en développement				
	TOTAL	EUROPE	USA	CANADA	JAPON	ANZAS ⁽²⁾	TOTAL	AM.LATINE	AFRIQUE	ASIE DU SUD et DU SUD-EST	
<u>ETATS-UNIS</u>											
1965	89.9	47.3	-	21.6	19.8	0.3	9.5	2.7	0.2	6.5	
1970	87.5	37.0	-	28.0	21.4	0.3	12.1	2.4	0.1	9.5	
1980	77.2	30.5	-	19.4	25.2	0.4	21.4	3.0	0.1	18.2	
<u>JAPON</u>											
1965	96.8	39.5	63.3	1.4	-	1.3	0.9	0.3	0.0	0.5	
1970	86.6	35.5	47.7	1.3	-	0.8	10.3	0.6	0.1	9.2	
1980	68.9	28.5	35.6	1.4	-	2.0	26.3	1.7	0.0	22.8	
<u>C.E.E.</u>											
1965	95.3	78.2	13.0	1.1	1.8	0.2	2.9	0.3	0.8	1.6	
1970	95.3	78.6	12.1	1.1	2.6	0.1	2.9	0.5	0.5	1.7	
1980	91.9	76.7	9.4	0.7	4.4	0.1	5.7	0.6	0.6	4.0	

Source : D'après CNUCED (1983), tableaux 3.13B, 3.14B et 3.15 B.

(1) CTCI 5 à 8 moins 67 et 68.

(2) Australie, Nouvelle Zélande et Afrique du Sud.

et au Japon la part des P.E.D. en tant que fournisseurs de biens manufacturés augmente à une vitesse exceptionnelle : de 9.5 à 21.4 % pour le premier et de 0.9 à 26.3 % pour le second, entre 1965 et 1980. Dans ces deux pays une tendance très nette à la substitution relative des produits fabriqués en Europe par les nouvelles productions du Tiers-monde se fait clairement sentir.

Prenons le cas des Etats-Unis. Pour les P.E.D., le marché nord-américain est d'une importance capitale car celui-ci absorbe plus de la moitié de leurs exportations industrielles. Le Tiers-monde est ainsi devenu le premier fournisseur de produits manufacturés des Etats-Unis (LEMPERIERE, 1984), devançant le Japon et l'Europe^{1/}. La percée des exportations industrielles du Sud sur le marché américain, doit néanmoins être interprétée avec prudence puisqu'elle semble résulter d'une combinaison de facteurs très divers.

Nombre d'indicateurs accréditent l'idée que la progression des exportations industrielles du Tiers-monde vers les Etats-Unis résulte, en partie, d'une volonté délibérée de la part des firmes et des pouvoirs publics. Une fraction croissante des importations en provenance des P.E.D. relève en effet d'opérations de sous-traitance internationale. Ainsi, la proportion des importations en provenance des P.E.D., régies par les positions 806.30 et 807.00 du tarif douanier^{2/}, s'est accrue d'une façon spectaculaire passant d'environ 6 % en 1966 à presque 50 % en 1976. Les importations soumises à ce régime préférentiel, correspondent à plus de 20 % des produits manufacturés exportés par les P.E.D. vers les Etats-Unis (CNUCED, 1980b). A part, les produits liés à l'industrie automobile qui à eux seuls représentaient en 1978, 35 % du total des importations relevant de la position 807, se sont les semi-conducteurs, les appareils de télévision et leurs composants et les textiles qui occupent les premières

1/ En 1983, la part du Tiers-monde dans les importations industrielles des Etats-Unis s'élevait à 28 % alors que celle du Japon était de 25,6 % et celle de l'Europe de 24,3 %.

2/ Les statistiques les plus détaillées sur les échanges liés à des opérations de sous-traitance internationale sont celles qui concernent le commerce de produits relevant des positions 806.30 et 807.00 du tarif douanier des Etats-Unis. Toutefois, les importations relevant des positions 806/807 ne représentent pas la totalité des échanges de ce pays au titre de contrats de sous-traitance internationale. Elles ne comprennent ni les éléments américains fabriqués ou transformés à l'étranger, qui sont ou non réexportés ensuite vers des pays tiers, ni le commerce effectué dans le cadre du Système Généralisé de Préférences (SGP), lequel autorise parfois également l'entrée en franchise de produits originaires des PED (CNUCED, 1980b).

places dans ce type de commerce. La forte intégration des exportations industrielles des P.E.D. dans le circuit de production et de distribution des Etats-Unis, montre qu'elles sont une composante importante de la stratégie concurrentielle des firmes américaines.

Dans la prolongation de l'hypothèse avancée par FINGER (1974), nombre d'éléments suggèrent qu'en outre la pénétration du marché américain par les P.E.D., résulte principalement d'une concurrence réussie avec les exportateurs des pays développés notamment européens, dont la part dans les importations industrielles des Etats-Unis ne cesse de chuter^{1/}.

Rien n'autorise toutefois à postuler l'existence soit d'une intégration totalement harmonieuse entre les exportations des P.E.D. et les productions locales, soit d'une substitution parfaite des exportations en provenance des pays développés. Bien qu'en croissance rapide, la part des exportations du Tiers-monde correspondant à des accords de sous-traitance ou à des réexportations des filiales nord-américaines implantées dans les P.E.D., reste minoritaire. La plus grande partie des produits de la sidérurgie et des industries chimiques, des appareils de radio, des équipements ménagers, des vêtements, etc, exportés par les pays du Sud vers les Etats-Unis, proviennent au contraire d'entreprises nationales (LEMPERIERE, 1984) et ne résultent pas forcément d'accords préalables de sous-traitance internationale. C'est ainsi que s'explique le durcissement des politiques protectionnistes prises par l'administration nord-américaine à l'encontre d'un ensemble très hétéroclite d'articles exportés par les P.E.D.

c) ... et leur inégal développement dans les économies du Tiers-monde

Les exportations de produits manufacturés du Tiers-monde, sont toutefois très inégalement réparties entre les différents P.E.D. A eux seuls, quatre pays du Sud-Est asiatique -Taïwan, Corée du Sud, Hong-Kong et Singapour- concentrent aux alentours de 60 % du total. Si l'on y ajoute le Brésil et l'Inde, on arrive à un taux de concentration qui pour les six principaux P.E.D. exportateurs s'approche de 70 % (tableau II.17).

^{1/} De 43 % en 1966 elle tombe à moins de 25 % en 1983.

Tableau II.17 : Les principaux P.E.D. exportateurs de produits manufacturés^{1/}

(en %)

	1965	1980
Taïwan	4	18
Corée du Sud	2	15
Hong-Kong	19	14
Singapour	7	9
Brésil	2	7
Inde	18	5
Mexique	3	2

Source : CLAIRMONTE et CAVANAGH (1983) d'après des données de la CNUCED

^{1/}Part des exportations industrielles de chaque pays dans l'ensemble des exportations industrielles du Tiers-monde.

Au sein de la tendance forte à la concentration s'opèrent néanmoins des changements très significatifs dans la hiérarchie des principaux exportateurs. Ainsi, d'une place assez modeste encore en 1965 (6 % des exportations industrielles des P.E.D.), Taïwan et la Corée du Sud ensemble détiennent à présent 1/3 et se situent au sommet de la hiérarchie des P.E.D. exportateurs de produits manufacturés. En revanche, les deux principaux exportateurs vers le milieu des années 1960, ont vu leur part régresser, très fortement dans le cas de l'Inde (de 18 à 5 %) et d'une façon moins abrupte pour ce qui est de Hong-Kong (de 19 à 14 %).

Au groupe des principaux P.E.D. exportateurs est venu s'ajouter, dans la période plus récente, un nombre croissant d'autres pays disposant eux aussi d'une certaine capacité d'exportation de biens manufacturés. Alors, qu'en 1965 il n'y avait que 18 pays dont les exportations industrielles atteignaient 100 millions de dollars, il y en avait 22 en 1970 et 47 en 1979. En combinant cet indicateur de niveau avec un critère de croissance^{1/},

^{1/} Pays dont le taux de croissance en volume des exportations industrielles atteint 13 % par an en moyenne au cours des années 1970. Ce chiffre correspond au taux de croissance des exportations enregistré par les pays que l'O.C.D.E. range dans la catégorie "Nouveaux Pays Industriels".

l'O.C.D.E. (1982 c) a pu dénombrer l'existence de 16 nouveaux pays faisant partie de la deuxième vague de P.E.D. exportateurs de produits manufacturés.

Le fait qu'un nombre important de P.E.D. ait réussi à développer un potentiel d'exportation dans le domaine industriel est sans doute un des faits saillants de l'histoire économique contemporaine. Néanmoins, si l'ampleur de la percée sur le marché mondial des principaux pays exportateurs est incontestable, celle des pays de la deuxième vague est par contre assez modeste. Le champ de leur spécialisation internationale est en effet réduit et reste largement dominé par quelques productions très intensives soit en force de travail soit en ressources naturelles. Il s'agit dans la plupart des cas, de la mise à profit d'un avantage comparatif statique qui risque à tout moment de disparaître et à partir duquel il semble difficile d'établir les bases d'une industrialisation puissante.

Ce n'est donc pas un hasard si au lieu de se réduire, au fur et à mesure de l'émergence de nouveaux P.E.D. exportateurs, la concentration des exportations industrielles du Tiers-monde tend au contraire à s'accroître davantage. Les six pays qui en 1980 contrôlaient presque 70 % du total, n'en assuraient que 52 % au milieu des années 1960 (tableau II.17). La prolifération de nouveaux P.E.D. exportateurs de produits manufacturés doit par conséquent être ramenée à ses justes proportions. Le caractère exceptionnel, tout particulièrement, des économies de la Bande des Quatre reste entier^{1/}. Elles sont en réalité les seules à avoir fait de la production pour le marché mondial l'élément moteur de la croissance^{2/}. Dans tous les autres pays, les exportations de produits manufacturés ne jouent qu'un rôle d'accompagnement d'une industrialisation qui reste prioritairement orientée vers le marché domestique.

^{1/} Une analyse plus détaillée des économies du Sud-Est asiatique est présentée dans le chapitre IV.

^{2/} Les pays de la Bande des Quatre assurent plus de la moitié des exportations industrielles du Tiers-monde quoique leur part dans la production industrielle du Sud ne dépasse pas 15 %. Environ la moitié de la production de ces quatre pays prend le chemin de l'exportation.

d) Les F.M.N. et les exportations industrielles du Tiers-monde

La difficulté des approches courantes du sous-développement de rendre compte de l'émergence d'un flux significatif d'exportations industrielles en provenance du Sud, est souvent contournée par un expédient facile ; elles ne sont, dit-on, que le fait des F.M.N. Dans cette perspective, l'identification classique entre sous-développement et exportations de produits primaires semble sauvegardée.

Cet argument n'est cependant pas recevable. Il extrapôle d'une façon arbitraire des tendances qui sont propres à un nombre restreint de pays et de branches industrielles (LALL et STREETEN, 1977). Une étude menée dans le cadre de l'O.N.U. par le C.T.C. (1978) a montré, qu'au début des années 1970, les investissements directs dans le Tiers-monde en vue de produire sur place pour réexporter ensuite étaient relativement marginaux. En fait, ils ne dépassaient pas 10 % du total alors que les investissements orientés vers la substitution aux importations en représentaient environ 45 % ; le reste correspondant aux I.D. dans les activités primaires. Même dans les pays de l'Asie du Sud-Est, plus tournés vers l'exportation, les investissements en vue de la production pour le marché interne étaient majoritaires (36 % du total de la région). Dans le cas de l'Amérique Latine, de très loin la principale région d'accueil des I.D., la part des investissements de substitution aux importations était de 62 % contre seulement 5 % pour ceux destinés à la production pour la réexportation.

L'essor que semblent avoir connu les I.D. orientés vers la réexportation au cours des années 1970, n'a pas pour autant entamé la primauté des investissements de substitution aux importations. Il ressort par exemple de différentes recherches que les entreprises nationales contrôlent plus de 70 % des exportations industrielles de la Corée du Sud (BOHN-YOUNG KOO, 1982), 90 % à HONG-KONG (NAYYAR, 1978), 95 % en Inde (CTC, 1983), 65 % au Mexique (JENKINS, 1979) et environ 60 % au Brésil (NAYYAR, 1978). Pour l'ensemble des pays du Sud-Est asiatique, VAITSOS (1981) a estimé que la part des F.M.N. dans leurs exportations industrielles ne devrait en aucun cas dépasser 20 %. En fait, c'est seulement à Singapour que les F.M.N. (92 % du total en 1978) contrôlent sans contreponds les ventes extérieures de produits manufacturés (PANG ENG FONG, 1981).

L'analyse du comportement des filiales nord-américaines confirme l'idée que les implantations en P.E.D., motivées exclusivement par la recherche de coûts salariaux moins élevés et la production pour la réexportation, sont très minoritaires. La part de la production exportée dans la production totale des filiales nord-américaines implantées dans les P.E.D. est faible (9.1 % en 1976) et relativement stagnante (tableau II.18). En revanche, dans le cas des filiales implantées dans les pays développés, elle est plus élevée et tend à augmenter davantage.

Tableau II.18 : Part des ventes des filiales nord-américaines exportée vers d'autres pays (en %)

	1966	1976
1) Ensemble	18,5	24,4
dont vers les U.S.A.	5,6	6,6
vers les pays tiers	12,9	17,8
2) Pays développés		
part exportée	20,2	27,1
vers U.S.A.	6,2	7,2
vers pays tiers	14,0	19,9
dont Canada, part exportée	16,1	26,4
vers U.S.A.	13,4	21,1
vers pays tiers	2,7	5,3
dont Europe, part exportée	26,1	30,5
vers U.S.A.	2,2	2,2
vers pays tiers	23,9	28,3
3) Pays en développement		
part exportée	8,7	9,1
vers U.S.A.	2,9	3,3
vers pays tiers	5,8	5,8

Source : CEPII (1983) d'après Survey of Current Business.

Plus encore que dans les pays développés, l'évolution des I.D. dans l'industrie des P.E.D. reste dominée par la production pour les marchés internes. Les filiales relais (MICHALET, 1976) produisant pour les marchés domestiques des économies hôtes, l'emportent donc très largement sur les filiales ateliers produisant directement pour le marché mondial.

Des études plus fines sur le Brésil (NEW FARMER et MARSH, 1981) et sur la Corée du Sud (COHEN, 1975) montrent que, d'une façon générale, il n'existe pas de différences sensibles entre les filiales des F.M.N. et les firmes locales en ce qui concerne leur propension à exporter. Ce qui conduit également à mettre en cause l'idée que les F.M.N. sont dotées d'une aptitude particulière à développer les exportations industrielles des P.E.D.

En fait, la plupart des filiales ateliers ou si l'on veut des World Market Factories (FROBEL, HEINRICHS et KREYE, 1980), se trouve dans une cinquantaine de Zones Franches situées le plus souvent en Asie du Sud-Est. Tout compte fait, leur signification globale par rapport à l'industrie du Tiers-monde paraît tout-à-fait secondaire. Vers 1980, les entreprises installées dans les Zones Franches n'employaient qu'un million de personnes (C.T.C., 1983) et leurs activités ne couvraient qu'une gamme limitée de productions consistantes dans l'assemblage de semi-conducteurs et d'appareils électriques principalement.

e) Le redéploiement industriel : une vision d'ensemble

Bien qu'elle ne soit pas proprement nouvelle (BRADSHAW, 1969), la tendance à la délocalisation vers le Sud d'une partie des activités industrielles auparavant situées dans le Nord, a connu dans la crise une progression indéniable. Au fur et à mesure de l'exacerbation de la concurrence internationale, la délocalisation est devenue une arme importante de l'arsenal dont disposent les firmes multinationales.

Au terme de l'analyse développée dans les précédentes sections, il ressort toutefois que l'ampleur du redéploiement que les F.M.N. étaient censées opérer, est beaucoup moins significative que ne le laissaient espérer les discours sur la nouvelle D.I.T. ou l'ajustement structurel.

Quatre caractéristiques essentielles des modalités courantes de délocalisation industrielle expliquent l'absence d'une redistribution substantielle des activités productives entre le Nord et le Sud.

D'une part, lorsqu'elle a lieu, la délocalisation industrielle menée à bien par les firmes des pays développés n'est que relative. Par opposition à une délocalisation absolue, c'est-à-dire le transfert à l'extérieur d'une activité déjà existante, la forme prédominante semble être la délocalisation relative, en ce sens qu'on ne transfère pas une activité mais plutôt sa croissance (JEDLICKI et LANZAROTTI, 1981). Cette modalité de délocalisation permet de limiter les pertes de production et d'emploi associées à la délocalisation absolue. Dans le cas où une partie significative de la valeur ajoutée incorporée dans la production à l'étranger continue à être produite localement, ce type de délocalisation est même de nature à accroître la production et l'emploi dans le pays d'origine de la firme.

D'autre part, la délocalisation industrielle semble plutôt s'inscrire dans le cadre d'une stratégie défensive, en réaction à la pénétration des marchés de la firme par les importations en provenance des P.E.D. Comme l'expliquent les auteurs pré-cités, au lieu de rechercher une augmentation autonome du taux de rentabilité (stratégie offensive), il s'agit de rétablir la position de la firme sur ses marchés en produisant une partie de sa gamme dans des conditions comparables à celles de ses concurrents. La priorité accordée à la stratégie défensive fait que la délocalisation se traduit par le transfert d'opérations relativement ponctuelles et très segmentées et non pas par un redéploiement massif vers les économies du Tiers-monde.

Par ailleurs, la délocalisation d'activités industrielles vers les P.E.D., se caractérise par un fort degré de sélectivité et ceci d'un triple point de vue. D'abord, tous les pays développés n'utilisent pas la délocalisation avec la même intensité. Comme nous l'avons vu, les firmes des pays européens font, comparativement à celles des Etats-Unis et du Japon, moins appel à l'implantation de filiales ateliers. Ensuite, seulement un nombre restreint de P.E.D. réussissent à attirer ce type d'implantations dont l'articulation avec le reste de l'économie est en

général extrêmement faible. En outre, le champ ouvert par la délocalisation est sectoriellement réduit car il ne concerne qu'un petit nombre de productions peu intensives en capital.

Enfin, la délocalisation peut être réversible et partant transitoire, dans la mesure où les firmes peuvent être conduites à réviser la décision d'aller produire à l'extérieur à la suite d'une innovation technologique permettant de rentabiliser à nouveau dans leur pays d'origine l'activité auparavant délocalisée. L'introduction du rayon laser dans l'industrie de l'habillement est illustrative des possibilités d'une relocalisation de certaines activités dans les pays du Nord.

Au total, l'hypothèse d'une nouvelle D.I.T. comme voie d'issue à la baisse de la rentabilité dans le capitalisme central reposait sur une conception simplificatrice de la crise. S'il est vrai que la crise dans les pays développés se caractérise par une déstabilisation du taux de partage salaire/profits (BOYER, MISTRAL, 1983), il n'en découle pas pour autant qu'elle puisse être dépassée par le biais de la délocalisation des industries en mal de rentabilité au centre vers des économies à plus bas salaires.

Le découplage entre la valorisation et la réalisation s'avère difficile dans un contexte dominé par le fordisme, même en crise. La logique du fordisme suppose en effet l'expansion simultanée et de la productivité et des salaires réels. Autrement, une augmentation trop rapide des gains de productivité débouche sur une crise de réalisation. Inversement, une croissance plus forte des salaires réels bute finalement sur une crise de valorisation.

Les investissements directs dans l'industrie du Tiers-monde s'inscrivent majoritairement dans la logique de la diffusion internationale du fordisme. Les firmes ne se dirigent pas massivement vers les pays à plus bas salaires en vue de produire pour réexporter ensuite. Au contraire, comme nous l'avons vu, ce sont les P.E.D. à plus grands marchés qui continuent d'attirer la plus grande partie des investissements directs dans le

secteur industriel^{1/}. Les difficultés, voire l'impossibilité, que rencontrent les pays à plus faibles revenus à attirer les investissements étrangers sont à cet égard tout à fait exemplaires^{2/}.

On comprend dès lors que la présence des F.M.N. dans les pays de l'Asie du Sud-Est, pourtant les principaux exportateurs de produits manufacturés du Tiers-monde, soit moins significative qu'on ne l'imagine traditionnellement. Dans ces pays, à l'exception de Singapour, la production pour le marché mondial a constitué un domaine intéressant en priorité les entreprises nationales.

Manifestement, l'hypothèse de la nouvelle D.I.T. accordait une importance excessive au coût de la force de travail comme facteur d'attraction des investissements directs. Par contre, d'autres éléments, parfois plus significatifs dans l'explication de la multinationalisation étaient négligés. Pour les F.M.N., l'accès à des marchés d'une taille considérable constitue certainement un motif d'implantation beaucoup plus puissant que la disponibilité d'une main-d'oeuvre bon marché. C'est ainsi que s'explique la place tout-à-fait privilégiée des deux grands pays de l'Amérique Latine (Brésil et Mexique) dans les I.D. réalisés par les F.M.N. dans l'industrie du Tiers-monde. A côté des débouchés, des facteurs technologiques et financiers ainsi que la dotation en ressources naturelles et la proximité géographique jouent également un rôle significatif dans la décision d'une F.M.N. d'aller produire dans un P.E.D. Les F.M.N. peuvent en effet exporter à partir de P.E.D. à salaires relativement élevés, dans lesquels une productivité plus forte peut toutefois compenser et même dépasser l'écart de salaires par rapport aux pays à force de travail moins coûteuse (KRAVIS et LIPSEY, 1982). Ainsi par exemple, l'attrait exercé par l'industrie chimique notamment du Moyen-Orient sur les F.M.N. (EXXON, MITSUBICHI, etc.) relève largement de l'avantage que représente un pétrole abondant et bon marché (HERBLAY, 1983). L'importance de la proximité géographique par rapport aux grands marchés est pour sa part illustrée par le développement des industries

^{1/} Les différences par rapport aux investissements directs dans le secteur primaire des P.E.D., tournés effectivement vers l'exportation, sont donc évidentes.

^{2/} Ainsi par exemple, les flux vers 40 pays à faible revenu n'ont représenté que 3 % du total entre 1979 et 1981. C'est-à-dire moins de la moitié des investissements américains au Brésil (SOUTH, 1983).

maquiladoras situées à la frontière entre le Mexique et les Etats-Unis. L'existence enfin d'un haut degré de convergence entre la destination des flux d'investissement direct et les placements bancaires dans les P.E.D.^{1/}, suggère que les premiers se dirigent en priorité vers les pays offrant une plus large assise financière.

D'un autre point de vue, l'hypothèse de la nouvelle D.I.T., accordait au capital un degré d'autonomie dont il n'est cependant pas sûr qu'il puisse disposer. Pour les théoriciens de la nouvelle D.I.T., tout se passait comme si les firmes multinationales avaient le pouvoir de modeler à leur gré la répartition internationale de leurs tâches, en agissant sans aucune autre contrainte que la maximisation de leurs bénéfices. Les problèmes d'emploi^{2/} dans un contexte de chômage grandissant ainsi que les déséquilibres régionaux qui résultent des reconversions industrielles dans les pays développés, constituent autant de contraintes à un redéploiement conduit exclusivement à partir de la logique découlant des intérêts spécifiques des firmes. Les pouvoirs publics, dotés souvent de moyens de pression non négligeables (marchés publics, subventions, etc.) mais aussi les syndicats, sont des acteurs dont les comportements peuvent infléchir les stratégies définies par les firmes. La division internationale du travail n'est donc pas à confondre avec la division internationale du capital (SALAMA, 1980).

Les limites au redéploiement n'ont certes pas empêché la poursuite de l'industrialisation du Tiers-monde. Moins qu'à une logique ricardienne de la spécialisation internationale, dans son ensemble, celle-ci répond à une volonté nationale d'industrialisation généralement exprimée par les Etats. Que cette industrialisation puisse être anarchique et extravertie ne change en rien cette appréciation. L'extraversion de l'industrie du Tiers-monde est déterminée par la faiblesse de son noyau technologique endogène mais nullement par un excès de spécialisation^{3/}.

^{1/} Cf. Chapitre III.

^{2/} D'une façon générale, les études empiriques (DONGES et SCHATZ, 1980) montrent que du point de vue de l'emploi les échanges de produits manufacturés entre P.E.D. et P.D. sont défavorables à ces derniers en raison de la plus grande intensité en travail des produits exportés par les pays en développement.

^{3/} A l'exception de quelques pays de la deuxième vague d'exportateurs de produits manufacturés. Cf. Chapitre IV.

Tableau II.19 : Une comparaison Nord-Sud de la structure de la production manufacturière
(en % à partir des données aux prix de 1975)

Branche	Indicatif CITI	Pays en développement ^b			Pays à économie planifiée			Pays développés à économie de marché		
		1963	1973	1979	1963	1973	1979	1963	1973	1979
Produits alimentaires	311/2	17.7	13.7	13.1	15.3	11.9	9.7	10.1	8.3	8.5
Boissons	313	3.1	2.7	3.3	2.7	2.0	2.0	2.1	1.9	1.9
Tabac	314	3.4	2.4	2.3	1.0	0.7	0.6	1.0	0.7	0.7
Textiles	321	13.4	10.1	8.8	8.8	7.0	6.0	5.4	4.5	3.9
Articles d'habillement	322	3.4	2.5	2.3	5.4	4.6	4.3	3.6	2.9	2.6
Industrie du cuir et de la fourrure	323	0.8	0.5	0.5	1.0	0.7	0.6	0.6	0.4	0.4
Chaussures	324	1.3	0.9	0.8	2.1	1.5	1.4	1.0	0.6	0.6
Ouvrages en bois et en liège	331	2.5	2.1	2.0	2.7	1.9	1.5	2.4	2.2	1.9
Meubles et accessoires autres que métalliques	332	1.3	1.1	0.9	1.4	1.4	1.4	1.9	2.0	2.0
Papier	341	2.3	2.4	2.3	1.2	1.1	0.9	3.9	3.8	3.8
Imprimerie et édition	342	2.8	2.4	1.9	1.0	1.0	0.8	5.1	4.3	4.3
Industries chimiques	351	2.4	3.9	4.2	3.8	5.4	5.7	3.4	5.2	5.7
Autres produits chimiques	352	4.8	5.9	6.5	0.9	1.1	1.1	3.3	3.8	4.4
Raffineries de pétrole	353	10.7	10.5	8.9	0.9	1.4	1.4	1.5	1.7	1.6
Divers dérivés du pétrole et du charbon	354	0.3	0.5	0.5	1.2	0.8	0.7	0.4	0.3	0.3
Articles en caoutchouc	355	1.6	1.9	1.9	1.1	1.2	1.1	1.4	1.5	1.4
Ouvrages en matière plastique	356	0.8	1.4	1.3	0.3	0.7	0.8	0.9	2.0	2.4
Grès, porcelaines et faïences	361	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.5	0.5	0.4
Industrie du verre	362	0.7	1.0	1.0	0.7	0.9	1.0	0.9	0.9	1.0
Autres produits minéraux non métalliques	369	3.0	3.4	3.9	5.3	5.1	4.3	3.2	3.0	2.8
Sidérurgie	371	4.3	4.9	5.6	7.5	5.8	4.9	6.9	6.7	5.8
Métaux non ferreux	372	1.8	1.9	2.0	2.4	2.8	2.6	1.8	1.8	1.7
Ouvrages en métaux, à l'exclusion des machines	381	4.0	4.5	5.0	} 30,6	} 37,6	} 43,6	7.2	7.2	7.0
Machines, à l'exclusion des machines électriques	382	2.7	5.4	5.4				10.6	11.1	11.4
Machines électriques	383	2.9	4.4	6.0				6.7	8.6	9.3
Matériel de transport	384	5.0	7.2	7.2				10.4	10.4	10.3
Matériel medico-chirurgical, instruments de précision, matériel photographique et instruments d'optique	385	0.3	0.4	0.4				1.8	1.9	2.3
Autres produits manufacturés	390	1.8	1.4	1.3	2.0	2.7	2.9	1.9	1.7	1.7
Total du secteur manufacturier	300	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source : ONUDI (1983).

Qui plus est, on peut montrer qu'au lieu de s'élargir, les complémentarités entre le Nord et le Sud, sur le plan industriel, tendent à se réduire. Contrairement à ce qu'on aurait pu attendre, les branches, les plus dynamiques de l'industrialisation du Tiers-monde (industries chimiques et machines électriques et non-électriques) sont celles qui résistent le mieux à l'impact de la crise dans les pays développés (tableau II.19). Inversement, les branches les plus stagnantes dans les P.D. (produits alimentaires et textiles) voient aussi régresser d'une façon considérable leur importance dans l'industrie des P.E.D. Comme il ressort également des données du tableau II.17, à quelques exceptions près (boissons, certains produits minéraux non métalliques et sidérurgie), les modifications dans le poids relatif des différentes branches suivent les mêmes orientations aussi bien dans le Nord que dans le Sud.

2. - L'IMPORTANCE CROISSANTE DU SUD COMME DEBOUCHE POUR LES PRODUITS INDUSTRIELS DU NORD

Paradoxalement, l'interdépendance entre le Nord et le Sud s'est plus renforcée sur le plan de la réalisation des marchandises que sur celui de la production elle-même. Alors que la redistribution internationale de l'activité productive n'évolue que très lentement, l'importance du Sud comme marché pour les productions du Nord, sans être décisive, augmente plus rapidement.

Pour l'ensemble des exportations en provenance des pays capitalistes développés, la part du Tiers-monde passe de moins de 19 % en 1969-71 à plus de 25 % en 1981 (Tableau II.20). Or, le renforcement du rôle du Tiers-monde en tant que débouché pour les exportations du Nord, est surtout significatif en ce qui concerne les produits industriels puisque la part du Sud passe de 18 % à 28 % en 1981.

Tableau II.20 : Part des pays en développement dans les exportations des pays capitalistes développés (en % du total)

<u>TOTAL PAYS DEVELOPPES</u>		<u>JAPON</u>
1969-71	18.8	40.9
1975-77	23.5	47.1
1981	25.1	45.0
<u>COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE</u>		<u>ETATS-UNIS</u>
1969-71	14.2	29.6
1975-77	18.4	35.2
1981	18.9	37.1
<u>ASSOCIATION EUROPEENNE DE LIBRE ECHANGE</u>		<u>AUTRES PAYS DEVELOPPES</u>
1969-71	10.8	12.0
1975-77	13.6	15.6
1981	15.0	18.6

Source : D'après CNUCED (1983 c).

L'importance accrue des marchés du Sud concerne l'ensemble de principales branches industrielles, en particulier la sidérurgie, les articles métalliques, les moteurs et machines et le matériel électrique. Dans toutes ces branches, la part du Sud dans les exportations du Nord dépasse en 1981 30 %, en progression très rapide par rapport aux niveaux de 1973 (tableau II.21). La forte expansion des marchés du Sud permet, soit d'amortir les effets du ralentissement de la demande dans certaines branches en déclin dans les P.D. (sidérurgie, métallurgie non ferreuse, textile, produits alimentaires), soit de soutenir la demande mondiale pour des produits présentant un plus grand dynamisme (articles métalliques, matériel de précision, électronique). Dans l'un et l'autre cas, les écarts entre le rythme d'expansion de la demande mondiale et la croissance des marchés du Sud sont considérables.

Il faut par ailleurs signaler que les marchés du Tiers-monde jouent aussi un rôle significatif pour les exportations de quelques minerais et

Tableau II.21 : Les marchés du Sud : une expansion accélérée

	Part du Sud dans les exportations du Nord en %		Taux de croissance ⁽¹⁾ du total des exportations mondiales 1973-1981	Taux de croissance ⁽¹⁾ des importations du Sud 1973 - 1981
	1973	1981		
Sidérurgie	20	32	12.4	20
Métallurgie non ferreuse	8.7	12.4	12.2	18.4
Articles métalliques	20	34	16.8	26
Moteurs et machines	23	36	14.7	22
Matériel de précision	17	25	17.9	23.9
Electronique	18	25	17.7	24.4
Matériel électrique	22	37	16.8	25.7
Matériel de transport	19	28	15.2	21.8
Matériaux de construction	13	29	16.2	27.6
Textile	12	19	13.9	21.1
Bois, papiers	11.7	19	14.5	23.2
Chimie de base	20	21.5	16.8	19.7
Chimie fine	20	30	16.7	24.6
Produits alimentaires	14.5	25.7	11.6	19.7
Energie primaire	-	-	29.1	27.5
Energie secondaire	7.1	12.8	23.4	25.6
Minerais	6.3	11.6	11.6	22
Produits agricoles	14	23	9.5	15.6

Source : GODET et DE LA SAUSSAY (1984) d'après des données du CEPII

(1) Taux de croissance annuel moyen en valeur.

produits agricoles en provenance des pays du Nord.

De même que pour les investissements directs, ce sont les Etats-Unis et le Japon dont le degré d'intégration commerciale avec les P.E.D. est le plus élevé. En achetant 37 et 45 % respectivement du total de leurs exportations, le Tiers-monde constitue un client de toute première importance pour ces deux pays (tableau II.20). Bien qu'encore modeste, on remarque aussi un accroissement sensible de la part du Sud dans les exportations du reste des pays développés.

Du point de vue cette fois-ci des P.E.D., c'est l'augmentation de la demande de principaux exportateurs de pétrole et dans une moindre mesure de principaux exportateurs de produits manufacturés qui est à la base de ce processus (tableau II.22). Ensemble, ils absorbaient en 1982 plus de 60 % du total des exportations à destination du Tiers-monde (40 % en 1967).

Tableau II.22 : Part des différents types de P.E.D. dans les importations du Tiers-monde (en %)

	1960	1967	1973	1980	1982
Principaux exportateurs de pétrole	25.5	23.9	27.3	35.7	40.1
Autres P.E.D.	74.3	76.1	72.6	64.3	59.6
dont :					
Principaux exportateurs de produits manufacturés	18.0	16.8	24.5	22.6	21.0
Pays les moins avancés	5.3	5.8	4.0	3.6	3.3
Autres pays	51.0	53.5	44.1	38.2	35.4

Source : D'après C.N.U.C.E.D. (1983, c).

Par son importance exceptionnelle, le rôle des pays exportateurs de pétrole en tant que marchés pour les exportations des P.D. mérite d'être souligné. Les transferts de ressources opérés par les deux chocs pétroliers ont fait des pays de l'O.P.E.P. un des principaux marchés du monde. Pour la première fois dans l'histoire du capitalisme, un groupe de pays situés loin des économies dominantes disposait d'un tel privilège. Comme l'illustre le diagramme II.1, les importations mondiales de produits manufacturés sont

3. - LA PROGRESSION DES ECHANGES SUD-SUD

Le développement, à côté de traditionnels flux Nord-Sud, d'un courant d'échanges Sud-Sud doté d'un plus grand dynamisme, figure parmi les nouvelles tendances qui caractérisent les années 1970. Si par rapport à l'ensemble des échanges mondiaux, l'importance des flux Sud-Sud est encore réduite, on n'est pas moins frappé par la rapidité avec laquelle ils ont progressé au cours de la période récente. Entre 1968 et 1982, la part des échanges Sud-Sud dans le total mondial a en effet presque doublé, passant de 3.7 à 7.2 %. De même, la part du Tiers-monde en tant que débouché pour les exportations des P.E.D. a augmenté d'une façon soutenue^{1/}.

Le plus grand dynamisme des échanges entre P.E.D. apparaît d'une façon particulièrement nette en comparant leur évolution avec celle des flux Nord-Nord (tableau II.23). Alors que la part de ces derniers dans le commerce international de tous les principaux produits chute fortement et que celle des flux allant dans le sens Sud-Nord ne progresse que légèrement, les échanges Nord-Sud et Sud-Sud voient en revanche augmenter leur part dans des proportions très considérables. Il est à remarquer que l'expansion des échanges Nord-Sud et Sud-Sud a été particulièrement rapide dans certaines branches de pointe (matériel électrique, chimie fine, électronique), confrontées à une baisse très sensible de la demande dans les pays développés.

En raison de leur composition, les échanges Sud-Sud revêtent une importance singulière pour les pays en développement, car les produits manufacturés y occupent une place beaucoup plus importante que dans les échanges Sud-Nord. Tandis que les exportations industrielles représentent moins de 15 % des exportations du Tiers-monde vers les P.D., elles comptent pour plus d'un quart dans les échanges commerciaux entre P.E.D. . Les marchés du Sud ont joué un rôle de premier ordre dans l'expansion des exportations industrielles du Tiers-monde, en concurrence parfois directe avec les exportations en provenance des pays développés (LEMPERIERE, 1980). Il faut par ailleurs noter que plus d'un tiers (36.9 % en 1980) des produits manufacturés exportés par les P.E.D. correspond à des échanges Sud-Sud.

^{1/} De moins de 20 % en 1970 à presque 25 % en 1980.

Tableau II.23 : Variations entre 1973 et 1981 de la part relative des échanges entre zones pour chaque catégorie de produits
(en % du commerce mondial de chaque produit)^{1/}

	SUD-SUD	SUD-NORD	NORD-SUD	NORD-NORD
Chimie fine.....	6.1	0.3	6.2	- 13.2
Matériaux de construction	6.0	1.1	12.5	- 17.7
Matériel électrique.....	5.4	2.1	11.4	- 17.6
Electronique.....	5.0	3.6	3.6	- 13.7
Sidérurgie.....	4.6	1.8	9.0	- 8.7
Chimie de base.....	2.7	1.2	1.0	- 9.1
Matériel de transport....	2.5	0.8	7.0	- 10.6
Bois, papier, divers.....	2.2	1.9	5.9	- 5.3
Energie secondaire.....	} 2.0	2.8	2.4	- 5.0
Métallurgie non ferreuse.		- 3.6	2.4	
Produits agricoles.....	} 1.6	- 2.9	6.5	- 4.0
Matériel de précision....		3.9	6.3	- 10.7
Moteurs et machines.....	1.0	1.0	12.7	- 8.0
Minerais.....	0.9	2.4	3.1	- 4.1
Produits alimentaires....	0.8	- 1.5	9.4	- 5.1
Energie primaire.....	- 2.2	4.7	0.2	0.4

Source : GODET et DE LA SAISSAY (1984)

^{1/} Le tableau doit être lu de la façon suivante : la part par exemple du Sud-Sud dans les échanges mondiaux de la chimie était de 1.6 % en 1973 et de 7.7 % en 1981 : elle a donc augmenté de 6.1 points.

En règle générale, les exportations industrielles entre pays en développement ont un contenu technologique plus fort que les exportations industrielles à destination des marchés du Nord. L'analyse de l'évolution de la structure des échanges Sud-Sud de produits manufacturés (tableau II.24), met justement en avant l'importance croissante des branches les plus capitalistiques (sidérurgie, articles métallurgiques, matériel de transport, électronique et chimie fine) et la régression des branches les plus intensives en force de travail (textile et produits alimentaires).

Une comparaison, menée par la BANQUE MONDIALE (1980), entre la structure des flux Sud-Sud et Sud-Nord de produits manufacturés, met ainsi en évidence, qu'en moyenne, les premiers sont deux fois plus intenses en capital que les seconds.

Tableau II.24 : Evolution de la structure des échanges Sud-Sud de produits manufacturés

	Montant millions de dollars		%	
	1973	1981	1973	1981
Sidérurgie	236.3	3866.1	3.4	6.5
Métallurgie non ferreuse	573.6	2316.7	8.3	3.9
Textile	1743.3	9729.5	25.2	16.5
Bois, papier, divers	473.9	3988.0	6.9	6.7
Matériaux de construction	278.1	2290.8	4.0	3.9
Produits alimentaires	1311.2	3975.9	19.0	6.7
Articles métallurgiques	336.7	4562.7	4.9	7.7
Matériel de transport	192.7	5585.7	2.8	9.5
Chimie de base	499.4	4713.4	7.2	8.0
Matériel électrique	434.4	4691.7	6.3	7.9
Moteurs et machines	292.9	2534.7	4.2	4.3
Electronique	108.9	4695.5	1.6	7.9
Matériel de précision	139.9	1190.9	2.0	2.0
Chimie fine	294.1	4963.0	4.3	8.4
	6915.0	59107.0	100	100

Source : CEPII-CHELEM

Sur le plan géographique, les échanges Sud-Sud sont marqués par la primauté des flux intra-régionaux, lesquels représentent plus de 65 % du total (tableau II.25). Parmi eux, les échanges à l'intérieur de l'Asie et de l'Amérique Latine occupent une place prépondérante. Cependant, on décèle dans la période récente, une tendance à l'universalisation des échanges Sud-Sud. Celle-ci répond à une double détermination : d'une part elle résulte de la perte de vitesse des échanges intra-régionaux en Amérique Latine et du faible niveau d'intégration commerciale entre les pays du Moyen-Orient et surtout de l'Afrique. Dans ce cadre, on assiste d'autre part à une expansion accélérée de flux intercontinentaux dont les plus significatifs sont ceux en provenance de l'Asie vers le Moyen-Orient et l'Amérique Latine.

Tableau II.25 : Répartition géographique des échanges industriels Sud-Sud
(millions de dollars et % sur le total)

	Valeur en 1978	Part en 1978	Variation 1974-1978 en %
Asie-Asie	8.020	36.8	110
Amérique Latine - Amérique Latine	4.013	18.4	55
Asie - Moyen Orient	3.393	15.6	320
Moyen Orient - Moyen Orient	1.934	8.9	98
Asie - Afrique	1.598	7.3	125
Asie - Amérique Latine	1.057	4.8	190
Amérique Latine - Afrique	421	1.9	520
Afrique - Afrique	335	1.5	- 21.5
Moyen Orient - Asie	217	1	65
Amérique Latine - Moyen Orient	196	0.9	790
Moyen Orient - Afrique	186	0.8	- 13
Amérique Latine - Asie	140	0.6	97
Afrique - Moyen Orient	111	0.5	100
Afrique - Asie	65	0.3	8

Source : O.N.U. cité par BENACHENHOU (1981).

On le voit, l'Asie se taille la part du lion des échanges industriels entre P.E.D. : 4/5 des échanges intercontinentaux et presque 60 % des échanges intra-régionaux. En fait, ce sont les quatre principaux exportateurs de produits manufacturés du Sud-Est asiatique qui contrôlent l'essentiel de ce commerce. A eux seuls, la Corée, Taïwan, Hong-Kong et Singapour sont à l'origine de plus de 40 % des échanges de biens manufacturés entre P.E.D. Mis à part le cas de ces quatre pays, l'Inde et surtout le Brésil ont aussi réalisé une percée significative sur les marchés du Sud. L'Inde a réussi à développer une compétitivité non-négligeable dans les exportations d'usines textiles, de centrales électriques ainsi que dans l'ingénierie et l'assistance technique. Pour sa part, le Brésil dispose d'une gamme assez diversifiée d'exportations industrielles, allant des mini-ordinateurs jusqu'aux installations sidérurgiques, les automobiles et les avions.

Divers facteurs sont à la base de l'expansion rapide, pendant les années 1970, des échanges à l'intérieur du Tiers-monde : d'un côté de la demande, l'engorgement des marchés du Nord d'une part, les nouveaux débouchés ouverts par la poursuite de la croissance du Sud, d'autre part ; côté offre, la pratique de la délocalisation développée par les F.M.N., mais surtout les succès enregistrés par les stratégies de remontée de filières et d'acquisition de capacités technologiques (GODET et DE LA SAUSSAY, 1984) dans un certain nombre de pays de l'Asie et de l'Amérique Latine, ont été les éléments décisifs.

Les échanges entre P.E.D. ne sont cependant pas exempts des asymétries qui caractérisent les échanges Nord-Sud. Le déséquilibre du commerce, tout particulièrement entre l'Asie et le reste du Tiers-monde, est à cet égard hautement illustratif. Bien que la part de l'Asie en tant que fournisseur dépasse 80 % du total des échanges intercontinentaux, sa part comme acheteur est à peine supérieure à 5 % (LEMPERIERE, 1981). La plus grande progressivité des échanges Sud-Sud, compte tenu de la place accordée aux produits plus intensifs en capital, ne doit donc pas conduire à idéaliser ce type de commerce. Qu'ils soient Nord-Sud ou Sud-Sud, les échanges internationaux expriment l'existence d'une hiérarchie entre les nations. Dans le cas des échanges Sud-Sud, le sommet de cette hiérarchie traduit leur polarisation sur les pays du Sud-Est asiatique pour ce qui est des

livraisons de biens manufacturés et les pays de l'O.P.E.P. en ce qui concerne les produits énergétiques.

D'un autre point de vue, les déséquilibres que connaissent les échanges entre P.E.D., mettent en évidence la relative impuissance des accords régionaux à assurer les conditions d'un partage équitable des fruits de l'intégration (MICHALET, 1983 ; O.N.U.D.I., 1983 B). D'où également la perte de vitesse des échanges intra-régionaux^{1/} au bénéfice des relations commerciales purement bilatérales.

La relance de la coopération régionale est d'autant plus urgente que l'aggravation de la conjoncture internationale au début des années 1980, a provoqué un net ralentissement de la croissance des échanges Sud-Sud et a arrêté, à partir de 1982, la tendance à l'augmentation de leur importance relative (LEMPERIERE, 1984).

Face à la montée du protectionnisme dans les pays du Nord, l'accroissement des échanges entre P.E.D. constitue une nécessité vitale^{2/}. Dans une situation où les restrictions externes deviennent de plus en plus sévères, l'encouragement du commerce Sud-Sud peut contribuer à élargir la marge de manoeuvre des P.E.D., tout en leur facilitant un apprentissage industriel plus difficilement réalisable dans le cadre des rapports Nord-Sud.

4. - UNE PREMIERE VAGUE DE MULTINATIONALISATION DES ENTREPRISES DU SUD

Que les firmes des pays capitalistes développés multiplient sans cesse leurs opérations internationales dans les coins du monde les plus divers n'étonne plus personne. Coca-Cola, General Motors, Shell, Renault, Fiat, etc., sont des noms intégrés à la vie quotidienne d'une grande partie des habitants de la planète. La prolifération des F.M.N. du Nord, auxquelles

^{1/} Parmi les différents groupements régionaux, l'A.S.E.A.N. est le seul qui continue à faire preuve d'un dynamisme certain. En revanche l'U.D.E.A.C. en Afrique ou l'A.L.A.D.I. et le Pacte Andin en Amérique Latine manifestent une grande morosité (C.N.U.C.E.D., 1983 c).

^{2/} Cf. Chapitre VI.

on attribue, suivant les auteurs, soit les plus grands péchés, soit toutes les vertus de l'efficience et de la modernité, est aujourd'hui un fait des plus banals.

En revanche, la tendance à la multinationalisation des firmes appartenant aux pays en développement semble de prime abord surprenante. Malgré son caractère encore embryonnaire, l'accroissement rapide du nombre de P.E.D. disposant de firmes qui réalisent des investissements directs à l'étranger et doivent par conséquent être considérées comme des F.M.N., figure parmi les événements les plus spectaculaires des années 1970.

Certes, comme le remarquent divers auteurs (DIAZ-ALEJANDRO, 1977 ; WHITE, 1981, 1984), bien avant cette période, certaines entreprises situées dans des P.E.D., ont été conduites à s'implanter à l'extérieur. Tel est notamment le cas de quelques firmes argentines (BUNG & BORN, ALPARGATAS et SIAM DI TELLA) dont les premières implantations à l'étranger remontent à la période d'avant la grande dépression de 1929. Mais, il s'agit là d'expériences isolées qui ne témoignent nullement d'une tendance générale. Il faudra attendre encore longtemps avant que l'internationalisation de firmes originaires de P.E.D. ne prenne une certaine envergure. En réalité, ce n'est que pendant les années 1970 que débutera la première vague de multinationalisation des entreprises du Sud.

D'après les statistiques très fragmentaires du F.M.I., aux alentours d'une quarantaine de P.E.D. déclarent avoir réalisé des investissements directs. Par ailleurs, les recherches de WELLS (1977, 1981) ont permis de recenser, seulement dans le Tiers-monde, 1.100 cas d'opérations d'investissement direct liés à des entreprises dont la société mère se trouve dans un autre P.E.D. La multiplication du nombre de P.E.D. investissant à l'étranger a entraîné une augmentation considérable de la part encore modeste du Sud dans les flux mondiaux d'I.D. Entre 1967-70 et 1975-78, celle-ci passe de 4 à 7 % du total mondial (DE LAUBIER, 1982), ce qui fait monter le stock d'I.D. détenu par le Tiers-monde à environ 10 milliards de dollars suivant l'estimation de LALL (1982). De l'avis des spécialistes en la matière, les données disponibles sur les I.D. du Tiers-monde sous-estiment très largement leur importance. Ceci s'explique et par l'absence de mécanismes de collecte systématique des données et par le comportement des

firmes, peu inclinées à rendre publiques les informations pertinentes. Les réglementations étatiques (contrôle des changes et autres) et la mauvaise presse des F.M.N. dans le Tiers-monde, sont pour beaucoup dans le manque de transparence qui entoure les activités internationales des firmes du Sud.

Fondamentalement, les pays d'origine des F.M.N. du Sud se situent en Asie et en Amérique Latine. En Asie, le mouvement de multinationalisation a été dirigé par les firmes de Hong-Kong, Taïwan et Singapour, suivies ensuite par les firmes de l'Inde et de la Corée. En Amérique Latine, le Brésil, l'Argentine et le Mexique sont à l'origine de la grande majorité des F.M.N. issues de la région (WHITE, 1981). Grâce à la sur-rente pétrolière, certains pays du Moyen-Orient (Arabie Saoudite, Koweït, Emirats Arabes, etc.) ont réalisé de nombreux investissements à l'extérieur. A l'exception toutefois du Koweït, leurs opérations ont pris presque exclusivement la forme d'investissements de portefeuille aussi bien dans les P.E.D. que dans les P.D.

Avec un stock d'I.D. qui dépasse 1.5 milliard de dollars en 1982 (GUIMARAES, 1984), le Brésil se range en tête des principaux P.E.D. investisseurs, suivi de près par Hong-Kong et Singapour. Un principe général de correspondance semble ainsi exister entre le rôle de ces pays en tant qu'investisseurs et leur place privilégiée en tant que récepteurs des I.D. en provenance des pays du Nord. Cette correspondance particulièrement étroite dans les cas du Brésil et de Singapour, ne doit pas être interprétée comme l'expression de l'utilisation de ces pays comme base pour les opérations des F.M.N. du Nord dans des pays tiers. Bien qu'il ne soit pas toujours aisé d'établir clairement la différence dans les I.D. faits par les P.E.D., entre la part des firmes nationales et celles des filiales de F.M.N. du Nord, on sait que d'une façon générale ce type de pratique est peu développé. En outre, la correspondance entre les entrées et les sorties d'I.D. n'opère pas d'une façon mécanique. L'Inde, par exemple, se trouve parmi les principaux P.E.D. investisseurs sans pour autant accueillir un flux significatif d'I.D. en provenance des P.D. En raison des restrictions imposées à l'entrée de capitaux étrangers, l'Inde est le seul P.E.D. à présenter un solde positif entre les sorties et les entrées de capitaux au titre d'investissements directs (LALL, 1982).

La destination des I.D. réalisés par les multinationales du Sud présente une forte composante régionale. Ainsi, les principaux investisseurs de l'Asie s'implantent de préférence dans les pays comparativement moins développés de la même région : Indonésie, Malaisie, Thaïlande, Philippines, Sri-Lanka, etc. (LECRAW, 1981). Et ceux de l'Amérique Latine vont prioritairement s'implanter dans des pays comme le Paraguay, l'Uruguay, l'Equateur ou la Bolivie. Il s'agit là de pays relativement délaissés par les F.M.N. du Nord et pour lesquels, les investissements en provenance d'autres pays de la région représentent des montants non-négligeables par rapport aux I.D. totaux (WHITE, 1981).

Le caractère régional des investissements directs du Sud est dominant mais non pas exclusif. Trois autres types de flux font également partie de la géographie des I.D. réalisés par les P.E.D. Une fraction, dans certains cas significative, de ces investissements se dirige vers les pays capitalistes développés eux-mêmes. Le Brésil réalise des investissements aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne (GUIMARAES, 1984), Singapour est devenu un investisseur important en Australie (PANG et KOMARAN, 1984) et la Corée partage ses investissements presque à parts égales entre pays développés et pays en développement (JO, 1981 ; KOO, 1984).

Par ailleurs, au sein du Tiers-monde, les P.E.D. investisseurs se livrent souvent à des opérations intercontinentales : le Brésil au Moyen-Orient, Hong-Kong dans les pays de l'Afrique de l'Ouest, la Corée en Amérique Latine et dans les pays arabes, pour ne citer que quelques exemples. Enfin, quoique à une échelle beaucoup plus réduite, on constate aussi l'existence de certains flux croisés entre les principaux P.E.D. investisseurs ; les cas majeurs d'interpénétration de flux se vérifiant entre Taïwan et Singapour.

L'orientation sectorielle des I.D. réalisés par les P.E.D. ne semble pas répondre à des principes bien définis ; elle varie sensiblement d'un pays à l'autre. Les firmes coréennes font par exemple du commerce leur principal secteur d'activité à l'étranger. Sur un total de 343 opérations d'investissement international recensées par la Banque de Corée (KOO, 1984), 194 correspondaient à des I.D. dans ce secteur. Les firmes brésiliennes, quant à elles, manifestent une forte préférence pour les investissements dans

les finances et l'exploration pétrolière^{1/}. En revanche, les firmes de Hong-Kong, de Singapour, de l'Inde et de l'Argentine accordent une place plus significative aux I.D. dans le secteur industriel.

Lorsque les firmes du Sud investissent dans l'industrie, elles le font prioritairement dans d'autres P.E.D. Les principales branches concernées par les investissements du Sud (aliments, boissons, textile, vêtements, objets en plastique et parfois produits électroménagers) sont généralement moins intensives en Recherche et Développement (R & D) que les branches vers lesquelles s'orientent les F.M.N. du Nord.

Les pays développés attirent par contre une part significative des I.D. dans le commerce et les finances. Par exemple, plus des 3/4 des opérations d'I.D. réalisées par les investisseurs coréens dans le commerce ont eu lieu dans des pays développés.

En ce qui concerne, les investissements dans le secteur financier, on sait que plus de 100 sur un total de 325 filiales contrôlées par des banques ayant leur sièges dans un P.E.D., sont implantées dans les pays capitalistes développés (WELLS, 1981). Cette tendance à la multinationalisation bancaire n'est pas sans rapport avec l'expansion des activités internationales des établissements industriels et commerciaux. Parmi les motifs des implantations bancaires, la prestation de services aux autres firmes de la même nationalité qui vont aller s'installer à l'étranger, peut jouer un rôle important. De ce point de vue, la logique de la multinationalisation des banques des P.E.D., ne diffère pas de celle qui préside à la multinationalisation des banques des pays développés (RUFFINI, 1981 ; MICHALET, 1982). Tel semble être surtout le cas des filiales de Banques du Sud implantées dans d'autres P.E.D. Pour les filiales situées dans les P.D., les besoins financiers propres et les activités en liaison avec les F.M.N. du pays d'accueil qui disposent de filiales dans leurs économies d'origine, constituent les principales raisons ayant justifié la décision d'implantation à l'étranger.

^{1/} Suivant les estimations dont fait état GUIMARAES (1984), 45.3 % des I.D. brésiliens entre 1977 et 1982 se dirigent vers les institutions financières et 27.6 % vers l'exploration pétrolière.

Quant aux caractéristiques des F.M.N. du Sud, on s'accorde pour considérer que se sont principalement les entreprises privées de plus grande taille relative celles qui sont à l'avant-garde du processus de multinationalisation. La résistance des Etats du Tiers-monde à participer à des opérations comportant une exportation de capitaux (C.T.C., 1978), fait que les entreprises publiques soient davantage inclinées à vendre directement leurs produits et leurs connaissances (WELLS, 1981). Le cas brésilien constitue cependant une exception notable. A travers sa filiale BRASPETRO, la Compagnie pétrolière PETROBRAS et une autre société d'Etat, VALE DO RIO DOLE spécialisée dans les matières premières, concentrent la plus grosse partie des I.D. du Brésil.

Comparativement aux grands conglomérats du Nord, les F.M.N. du Sud ont toutefois une taille beaucoup plus réduite. De même, elles réalisent moins de R & D, sont plus intensives en force de travail, exportent moins mais également importent moins que les multinationales des pays développés (LECRAW, 1981). Par rapport à ces dernières, les entreprises du Sud sont plus disposées à s'associer avec des firmes locales, ce qui fait que les joint-ventures soient la forme dominante prise par leurs implantations en particulier dans les P.E.D. L'association avec des partenaires locaux^{1/} est surtout recherchée par les firmes de Hong-Kong (PANG et KOMARAN, 1984) et de l'Inde (AGRAWAL, 1981 ; LALL, 1984).

Plusieurs raisons expliquent la plus grande disposition des multinationales du Sud à renoncer aux filiales contrôlées à 100 %. Parmi les principales citons : le moindre contenu en R & D qui rend moins nécessaire le recours aux transferts internalisés ; la rareté du capital dans leurs économies d'origine qui entraîne souvent des restrictions légales aux sorties de capitaux et rend avantageuse la participation financière des partenaires locaux ; enfin, la plus faible capacité de commercialisation et de marketing qui fait que l'association avec des entreprises du pays hôte soit également profitable (LECRAW, 1981).

^{1/} Les Joint Ventures peuvent prendre aussi une forme triangulaire, lorsque, par exemple, une firme du Sud s'associe avec une F.M.N. d'un autre P.E.D. en vue d'opérer dans un pays tiers.

Au début de cette section nous avons volontiers souligné le caractère surprenant de la multinationalisation de certaines firmes du Sud. Pour les tenants d'une vision passéiste du Tiers-monde, il y a en effet de quoi rester perplexe. Mais, si l'on songe au contraire au chemin parcouru par l'industrialisation dans nombre de P.E.D., elle devient intelligible et par conséquent bien moins étonnante.

La multinationalisation est fonction du degré de développement atteint par une économie donnée. A partir d'un certain seuil, lorsque l'industrialisation se fait plus solide et que l'économie dispose d'une capacité entrepreneuriale significative, les conditions de base pour l'expansion internationale des firmes se trouvent réunies. D'une façon générale, les raisons qui poussent à la multinationalisation des firmes du Sud sont sensiblement les mêmes que celles qui agissent sur les entreprises du Nord. Il en résulte donc la constitution de filiales poursuivant les mêmes objectifs que les implantations à l'étranger des conglomérats du Nord.

A l'image des F.M.N. des P.D., les entreprises du Sud montrent un grand intérêt pour les activités primaires en vue de l'accès aux ressources naturelles faisant défaut dans leurs économies d'origine. Une partie non-négligeable des I.D. de la Corée (JO, 1981) et de Taïwan (TING et SCHIVE, 1981) et l'essentiel des investissements du Brésil dans les secteurs producteurs de biens, répond à la contrainte d'approvisionnement en matières premières.

Sur le plan industriel, la forme prédominante d'implantation des multinationales du Sud est la filiale relais dont le but est précisément de relayer au travers de la production sur place un courant d'exportations, qui en raison de mesures protectionnistes ou autres, risque de stagner voire de disparaître. La filiale relais est également le principal type d'implantation utilisé par les F.M.N. du Nord opérant dans l'industrie aussi bien des pays développés que des économies en développement^{1/}.

^{1/} Cf. Sections IV.3 et V.1 du présent Chapitre.

Enfin, de même que les multinationales issues des P.D., seule une fraction minoritaire des implantations industrielles des firmes du Sud, adopte la forme de la filiale atelier.

Il existe toutefois des raisons spécifiques qui poussent à la multinationalisation des entreprises du Sud. L'implantation de filiales atelier est dans certains cas motivée par l'imposition dans les P.D. de quotas aux exportations des différents pays. Ici, la multinationalisation répond moins au souci d'accroître la compétitivité qu'à la nécessité tout simplement de contourner la réglementation. Quelques F.M.N. de Hong-Kong, pour ne citer qu'un exemple, sont allées s'installer en Malaisie de façon à profiter du quota assignée à cette dernière par les Etats-Unis (CHEN, 1981). En Amérique Latine, l'instabilité politique joue parfois comme facteur d'encouragement à la multinationalisation, dans la mesure où elle rend possible la diversification des risques associées à l'investissement dans un seul pays (WHITE, 1981). Enfin, un autre type d'implantation qui est aussi spécifique aux F.M.N. du Sud, est celle développée notamment par les entreprises coréennes et qui consiste à l'achat dans un P.D. d'une entreprise spécialisée dans la R & D. Ici, l'objectif de la multinationalisation est de s'approprier une technologie extérieure à la firme (FLAMM et PELZMAN, 1984) et de la transférer ensuite à l'économie d'origine.

Dans le cas des entreprises industrielles, la différence fondamentale entre les F.M.N. du Nord et du Sud, réside dans la nature des avantages propres, mis en avant lors de l'implantation à l'étranger. Les avantages dont disposent les grandes multinationales des P.D. sont bien connus : technologie, marketing, réseau mondial, expérience, etc. Nonobstant, elles laissent une brèche à travers laquelle peuvent pénétrer les F.M.N. du Tiers-monde. La force de celles-ci tient à leur capacité d'offrir des technologies et des produits moins capitalistiques et par conséquent plus facilement rentabilisables à des échelles plus réduites que certaines productions proposées par les grands conglomérats du Nord. A la capacité d'adéquation technologique aux conditions existantes dans les P.E.D. dont font parfois preuve les F.M.N. du Sud, s'ajoute par ailleurs leur disposition à répondre, par la création de joints ventures, aux aspirations de firmes locales d'être associées aux nouvelles activités.

L'émergence des F.M.N. du Sud a permis à la théorie du cycle de vie du produit de retrouver un regain d'actualité. Encore faut-il rappeler que celle-ci ne rend pas compte de toutes les formes prises par la multinationnalisation des entreprises du Tiers-monde. En particulier, ni les flux croisés d'I.D. entre pays disposant d'un degré de développement comparable ni les investissements directs dans les P.D. ne peuvent être expliqués à la lumière de cette théorie.

VI - LA REPRODUCTION DES RELATIONS DE SUBORDINATION

1. - L'ACTUALITE DE L'ANCIENNE D.I.T.

S'il s'agissait d'établir un bilan général des tendances que nous venons de passer en revue, il faudrait dire ceci : il n'y a pas qu'une seule division internationale du travail, il y en a plusieurs.

Ce qu'on a coutume d'appeler, un peu légèrement, la division internationale du travail ne correspond pas à la représentation idéalisée d'un système parfaitement structuré, au sein duquel chaque participant se voit confier un rôle spécifique qu'il se limite à remplir pour le plus grand bonheur de tout le monde. C'est peut-être regrettable, mais le fait est que la main invisible de SMITH s'avère impuissante pour créer les conditions d'une division du travail entre les nations conforme aux souhaits du modèle théorique.

En toute rigueur, de la confrontation entre les tendances nouvelles et les inerties héritées des périodes précédentes, n'émerge pas une configuration des relations économiques internationales obéissant à un ensemble bien défini de principes d'organisation et de spécialisation entre les nations. En ce sens, les prévisions des théoriciens de la Nouvelle D.I.T. ont été largement infirmées. Par l'ampleur de ses contradictions internes, l'ancienne division internationale du travail apparaît comme un système tombé en désuétude. Mais, il ne s'en suit pas pour autant qu'une D.I.T. véritablement nouvelle ait pu voir le jour. La D.I.T. "réellement existante" est plutôt un ensemble chaotique à l'intérieur duquel se chevauchent différents niveaux, chacun répondant à une logique particulière.

Le principe suivant lequel les pays du Nord devaient se spécialiser dans les productions industrielles et les pays du Sud dans les activités primaires a été soumis à une dure épreuve: d'abord, par l'industrialisation du Tiers-monde et son ouverture vers les marchés externes, mais aussi par la place croissante des pays développés dans certaines productions primaires en particulier agricoles (voire infra). La frontière entre le commerce intra-branche réservé aux échanges Nord-Nord et le commerce inter-branche qui dans l'ancienne D.I.T. était propre aux échanges Nord-Sud est devenue beaucoup plus floue. A l'ancienne D.I.T. se juxtapose ainsi l'embryon d'une nouvelle répartition des tâches entre le Nord et le Sud qui peut néanmoins se trouver remise en cause par l'accélération de l'innovation technologique dans les pays développés.

Par ailleurs, à la division internationale du travail que les Etats cherchent à façonner conformément à leurs intérêts spécifiques, se superpose la division internationale du capital organisée par les F.M.N. Superposition souvent conflictuelle car rien ne permet de postuler que les stratégies poursuivies par les firmes puissent s'intégrer sans heurts aux politiques conduites par les Etats. En fait, une opération d'investissement international risque toujours d'entraîner à terme la perte pour le pays investisseur de l'avantage initial dont il disposait (MADEUF et OMINAMI, 1983). Dès lors, on peut très bien concevoir, à l'encontre de l'idée courante, que ce qui est bon pour General Motors n'est pas forcément bon pour les Etats-Unis.

Dans son ensemble, le Tiers-monde ne sort pas perdant de cette confrontation. Les pays pauvres continuent à être pauvres mais les mieux lotis réalisent des progrès parfois considérables. Grâce à la vigueur de l'industrialisation dans certains P.E.D., leurs structures productives ont pu se rapprocher davantage de celles des pays développés. La perte de verticalité^{1/} des échanges de ces pays avec les économies du Nord, témoigne justement de leur progression dans la hiérarchie internationale des nations.

A tort, divers auteurs (FRANK, 1981 ; PALLOIX, 1982 ; BESSIS, 1983) ont mésestimé l'importance des progrès accomplis par un nombre appréciable de pays en développement. La consolidation d'une industrie puissante au Brésil et au Mexique, mais aussi en Inde et dans le Sud-Est asiatique, illustre l'action

^{1/} C'est dire la part grandissante des échanges intrabranche.

au sein du Tiers-monde, de forces dynamiques dont la reconnaissance de leurs limites ne doit pas conduire à nier l'existence.

La complexité des transformations en oeuvre exige le recours permanent à la nuance. La critique du pessimisme excessif ne doit pas en effet déboucher sur un optimisme naif. Toute une partie du Tiers-monde continue à s'insérer à la division internationale du travail suivant les modalités les plus traditionnelles. C'est le cas de nombreux pays situés aussi bien en Asie qu'en Afrique. Malgré sa réputation de "classe moyenne du monde", l'Amérique Latine abrite également une majorité de pays dont les relations avec l'extérieur restent dramatiquement marquées par le poids des traditions passées. Il en va de même pour la plupart des pays de l'O.P.E.P. en dépit de la richesse qu'à un moment donné ils ont pu avoir entre les mains.

Il ne faut pas enterrer des morts vivants. Faisant preuve d'une grande obstination, l'ancienne D.I.T. garde à maints égards une actualité certaine. Pour les pays à insertion traditionnelle tout, ou presque, continue comme avant. La dynamique de leurs échanges reste soumise à la logique de la spécialisation inter-sectorielle : ils exportent des matières premières généralement non-transformées^{1/} et importent la plupart des produits manufacturés. Ainsi, dans la majorité des pays de l'Amérique Latine et de l'Afrique, le taux de couverture des échanges de produits manufacturés avec les pays développés est faible, et plus grave encore, il a tendance à stagner voire à décliner (tableau II.26).

Le contraste par rapport aux pays plus industrialisés du Tiers-monde est frappant. Dans ces derniers, les excédents industriels jouent un rôle croissant dans la formation des équilibres extérieurs. La poussée de l'industrialisation dans ces pays se traduit donc par une réduction de leurs complémentarités avec les P.D. et risque d'intensifier les facteurs de concurrence déjà présents dans certaines branches (C.E.P.I.I., 1983).

De surcroît fragiles, les économies à insertion traditionnelle restent au contraire exposées aux aléas de l'évolution des cours des matières premières, lesquels, à l'exception honorable du pétrole, s'inscrivent

^{1/} En prenant les exportations de 27 produits primaires (pétrole exclu) du Tiers-monde à l'O.C.D.E. en 1976, la C.N.U.C.E.D. (1979) a estimé que 58 % n'avaient subi aucune transformation.

dans un trend durablement descendant (graphique II.2).

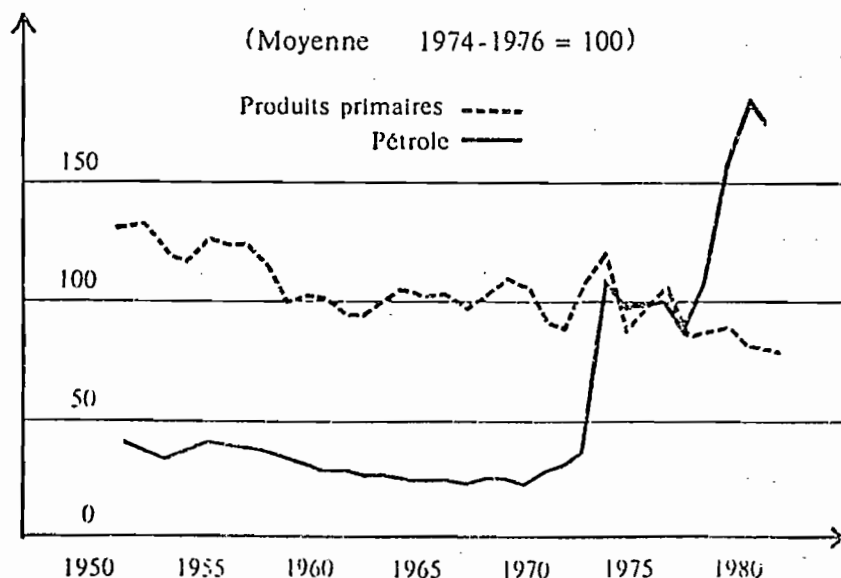
Tableau II.26 : Les pays du Tiers-monde dans les échanges industriels avec l'O.C.D.E. : des situations très contrastées

	Taux de couverture ⁽¹⁾ des achats par les ventes (en %)	
	1970	1979
Quatre grands exportateurs d'Extrême-Orient	78	105
Inde	61.5	72
Trois grands pays d'Amérique Latine (dont Brésil)	12 (12)	33 (43)
Autres pays d'Asie	10	32,4
Autres pays d'Amérique Latine	10.6	10.6
Afrique	5.6	4.2

Source : OCDE cité par LEMPERIERE (1982)

(1) Evaluation surestimée (importations de l'OCDE CAF ; exportations FOB).

Graphique II.2 : La chute sur longue période des prix des produits primaires



Source : Banque mondiale (1982).

Compte tenu de la forte hausse des prix du pétrole et de la plus grande rigidité à la baisse des prix des produits manufacturés exportés par les P.D., la dégradation des cours des matières premières provoque une détérioration des termes de l'échange. Pour la période comprise entre 1970 et 1982, les données établies par la C.N.U.C.E.D. (1983 c) font ressortir, une détérioration des termes de l'échange des P.E.D. (non-exportateurs de pétrole) deux fois plus grande, comparativement aux pays développés^{1/}.

La situation des pays à insertion traditionnelle est d'autant plus compromise que les tendances à l'économie et parfois à la substitution de certaines matières premières semblent s'accélérer. Tel est le cas du pétrole que l'on cherche à remplacer par d'autres sources d'énergie, mais aussi celui du cuivre dont les usages diminuent en raison de l'utilisation croissante de l'aluminium et des fibres optiques. Un phénomène semblable se constate en ce qui concerne quelques biens intermédiaires exportés par le Tiers-monde. A cet égard, le cas de l'acier est exemplaire. Mises à part les mesures protectionnistes, celui-ci est frappé par la concurrence produits plastiques et par la baisse de la consommation notamment dans l'industrie automobile, en raison de la stagnation de la demande et de la diminution du poids des voitures, rendue à son tour nécessaire par le renchérissement de l'énergie.

Tout compte fait, les progrès réalisés par le Tiers-monde n'ont pas été suffisamment significatifs pour infléchir d'une façon radicale les principaux clivages qui traversent les rapports Nord-Sud. La logique de la reproduction des relations de subordination l'emporte en effet sur les avancées accomplies dans le sens d'une plus grande autonomie.

Sur le plan commercial et en dépit de la progression des échanges Sud-Sud, l'assymétrie qui caractérise les rapports entre pays développés et en développement persiste. Alors que les P.D. continuent à commercer principalement entre eux, l'essentiel du commerce des P.E.D. passe également par les pays développés. La domination écrasante des pays du Nord sur l'industrie mondiale explique cet état de fait.

^{1/} Entre 1970 et 1982, les termes de l'échange des P.D. diminuent de 18 % alors que ceux des P.E.D. non-exportateurs de pétrole chutent de 36 %. En revanche, les termes de l'échange des pays pétroliers se multiplient presque par cinq.

Contrôlant aux alentours des 2/3 de la production industrielle mondiale^{1/}, les P.D. exercent une hégémonie incontestée sur la production et les échanges mondiaux de produits manufacturés. Bien qu'une tendance générale à la baisse se fasse sentir au cours des années 1970, leur prépondérance reste indiscutée dans toutes les principales branches^{2/}. Et ce n'est que dans un nombre réduit de branches que la domination des P.D. se trouve menacée. Un découpage de l'industrie mondiale en 21 branches (O.N.U.D.I., 1983) montre qu'il n'y en a que cinq dans lesquelles la part des P.D. est inférieure à la moitié du total mondial^{3/}. Or, c'est des pays à économie planifiée moins que du Tiers-monde que vient cette menace à la suprématie des pays capitalistes développés dans des branches relativement secondaires. Pour ce qui est des branches les plus décisives de l'industrie mondiale, les écarts Nord-Sud restent considérables : de 1 à 8 dans l'industrie chimique, de 1 à 9 dans le matériel de transport^{4/}, de 1 à plus de 10 dans la production de machines.

L'industrialisation du Tiers-monde présente des limites qu'il convient de souligner. Globalement, il s'agit d'une industrialisation dont l'insertion au marché mondial est incomplète et le degré d'articulation interne très insuffisant.

Non sans raison BALASSA (1979) a insisté sur le fait que les exportations industrielles des P.E.D. traduisent certains avantages comparatifs. Le problème est toutefois que, par rapport aux exportations des P.D., les avantages mis en avant par les pays en développement sont d'une qualité médiocre : travail moins qualifié (VELLAS, 1981) et technologie relativement banalisée.

^{1/} D'après les estimations de l'O.N.U.D.I. (1983), les P.D. produisaient en 1982, 64 % de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier mondial, les pays à économie planifiée 25 % et les P.E.D. 11 %.

^{2/} A la seule exception du raffinage du pétrole, branche dans laquelle les parts respectives du Nord (41.6 %) et du Sud (41.8 %) sont sensiblement les mêmes.

^{3/} Textile, chaussures, raffineries de pétrole, dérivés du pétrole et du charbon et grès, porcelaines et faïences.

^{4/} Les projets en cours dans certains P.E.D. (Taïwan, Corée, Philippines, etc.) en vue de développer une industrie automobile propre, pourraient entraîner dans les années à venir quelques changements dans cette situation (KRAAR, 1983).

La faible qualification du travail constitue une des principales limitations de l'industrie du Tiers-monde. Elle est en effet une des raisons qui expliquent son bas niveau de productivité. Disposant d'environ 1/3 de l'emploi manufacturier mondial, le Tiers-monde ne produit que 11 % de la valeur ajoutée du secteur^{1/}. En revanche, avec 42 % de l'emploi manufacturier mondial, les P.D. réalisent 2/3 de la production industrielle de la planète.

Pour sa part, la désarticulation interne résulte du décalage entre le développement des industries de biens de consommation et celui des industries de biens d'équipement. Plus de 90 % de biens d'équipement utilisés par les P.E.D. proviennent des pays développés et seulement 5 % sont fabriqués par les P.E.D. eux-mêmes^{2/} (C.N.U.C.E.D., 1979 b). Manifestement les biens d'équipement sont le chainon manquant (MICHALET, 1983) de l'intégration intersectorielle des systèmes productifs de la plupart des pays en développement. La tendance au rapprochement des structures productives de certains P.E.D. de celles des pays développés trouve ainsi des limites difficiles à franchir ; les barrières technologiques sont un des principaux obstacles.

2. - FIRMES MULTINATIONALES ET DEPENDANCE TECHNOLOGIQUE

Au cours de la période récente on a assisté à un accroissement rapide des flux technologiques du Nord vers le Sud. Ces flux transitent par divers canaux ; vente de brevets, de licences mais surtout par les exportations de biens d'investissement^{3/}. Pour les P.E.D., l'accès à la technologie produite dans les pays du Nord, représente un coût très élevé : plus de 120 milliards de dollars pour les seules importations de biens d'équipement en 1981. En même temps, les paiements au titre des redevances technologiques pèsent lourdement sur la balance des invisibles.

1/ Données O.N.U.D.I. (1983) correspondant à l'année 1982.

2/ Les 4 % restants sont fournis par les pays à économie planifiée.

3/ Les problèmes liés aux transferts de technologie ont donné lieu à une littérature très volumineuse. Parmi les ouvrages récents on pourra se rapporter à MADEUF (1981), TIANO (1981), BIZEC et DAUDET (1981), O.C.D.E. (1981).

Pour les pays développés, la vente de technologie sous différentes formes aux P.E.D. représente au contraire une entrée considérable de devises^{1/}.

Il faut toutefois éviter une approche purement quantitative en la matière car le coût de la technologie achetée par le Tiers-monde reste bien au-dessous des dépenses en R & D auxquelles les pays développés ont à faire face. En termes de coût d'opportunité, les transferts de technologie Nord-Sud, malgré leur prix élevé, présentent donc un avantage certain pour le Tiers-monde.

Les problèmes posés par les transferts de technologie doivent être envisagés d'une façon globale. Moins que le coût financier des transferts, c'est le caractère souvent très passif de la consommation technologique dans les P.E.D. qui doit être mis en cause. Si quelques P.E.D. disposent actuellement d'une plus grande capacité pour choisir et adapter les technologies qui leur sont proposées, il n'en reste pas moins que, dans son ensemble, le Tiers-monde continue à occuper une place très marginale dans la production et la circulation mondiale des technologies.

Des estimations faites par l'O.C.D.E.^{2/}, mettent clairement en évidence le véritable monopole dont disposent les P.D. en matière de production de technologies. En effet, 97 % des dépenses mondiales (pays socialistes exclus) en R & D sont réalisées par les pays développés, lesquels sont par ailleurs propriétaires de plus de 85 % des brevets déposés dans le monde. Quant au potentiel humain associé à la R & D (chercheurs scientifiques, ingénieurs, techniciens, etc.), les P.E.D. ne disposent que d'environ 12 % du total mondial. Comparativement aux pays développés, les P.E.D. dépensent en R & D, 60 fois moins par personne active et emploient près de 13 fois moins de chercheurs par million d'actifs (MADEUF, 1981).

La production de technologies se caractérise également par un degré très élevé de concentration. Cinq pays^{3/} disposent de 85 % des ressources matérielles et humaines affectées à la R & D dans l'O.C.D.E.,

^{1/} Ainsi par exemple, 20 % des recettes au titre des redevances technologiques des pays de l'O.C.D.E. ont été financées par les P.E.D.

^{2/} Citées par MADEUF (1981).

^{3/} Etats-Unis, R.F.A., Royaume-Uni, France et Japon.

dont 30 % sont entre les mains de sept grands organismes publics et de trois F.M.N.^{1/}. L'emprise croissante des F.M.N. sur la production et la circulation de la technologie ne va pas sans conséquences sur les modalités au travers desquelles s'opère son transfert. De l'époque du transfert proprement international on est en effet passé à celle du transfert internalisé (MADEUF, 1981), caractérisé par le fait que les flux technologiques tendent de plus en plus à circuler à l'intérieur de la firme. Dès lors, la représentation de la technologie comme une marchandise quelconque, pouvant être librement achetée sur le marché, perd toute pertinence. Car la technologie constitue un bien à part qui n'est pas produit pour être vendu et dont la cession n'entraîne pas automatiquement déposséder par le vendeur (O.C.D.E., 1981). Par conséquent, la formation du prix de la technologie ainsi que sa diffusion n'obéissent pas aux lois d'un marché de la technologie qui en rigueur n'existe pas comme tel.

Les résultats d'une étude portant en particulier sur les livraisons d'usines au Tiers-monde (BENACHENHOU, 1981) illustrent l'ampleur du contrôle exercé par les F.M.N. sur l'offre technologique adressée aux P.E.D. Sur un échantillon de 200 contrats passés entre 1976 et 1978, environ 2/3 ont été réalisés par 28 groupes multinationaux appartenant principalement à des capitaux nord-américains, japonais et allemands.

Le caractère très concentré de la production de technologie et la prédominance des transferts internalisés constituent des obstacles majeurs au libre accès à la technologie. Encore faut-il ajouter que l'incorporation de technologie dans une économie donnée n'assure pas nécessairement sa maîtrise proprement dite. Pour y parvenir, l'acquéreur doit être capable de réparer et entretenir les équipements et d'innover soit au niveau des procédés, soit au niveau des produits afin d'adapter la technologie aux conditions de l'économie réceptrice.

^{1/} Les Départements de la Défense, de l'Energie, de l'Environnement et de la Santé des Etats-Unis puis les Ministères de la Défense du Royaume-Uni et de la France et le Ministère Fédéral de la Recherche et de la Technologie de la R.F.A., auxquels s'ajoutent trois F.M.N. d'origine nord-américaine : Ford, General Motors et I.B.M. (CHENAIS, 1983).

La dépendance technologique constitue une contrainte particulièrement sévère au développement des économies du Tiers-monde. Par ce biais, les P.E.D. sont en permanence amenés à adopter les normes de production véhiculées par les équipements et la technologie importée. Ceci, sans parler du caractère maintes fois inadapté de leur transposition à des économies soumises à des contraintes très différentes de celles qui pèsent sur les choix technologiques dans les pays développés^{1/}.

Les obstacles associés à l'accès et surtout à la maîtrise de la technologie par les P.E.D., mettent au centre de l'analyse le rôle des F.M.N. dans la reproduction des relations de subordination. S'appuyant sur le monopole technologique et d'autres avantages (marketing, capacité financière, etc.) dont elles jouissent, les F.M.N. sont en mesure de contrôler des rouages fondamentaux de l'accumulation dans les P.E.D.

En dépit d'un certain nombre de nationalisations, l'emprise des F.M.N. sur les ressources naturelles exportées par les P.E.D., continue à être décisive. D'après la C.N.U.C.E.D. (1981), entre 85 et 90 % des exportations par exemple de minerais de fer et de bauxite sont commercialisées par des F.M.N. Il en va de même pour les exportations de cuivre, coton, jute, blé, café, tabac, etc., dont la distribution est contrôlée à plus de 85 % par des firmes multinationales. Sur le plan industriel, les grands conglomerats disposent également d'un pouvoir considérable. Tel est le cas bien connu de l'industrie automobile, ou de l'électronique, mais aussi celui de l'industrie pharmaceutique dont la part sous contrôle des F.M.N. dépasse dans de nombreux P.E.D. (Brésil, Mexique, Philippines, Arabie Saoudite, etc.) 65 % de la production totale (C.T.C., 1983).

L'ampleur de la domination exercée par les F.M.N. sur des secteurs clés des économies du Tiers-monde, montre à l'évidence le caractère intempestif de certaines prises de position sur leur rôle dans les P.E.D. S'il est statistiquement vrai que le stock d'investissement direct par tête dans le Tiers-monde suffit à peine -comme l'affirme EMMANUEL (1976, 1981)- à équiper chaque travailleur ...d'un bon tournevis, l'emprise des F.M.N.

^{1/} Cf. Chapitre VI.

n' en est pas pour autant moins significative. Le problème vient justement du fait que, moyennant un investissement relativement faible, les F.M.N. réussissent tout-de-même à se situer dans une position dominante. Ceci tient, d'une part, à la faiblesse des systèmes productifs des P.E.D. et d'autre part au recours croissant à des modalités d'investissement privilégiant l'achat d'installations existantes au lieu de la création de nouvelles capacités productives^{1/}.

A son tour, le renforcement de la concentration et de la centralisation qui en découle, est susceptible d'entraîner à terme une tendance à la désaccumulation. Comme il ressort de certains travaux (BORNSCHIER et BALLMER-CAO, 1978 ; BORNSCHIER, 1980), l'implantation d'une F.M.N. dans un P.E.D., crée à court terme des effets positifs sur la croissance et l'investissement, lesquels tendront néanmoins à disparaître jusqu'au point d'engendrer à long terme une tendance au désinvestissement.

Parmi les différentes critiques dont le rôle des F.M.N. dans les P.E.D. fait couramment l'objet, l'hypothèse de la désaccumulation semble être celle qui dispose des fondements empiriques les plus solides. Elle a par ailleurs l'énorme mérite de dépasser les contradictions auxquelles aboutit toute une littérature qui suppose que les F.M.N. sont dotées d'une nature foncièrement perverse. Dans ce type d'approche, coexistent en effet les critiques les plus contradictoires. On reproche aux F.M.N. tantôt leur comportement d'enclave, tantôt leur présence excessive ; leurs technologies mal adaptées car trop capitalistiques mais aussi les transferts de technologies obsolètes ; l'extension de leurs activités dans les économies d'accueil et en même temps le rapatriement des bénéfiques.

L'impact des F.M.N. sur les économies des P.E.D. ne peut pas être envisagé d'un point de vue purement micro-économique, c'est-à-dire en mettant en avant les qualités-bonnes ou mauvaises- supposées propres à l'entreprise. Il s'agit au contraire de replacer le rôle des F.M.N. dans le contexte plus large de leur insertion dans des économies encore faiblement structurées. Ce n'est que dans cette perspective qu'il est possible de faire ressortir, à la différence des implantations multinationales

^{1/} Ce qui, entre autres, permet aux F.M.N. d'éliminer d'emblée les concurrents potentiels (C.T.C., 1983).

dans les P.D., leur rôle dans la reproduction des relations de domination.

3. - LES ECHANGES DE PRODUITS PRIMAIRES : UNE EVOLUTION PARADOXALE

Décidément, les chemins de "la" division internationale du travail peuvent paraître inscrutables. Les tendances en oeuvre dans les échanges internationaux de biens primaires ont de quoi surprendre les tenants de l'approche orthodoxe de la spécialisation internationale.

Mis à part le cas tout à fait exceptionnel des produits énergétiques, le déclin de la contribution des produits primaires au commerce mondial se poursuit à un rythme accéléré au cours des années 1970. Représentant encore en 1967 environ 1/5 des échanges internationaux (hors énergie), la part des produits primaires (agricoles et minerais) n'était plus que de 15.3 % en 1972 et de 13.8 % en 1980 (C.E.P.I.I., 1983). En soi, cette évolution n'a rien d'étonnant puisqu'elle se situe dans la prolongation d'une tendance de longue haleine à la primauté des échanges de produits manufacturés.

Ce qui est par contre paradoxal, c'est le positionnement respectif du Nord et du Sud par rapport à la tendance générale. A l'encontre de la vision traditionnelle, les pays développés importent de moins en moins de matières premières tout en exportant de plus en plus (DE BANDT et HUGON, 1984). Ainsi, comme le font apparaître les données du tableau II.27, la part des P.E.D. dans les exportations mondiales de ce type de biens tend à régresser au profit des pays développés. Ce faisant, la position dominante des P.D. dans ces marchés va se trouver renforcée. A la fin des années 1970, ceux-ci réalisaient 59 % des exportations mondiales de matières premières minérales et 56 % des exportations de produits agricoles.

La poussée des exportations Nord-Sud de produits agricoles résulte d'un ensemble de facteurs parmi lesquels : au Nord, la progression vigoureuse de la compétitivité des producteurs en particulier des Etats-Unis et la montée du protectionnisme ; au Sud, l'expansion beaucoup plus faible de la production qui, compte tenu de la démographie galopante, réduit considérablement les excédents exportables. De son côté, la perte d'importance

des exportations de matières premières minérales traduit la volonté des pays développés d'élargir leur marge d'autonomie, suite à la vague de nationalisations de F.M.N. minières qui s'est déclenchée entre la fin des années 1960 et la première moitié des années 1970. C'est ainsi que s'explique également l'effort accru de prospection pétrolière à l'intérieur des pays développés eux-mêmes (LEUCH et FAURE, 1981).

Tableau II.27 : Variations de la part des matières premières dans les échanges mondiaux (en %) (1960-1979)

Importations / Exportations	Matières premières agricoles			
	Pays occidentaux	Pays en développement	Pays de l'Est	Monde
Pays occidentaux	- 1,9	+ 3,4	+ 2,6	+ 4,1
Pays en développement	- 2,0	+ 3,5	- 2,4	- 0,9
Pays de l'Est	- 1,7	- 0,4	- 1,1	- 3,2
Monde	- 5,6	+ 6,5	- 0,9	-

Importations / Exportations	Matières premières minérales (hors énergie)			
	Pays occidentaux	Pays en développement	Pays de l'Est	Monde
Pays occidentaux	- 3,1	+ 3,6	+ 1,2	+ 1,7
Pays en développement	- 2,5	+ 1,1	0,0	- 1,4
Pays de l'Est	- 0,4	+ 0,1	0,0	- 0,3
Monde	- 6,0	+ 4,8	+ 1,2	-

Source : C.E.P.I.I. (1983).

A en juger par ces évolutions, la période récente semble effectivement avoir remis en cause l'ancienne division internationale du travail, mais dans un sens bien différent de celui qu'on avait pu imaginer.

CHAPITRE III

ESSOR ET CRISE DE L'ECONOMIE D'ENDETTEMENT INTERNATIONAL

CHAPITRE III

ESSOR ET CRISE DE L'ECONOMIE D'ENDETTEMENT INTERNATIONAL^{1/}

Les années 1980 ne risquent pas de créer de frustrations majeures. La raison en est simple : les grands espoirs ont disparu. En se prolongeant indéfiniment, la crise a engendré la résignation et généralisé les pratiques de survie. Les expectatives sont aujourd'hui des plus réduites. On appelle relance ce qui autrefois aurait été désigné comme une situation de stagnation chronique. Les prévisions à moyen et long terme deviennent plutôt l'affaire des voyantes que des économistes.

En ce sens, les années 1980 diffèrent très largement de la décennie écoulée. Les années 1970 n'ont pas manqué d'espoirs. Certes on était en crise mais on en parlait toujours en se référant à ses issues prévisibles. Le climat était tout autre. A l'époque -il faut bien en parler au passé- deux grandes idées contribuaient à maintenir l'optimisme.

La première, supposait qu'un redéploiement vers la périphérie du système des industries devenues obsolètes dans le centre, serait à même d'enrayer la baisse de la rentabilité qui minait les économies des pays développés. C'était dans une nouvelle division internationale du travail que l'économie mondiale allait retrouver un nouveau souffle ; le Nord en se spécialisant dans les industries de matière grise, le Sud en franchissant de nouvelles étapes dans son industrialisation. Souvent liée à la première, la seconde idée postulait la possibilité d'une relance mondiale de la croissance par le biais d'un transfert massif de ressources vers le Tiers-monde, l'augmentation de sa demande étant présentée comme la condition financière du redémarrage de l'activité dans les pays centraux. En fait, il était question de mettre en oeuvre une politique keynésienne, mais cette fois-ci à l'échelle planétaire.

^{1/} Ce chapitre s'appuie sur un certain nombre de travaux précédents, parmi lesquels : OMINAMI (1983, 1983c), MADEUF et OMINAMI (1984) et MADEUF, MICHALET et OMINAMI (1984).

Dans le chapitre précédent nous avons eu l'occasion de faire la part du mythe et de la réalité par rapport aux espoirs suscités par la littérature sur la nouvelle D.I.T. A présent, nous nous proposons d'étudier les principaux volets du processus de transfert de ressources vers les P.E.D., rendu possible par l'action des banques privées. C'est donc bien la dimension financière des rapports Nord-Sud dont la crise de l'endettement constitue l'aspect le plus spectaculaire, qu'il s'agit d'analyser ici.

Il nous semble en effet que la problématique de l'endettement n'est vraiment intelligible que par référence à un contexte plus large, au sein duquel la crise de la dette n'est que le résultat de la convergence à un moment donné, d'un ensemble de phénomènes très divers. Autrement dit, la compréhension de la dynamique de l'endettement suppose au préalable la formulation de ce qu'on pourrait appeler une théorie de la dette. Dans les conditions actuelles de l'économie mondiale, une telle formulation pose au moins deux types d'exigences. Il s'agit, d'une part, de définir le rôle de l'endettement extérieur dans la régulation économique internationale. Dans ce cadre, il faut d'autre part essayer de bâtir une explication qui prenne en compte la pluralité de facteurs intervenant dans le déclenchement des crises financières.

I - UNE TENTATIVE DE RÉGULATION DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

Contrairement aux ambiguïtés qui caractérisent l'évolution Nord-Sud des flux d'investissement direct, les tendances en oeuvre sur le plan des finances internationales présentent une grande netteté. Pour de nombreux P.E.D., les relations financières constituent, sans aucun doute, la principale forme d'intégration à l'économie mondiale. C'est sur ce terrain que l'interdépendance voire la dépendance du Sud à l'égard du Nord est la plus forte et surtout la plus directe.

L'emprise croissante des finances sur les relations économiques internationales résulte de trois processus concomitants, à savoir : l'expansion accélérée du marché financier international, la transnationalisation et la multinationalisation bancaire. A leur tour, ceux-ci constituent les supports d'une double tentative d'adéquation au sein du système économique international.

Adéquation par rapport à la multinationalisation précédente des activités productives ; autrement dit, une intégration monétaire et financière qui vient compléter l'intégration en termes réels (COTTA, 1978). Mais adéquation aussi par rapport aux nécessités posées au système de paiements internationaux par la tendance à la mondialisation de l'économie. C'est cette double tentative d'adéquation qui dessine les contours de la régulation mondiale privée qui commence à se mettre en place à la fin des années 1960.

1. LES SUPPORTS DE LA REGULATION MONDIALE PRIVEE

L'émergence d'un mode de régulation est toujours la réponse à des besoins exprimés par le système. Il ne s'en suit pas pour autant qu'une régulation se met en oeuvre dès que sa nécessité se fait simplement sentir. Il n'y a rien d'automatique ou de spontané dans la constitution d'une nouvelle régulation. Celle-ci est au contraire la résultante d'une construction sociale dotée de supports spécifiques dont le développement est soumis à l'action de forces contradictoires.

a) L'expansion du marché financier international

Toutes les initiatives visant à organiser par le biais des institutions multilatérales un transfert massif et planifié de ressources vers le Tiers-monde se sont heurtées à de vives résistances. Au-delà du discours, l'appel à la mise en place d'un Nouvel Ordre Economique International basé sur un New Deal Planétaire est resté sans suite. Cependant, les réticences des organisations internationales (F.M.I. et Banque Mondiale) et des Etats des pays développés face au principe même d'un tel transfert, contrastent avec le laxisme dont fera preuve le système bancaire international. Tout se passe en effet comme si les banques privées assumaient la tâche que les organismes multilatéraux s'avéraient incapables d'entreprendre. Une sorte de keynésianisme à l'échelle mondiale a pu être mis en oeuvre mais, paradoxalement, sur une base largement privée, ce qui n'ira pas sans conséquences sur sa reconduction ultérieure.

Les données du tableau III.1, concernant l'ensemble des ressources transférées vers les P.E.D. entre 1970 et 1982, illustrent bien cette

**Tableau III.1 : Recettes totales nettes de toutes provenances des pays en
développement (1970-1980)**
(Milliards de dollars aux prix de 1981)

	1970	1972	1974	1976	1978	1980	1982
1. Aide publique au développement	21.30	21.48	29.10	30.19	33.53	36.21	34.97
A. Bilatérale	18.45	18.47	24.13	24.45	26.36	28.65	27.37
Pays du C.A.D.	14.58	14.43	14.51	14.09	15.66	17.56	18.93
Pays de l'O.P.E.P.	1.00	1.44	7.32	7.67	8.23	8.47	5.63
C.A.E.M. et autres donateurs	2.86	2.60	2.29	2.69	2.47	2.62	2.81
B. Organismes multilatéraux	2.86	3.01	4.97	5.74	7.17	7.56	7.61
2. Dons des organismes privés bénévoles	2.22	2.27	2.15	2.00	1.97	2.24	2.36
3. Apports à des conditions non libérales (a)	28.22	29.04	34.94	51.77	69.11	54.71	57.84
A. Publics ou bénéficiant du soutien du secteur public	10.20	8.19	13.47	18.78	22.92	21.81	3.12
Crédits privés à l'exportation (C.A.D.)	5.39	3.14	4.23	10.00	11.58	10.79	9.19
Crédits publics à l'exportation (C.A.D.)	1.52	1.62	1.41	2.06	2.65	2.39	2.50
Multilatéraux	1.83	2.21	3.19	3.77	3.68	4.70	6.82
Autres apports publics et privés (C.A.D.)	0.64	0.98	1.46	1.19	1.62	2.17	3.07
Autres donateurs (b)	0.82	0.24	3.18	1.76	3.39	1.77	1.53
B. Privés	18.01	20.86	21.46	32.98	46.18	32.90	34.73
Investissements directs	9.51	9.24	3.33	12.33	13.83	10.22	11.24
Secteur bancaire (a)	7.73	10.48	17.64	18.84	27.68	21.34	21.45
Prêts obligataires	0.77	1.14	0.49	1.81	4.67	1.34	2.04
Recettes totales (1 + 2 + 3)	51.75	52.79	66.19	83.96	104.61	93.16	95.18
Pour mémoire ;							
Prêts bancaires à court terme	20.29	25.22	17.36

Source : OCDE (1984).

a. Non compris les prêts obligataires et les crédits à l'exportation accordés par des banques qui sont comptabilisés avec les crédits privés à l'exportation. Y compris les prêts consentis par des banques de pays de l'OCDE et pour 1980, 1981 et 1982, les participations de banques de pays non membres de l'OCDE à des consortiums internationaux.

b. Autres flux publics en provenance des pays de l'OPEP, de l'Irlande, du Luxembourg, de l'Espagne, de la Yougoslavie, de l'Inde, d'Israël et la Chine.

situation. La morosité qui caractérise l'évolution des flux publics et aussi des investissements directs, tranche avec la rapidité de l'expansion des prêts bancaires et des crédits privés à l'exportation. Au cours des années 1970, l'aide publique et les investissements directs perdent la primauté dans les transferts financiers vers le Tiers-monde : de 60 % en 1970, leur part dans le total des recettes des P.E.D. tombe à environ 40 % au début des années 1980^{1/}. Remarquons toutefois qu'il ne s'agit là que d'un phénomène de substitution relative du financement public par les ressources d'origine privée, puisque à l'instar des pays de l'O.P.E.P. et dans une moindre mesure des organismes multilatéraux, en termes absolus, l'aide publique continue elle aussi à augmenter^{2/}.

Toujours est-il que le fait marquant des années 1970 est la constitution d'un marché financier international doté d'un grand dynamisme. La diminution des occasions d'investissement rentable dans les pays développés et l'excédent pétrolier avaient créé une situation de surliquidité internationale amenant la mise en place de mécanismes appropriés de recyclage. L'expansion accélérée de l'euro-système répond à cette nécessité.

Les ressources obtenues par les P.E.D., notamment sur le marché des euro-crédits, augmentent à un rythme exceptionnel. De moins de 2,5 milliards de dollars en 1972^{3/}; elles atteignent un niveau record de 48 milliards en 1979, soit 58 % du total des euro-crédits distribués cette année-là^{4/} (tableau III.2). En flux cumulés, pour l'ensemble de la période 1972-1982, le Tiers-monde reçoit environ 300 milliards de dollars de l'euro-système (euro-obligations comprises). La période de la répression financière des P.E.D. paraissait ainsi définitivement close.

^{1/} Prêts bancaires à court-terme compris.

^{2/} Le ralentissement de l'aide publique tient principalement à la quasi stagnation de l'aide bilatérale consentie par les pays développés regroupés au sein du Comité d'Aide au Développement (C.A.D.).

^{3/} Il n'est pas inutile de remarquer que la part du Tiers-monde dans le marché des euro-crédits était déjà importante en 1972, c'est-à-dire avant le premier choc pétrolier. Celui-ci ne fait donc que renforcer une tendance dont l'origine est antérieure.

^{4/} L'accès au marché des euro-obligations présente par contre un caractère beaucoup plus restrictif ; la part du Tiers-monde ne dépasse pas 10 % du total.

Tableau III.2 : Part du Tiers-monde dans les ressources distribuées par l'euro-système

(millions de dollars et %)

	1972	1975	1979	1980	1981	1982
<u>Marché des euro-crédits</u>						
(1) Total général	6.796	20.992	82.812	77.392	133.379	85.063
(2) Tiers-Monde	2.414	11.098	47.964	35.044	45.239	40.756
(3) = (2) / (1) %	35.5	52.9	57.9	45.3	33.9	47.9
<u>Marché des euro-obligations</u>						
(1) Total général	9.748	19.991	40.990	41.920	52.985	76.190
(2) Tiers-Monde	564	584	3.093	2.485	4.769	4.930
(3) = (2)/(1) %	5.8	2.9	7.5	5.9	9.0	6.5
<u>Ensemble de l'euro-système</u>						
(1) Total général	16.544	40.983	123.802	119.312	186.364	161.253
(2) Tiers Monde	2.978	11.682	51.057	37.529	50.008	45.686
(3) = (2)/(1) %	18.0	28.5	38.7	31.5	26.8	28.3

Source : MADEUF ET OMINAMI (1984) d'après World Financial Markets.

A l'encontre néanmoins d'une idée courante, il convient d'insister sur le fait que les relations Nord-Sud ne sont qu'une partie, somme toute minoritaire, des relations financières internationales. Malgré sa progression, la part des prêts consentis par les banques^{1/} aux P.E.D. ne dépasse pas 30 % du total de leurs créances internationales (O.C.D.E., 1984 B). Les F.M.N. ainsi que les Etats des pays capitalistes développés occupent une place privilégiée sur le marché des euro-crédits et tout particulièrement sur les marchés obligataires.

1/ Banques déclarantes à la B.R.I.

b) Transnationalisation et multinationalisation bancaire

Le développement d'un marché financier international pratiquement exempt de toute réglementation constitue le principal support de l'embryon de régulation mondiale qui se développe pendant les années 1970. L'action en son sein des grandes banques va considérablement modifier la physionomie traditionnelle des relations financières internationales. Sous leur impulsion, deux processus connexes vont prendre une ampleur exceptionnelle. Il s'agit d'une part de la transnationalisation bancaire qui fait référence au développement des activités avec l'étranger et d'autre part de la multinationalisation bancaire qui désigne les activités réalisées directement à l'étranger (MICHALET, 1981).

L'importance de la multinationalisation bancaire peut être saisie à partir de l'extension internationale du réseau d'unités implantées à l'étranger. Dans le cas par exemple des banques américaines, on sait que vers la moitié des années 1960, 11 banques disposaient de 180 succursales à l'étranger et qu'en 1977 ces chiffres s'élevaient à 130 et 738 respectivement. Une expansion très rapide des implantations à l'étranger des banques européennes et japonaises peut également être constatée (RUFFINI, 1979 ; MICHALET et SAUVIAT, 1981).

Or, la multinationalisation n'est qu'un aspect de la tendance générale à l'internationalisation bancaire. Liée à la première, on assiste à un processus de transnationalisation qui se traduit par un renforcement notable de la dimension monétaire et financière de l'internationalisation.

Sur le plan monétaire, on observe une tendance croissante à l'augmentation des opérations bancaires réalisées en euro-devises relativement aux opérations en monnaie nationale. Sur le total des avoirs extérieurs des banques dont les opérations sont recensées par la B.R.I., la part des avoirs en euro-devises s'est accrue au point d'atteindre environ 75 % à la fin des années 1970 (MADEUF et OMINAMI, 1983). La croissance des opérations en euro-devises apparaît très nettement dans le tableau III.3 qui compare leur progression à celle du P.N.B. des sept principaux pays développés.

Tableau III.3 : L'expansion des opérations en euro-devises

(1970 = 100)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
PNB sept PD ⁽¹⁾	100	104	109	116	115	113	120	125	130	134
Dépôts en euro-devises des agents non-bancaires	100	109	123	170	245	292	340	425	557	755

Source : MATTHES (1981).

(1) Canada, Etats-Unis, France, Grande-Bretagne, Italie, Japon et R.F.A.

De même, la vigueur de la transnationalisation s'exprime dans l'expansion beaucoup plus accélérée des opérations internationales des banques comparativement à leurs opérations sur les marchés domestiques. Face au fléchissement de la demande de crédit des entreprises et compte tenu du taux élevé de bancarisation des ménages, les banques se sont résolument tournées vers les marchés externes. D'après les estimations de la B.R.I., il apparaît qu'entre 1968 et 1978 le montant des créances bancaires internationales a été multiplié par treize. Récemment, l'O.C.D.E. (1984) constatait que leur part sur l'ensemble des créances bancaires était passée de moins de 10 % en 1973 à environ 20 % à la fin de 1982. On comprend dès lors aisément que les opérations internationales soient devenues une source essentielle de profits pour les banques (METAIS, 1979 A).

Multinationalisation et transnationalisation bancaire sont deux processus étroitement liés. Toutefois, le mouvement de transnationalisation dispose d'une certaine autonomie. Pour une banque, l'implantation dans les principaux centres financiers peut en effet suffire à lui assurer une participation active aux activités financières internationales. A cet égard, une des caractéristiques saillantes de la transnationalisation est la multiplication des centres financiers off-shore, dans lesquels les banques peuvent agir avec une liberté pratiquement totale^{1/}. Ces nouveaux centres financiers, situés pour une bonne partie dans des P.E.D. (Hong Kong, Singapour, Bahreim,

^{1/} Absence d'obligation de constituer des réserves auprès de la banque centrale, inexistence de ratios de liquidité minimale, etc.

Panama, etc), sont venus s'ajouter aux places financières traditionnelles (Londres, New-York, Paris, Francfort). Leur importance dans l'expansion des prêts bancaires internationaux a été considérable ; tandis que la progression des prêts bancaires internationaux a été en moyenne de 28 % par an entre 1972 et 1982, ce taux atteint plus de 40 % dans les places financières off-shore.

Tels sont, très rapidement présentés, les éléments qui servent de base à la constitution de la régulation mondiale privée dont il nous faut maintenant analyser le fonctionnement.

2. - LA NOUVELLE REGULATION EN OEUVRE

Le système issu de Bretton-Woods était devenu de plus en plus inadapté aux nécessités monétaires et financières du passage de l'économie internationale à l'économie mondiale. Dans l'ancien système monétaire, le volume de monnaie internationale était déterminé par l'effet combiné de deux variables : le taux de croissance des P.N.B. et le degré d'intégration entre les différentes économies (A. COTTA, 1978). Or les évolutions en oeuvre pendant les années 1970 vont parfaitement à l'encontre de cette modalité de régulation monétaire. Alors que l'interpénétration des économies nationales progresse à grande vitesse, le rythme de la croissance dans les pays développés connaît un ralentissement sensible entraînant une pression à la contraction de l'offre internationale de monnaie. Dans ce contexte, l'émergence du marché des euro-devises apparaît comme l'embryon d'un nouveau système de paiements internationaux rendant possible deux processus aux effets convergents : d'une part, l'accélération de la circulation des capitaux à l'échelle mondiale, d'autre part, la mise en place d'une création monétaire relativement autonome.

Au-delà du comportement apparemment chaotique des banques qui se bousculent pour aller prêter dans les différents pays, un principe de cohérence s'impose progressivement. Il est assuré par la coïncidence d'intérêts, tout au moins dans le court-terme, entre prêteurs privés et emprunteurs le plus souvent publics, reléguant du coup les organismes traditionnels de financement international à une place secondaire. Le développement du réseau

des euro-banques se présente ainsi comme une forme d'auto-organisation des rapports marchands face à l'incapacité des institutions officielles à assurer les fonctions monétaires compatibles avec les tendances de l'internationalisation du capital (AGLIETTA, 1982). L'autonomisation croissante de l'offre internationale de crédit par rapport à l'économie américaine et la perte de sens de la notion même de liquidité internationale (METAIS, 1979b), marquent une rupture fondamentale avec l'ancien ordre monétaire.

A la façon des régulations monopolistes nationales, ce nouveau principe de régulation mondiale autorise un relâchement systématique de la contrainte monétaire internationale. Une économie d'endettement international s'est créée dans laquelle le crédit opère comme moyen de création monétaire autonome et non pas seulement comme mécanisme de transfert de ressources des prêteurs vers les emprunteurs. Elle rendra possible une forte expansion du volume des monnaies internationales^{1/}, largement déconnectée de l'évolution des grandeurs réelles.

Désormais, l'élasticité de l'offre de fonds s'accroît d'une façon substantielle puisque la liquidité des euro-marchés n'est pas une fonction directe du volume des dépôts. En permettant, au travers du marché interbancaire, la transformation des dépôts à court-terme en prêts à moyen et long terme, l'euro-marché autorise la substitution des ajustements par les prix et/ou les quantités par un ajustement se faisant dorénavant par le truchement du crédit et de l'endettement.

L'expansion des monnaies internationales est corrélative au resserrement de l'intégration financière entre les pays, c'est-à-dire à la situation qui découle de la plus grande capillarité entre les marchés nationaux et de la substituabilité grandissante entre des actifs financiers de nationalité différente (BOURGUINAT, 1982). Comme l'explique cet auteur, une nouveauté majeure de la période contemporaine réside dans le fait que

1/ Le développement de l'économie d'endettement international ouvre également la voie à une certaine multipolarité sur le plan monétaire. Ainsi, la part du dollar dans les réserves mondiales chute de 76 % en 1973 à 68 % en 1980, au bénéfice notamment du Mark allemand et du Yen. Au début des années 1980, le dollar tend à reprendre une partie du terrain perdu sans parvenir toutefois aux niveaux du début des années 1970 (FMI, 1983B).

L'intégration financière internationale n'est plus une simple résultante, mais une condition fondamentale de l'équilibre du circuit international. Ceci résulte de l'imbrication profonde entre l'intégration financière et l'émergence d'une économie d'endettement international.

La régulation de ce processus n'est pas toutefois exempte de contradictions. Inscrite dans un non système monétaire, comme on a pris l'habitude de désigner l'actuel ordre monétaire, la nouvelle régulation s'appuie d'une façon prépondérante sur un système lui-même caractérisé par l'absence plus ou moins totale d'un mode de régulation interne. Tout se passe en effet comme si la "non-régulation" de l'euro-système garantissait l'existence d'une régulation de l'économie mondiale (MICHALET, 1981).

L'ordre monétaire issu de Bretton-Woods privilégiait un principe d'ajustement relativement immédiat des balances courantes (sauf pour les Etats-Unis à cause du rôle particulier du dollar) tout en excluant la possibilité d'un soutien keynésien de la demande à l'échelle internationale. La régulation mondiale privée constitue un revirement majeur par rapport à ces deux principes fondamentaux de l'ancien ordre monétaire.

Jusqu'en 1973, la carte des déficits courants traduisait d'une façon mécanique le traditionnel clivage Nord-Sud ; les pays développés étant systématiquement excédentaires. Les politiques d'ajustement des balances de paiements n'étaient donc l'affaire que des P.E.D., sous le contrôle toujours attentif du F.M.I. Le premier choc pétrolier entraîne un bouleversement profond de la géographie des déficits courants. La plupart des P.D. deviennent eux-aussi déficitaires alors que les pays exportateurs de pétrole s'approprient une sur-rente colossale. De leur côté, les P.E.D. importateurs de pétrole connaissent un approfondissement brutal de leurs déséquilibres de paiements (CEPII, 1980). Les nécessités de financement des pays déficitaires dépassent de loin les possibilités des organismes internationaux malgré la mise en place d'un certain nombre de mesures ad-hoc comme le mécanisme pétrolier (oil facility) du F.M.I. ou le troisième guichet de la Banque Mondiale^{1/}.

^{1/} Entre 1974 et 1977 les prêts nets du F.M.I. atteignent 16 milliards de dollars tandis que les déficits cumulés des pays importateurs de pétrole s'élevaient à plus de 400 milliards de dollars.

Dès lors, l'explication avancée par certains auteurs (METAIS, 1979b) suivant laquelle le succès de l'euro-marché en tant que lieu privilégié d'ajustement tient à sa capacité de donner des solutions rapides à des problèmes jugés transitoires et exceptionnels, devient insuffisante. Elle peut être valable pour les années immédiatement postérieures au premier choc pétrolier (1974-78), mais elle rend beaucoup moins bien compte des développements caractéristiques de la période ultérieure (1979-82).

Comme il ressort des données du tableau III.4, il existe une forte corrélation ($R^2 = 0.71$) entre les déficits et les concours cumulés des huit principaux pays déficitaires pendant la période 1974-1978. Dans certains cas (Canada, Suède et Corée), les concours obtenus couvrent très exactement les déficits cumulés.

Dans la mesure où l'offre internationale de crédit est perçue comme étant relativement illimitée et les rapports de force au sein du marché financier continuent à être favorables aux crédateurs, la dynamique financière privée tend à surpasser son rôle initial d'ajustement des balances courantes. C'est ainsi que pour la période 1979-82, les ressources obtenues par les pays développés dans l'euro-marché dépassent amplement le montant de leurs déficits (exception faite de la Suède). Tout en assurant partiellement ou totalement l'ajustement des balances de paiement^{1/}, l'offre de monnaie internationale tend à s'autonomiser par rapport aux soldes des échanges commerciaux. Le degré de corrélation entre les déficits et les concours obtenus diminue donc d'une façon substantielle ($R^2 = 0.26$).

L'autonomisation de l'offre internationale de monnaie qui caractérise l'économie d'endettement, comporte deux types d'effets. D'une part, les déficits courants deviennent structurels puisque les facilités d'accès au marché financier international annulent les pressions agissant vers leur résorption. Tel est le cas de pays comme le Canada, l'Italie, la France, la Suède et la plupart des P.E.D. (graphique III.1). D'autre part, par son rôle dans l'ajustement des balances courantes, l'euro-marché contribue d'une façon cruciale à soutenir la demande mondiale.

1/ Les ressources obtenues sur l'euro-marché couvrent totalement le déficit des pays développés. Pour ce qui est des P.E.D., en 1981 par exemple, les prêts bancaires du secteur privé et des marchés obligataires finançaient un peu plus de la moitié des déficits courants et de l'accumulation de réserves des pays non exportateurs de pétrole. Cf. Jacques de LAROSIERE, Bulletin FMI, 27 sept. 1982.

Tableau III.4 : Déficits et concours obtenus par certains pays déficitaires

(milliards de dollars)

	1974-1978		1979-1982		1974-1982	
	DEFICITS	CONCOURS	DEFICITS	CONCOURS	DEFICITS	CONCOURS
Canada ⁽¹⁾	-18.5	18.5	-12.1	29.8	-30.6	48.3
France	-11.5	16.9	-16.5	29.7	-28.0	46.6
Italie	- 3.0	6.8	-11.8	22.8	-14.8	29.6
Royaume Uni	-13.7	18.2	24.9	10.3	11.2	28.5
Suède	- 8.1	8.9	-13.9	14.7	-22.0	23.6
Brésil ⁽²⁾	-33.0	17.5	-47.1	23.3	-80.1	35.0
Corée	- 5.3	5.3	-12.6	11.5	-17.9	16.8
Mexique ⁽²⁾	-12.5	9.9	-29.2	35.5	-41.7	35.6

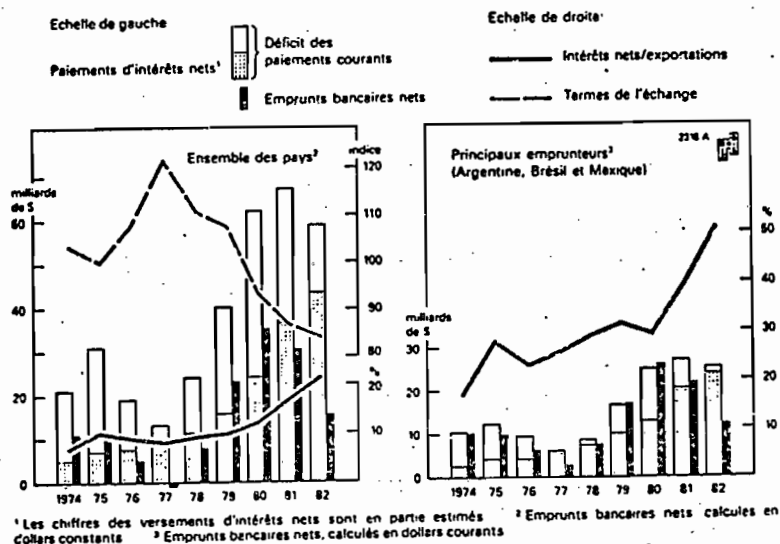
Source : Pour la période 1974-78 (METAIS, 1979b) les déficits ont été calculés à partir des données du FMI International Financial Statistics et les concours (euro-crédits + euro-obligations) à partir de World Financial Markets. Pour la période 1979-82 les calculs ont été établis par nos soins à partir des données de la BRI pour les déficits des pays développés et du FMI pour les PED. Les concours ont été calculés à partir de World Financial Markets.

(1) Pour le Canada les obligations émises sur le marché de New-York ont été exclues.

(2) Jusqu'en 1981 seulement.

Graphique III.1 : Le rôle des prêts bancaires dans le financement des déficits courants des pays non membres de l'O.P.E.P.

(1974-1982)



Source : BRI, 1983.

L'ébauche de keynésianisme planétaire a permis à l'économie mondiale d'éviter une récession beaucoup plus profonde en modérant d'un côté les tendances dépressives dans les pays développés et en autorisant, de l'autre, la poursuite inflationniste de la croissance dans le Tiers-monde tout au long des années 1970. En son absence, la mise en place de politiques d'ajustement déflationnistes, dans les pays déficitaires aurait assurément provoqué une forte contraction du commerce international, laquelle aurait créé à son tour les conditions d'une récession généralisée. Mais il n'en est pas allé ainsi. Quoique à un rythme un peu plus ralenti, l'expansion du commerce mondial a pu être sauvegardée ; d'un taux moyen annuel de 8,5 % entre 1963 et 1972, son rythme de croissance ne descend qu'à 6 % pendant le reste des années 1970.

Comme le note PALLOIX (1979, 1983), l'économie d'endettement international^{1/} est avant tout un mode de financement, permettant de soutenir

^{1/} En fait PALLOIX utilise l'expression économie de crédit international en l'opposant d'une façon quelque peu artificielle à celle d'économie d'endettement international.

Les exportations des pays capitalistes développés. Les flux financiers qui accompagnent les flux de marchandises à destination des P.E.D. sont gagés sur la promesse de travail social qui sera mis en oeuvre et surtout sur les ressources naturelles dont ils disposent.

L'importance du Tiers-monde dans le soutien de la demande mondiale a été décisive. Sa part en tant que marché pour les exportations manufacturières des pays développés augmente rapidement passant de 18 % en 1973 à 28 % en 1981. Pour des pays comme les Etats-Unis et le Japon la contribution des marchés du Tiers-monde devient encore plus fondamentale (39.2 et 46.5 respectivement en 1981)^{1/}.

Tableau III.5 : Tiers-monde : importations et prêts bancaires

(taux de croissance annuel)

	1971 - 1973	1974 - 1976	1977 - 1979
Importations PED	20.8	26.9	19.1
Prêts à des conditions non-libérales	23.3	36.5	13.2

Source : Pour les importations FMI, International Financial Statistics, pour les prêts, OCDE, Coopération pour le développement, Examen 1982.

Les données du Tableau III.5 permettent d'apprécier le rôle des flux financiers privés dans l'expansion des importations du Tiers-monde. La progression de ces dernières suit de près celle des flux financiers octroyés à des conditions non libérales. La croissance rapide des importations du Tiers-monde rendue possible par le transfert massif de fonds privés, traduit l'expansion considérable et de la consommation et de l'investissement dans la majorité des P.E.D. lors des années 1970^{2/}. La contrepartie de ce processus est bien connue : un endettement galopant -810 milliard de dollars en 1983- qui va se trouver au centre de la crise de la régulation mondiale privée qui caractérise le début des années 1980.

^{1/} CEPII, base CHELEM.

^{2/} Cf. Chapitre I.

II - LA CRISE DE L'ENDETTEMENT EXTÉRIEUR

Le capitalisme tend à se mondialiser ; c'est une évidence. Pourtant, les procédures de régulation dont ce processus s'accompagne restent marquées par leur extrême fragilité comme en témoignent les risques de faillite que l'endettement du Tiers-monde fait peser sur le système financier international.

L'émergence de l'économie d'endettement international a représenté une innovation majeure sur le plan de la régulation internationale. Comme on l'a vu, celle-ci a joué un rôle crucial dans la poursuite de la croissance du Tiers-monde et dans l'expansion du commerce mondial, modérant ainsi les effets de la récession dans les pays de la zone O.C.D.E. L'endettement international apparaissait donc aux yeux des différents acteurs (banques, pays à excédent de capitaux, pays déficitaires) comme un mécanisme des plus avantageux.

Cependant, le début des années 1980 coïncide avec un revirement brutal des tendances prévalentes dans le marché financier international. L'un après l'autre, les principaux P.E.D. débiteurs vont être confrontés à des crises financières, qui tout en menaçant d'étranger durablement leur croissance, mènent le système bancaire international au bord de la catastrophe.

Dès lors, la chasse aux sorcières s'inaugure. Il s'agit, comme dans toute catastrophe de trouver les coupables. Pour les uns, c'est "l'imprudence" des banques qui doit être principalement mise en cause. En revanche, pour les autres, il s'agit encore une fois de l'infinie "irresponsabilité" du Tiers-monde. Nous voudrions nous éloigner ici de ces prises de position aussi manichéennes que répandues. Pour y parvenir, on s'attachera à mettre en évidence la diversité des facteurs qui se trouvent à la base des crises qui secouent le système financier international.

1. - LA DETTE DU TIERS-MONDE ET LES RISQUES QUI EN DECOULENT

Entre 1971 et 1983, l'encours de la dette du Tiers-monde passe de 86 à 606 milliards de dollars (tableau III.6). En y ajoutant la dette à court-terme^{1/}, on arrive selon la Banque Mondiale^{2/} à une dette totale s'élevant à 810 milliards de dollars.

Fondamentalement, l'augmentation de la dette tient à l'accroissement des prêts bancaires et des crédits à l'exportation. L'expansion de ces deux types de flux représente environ 60 % de l'endettement net du Tiers-monde entre 1971 et 1983 (court-terme exclu). D'après les estimations de l'O.C.D.E., au cours de cette période, la dette au titre des prêts obtenus sur le marché international de capitaux augmente de 10 à 234 milliards de dollars. De son côté, la dette correspondant aux crédits à l'exportation monte de 26 à 127 milliards. Ensemble, elles représentaient 59.5 % de la dette totale du Tiers-monde en 1983 ; la différence étant principalement constituée par l'aide publique des pays du C.A.D. (10 %), les crédits accordés par les organismes internationaux (13.8 %) et les fonds obtenus d'autres sources comme l'O.P.E.P. et le C.A.E.M. (6.8 %).

L'Amérique latine occupe dans ce processus une position centrale. Entre 1973 et 1981, la dette totale de cette région augmente à un rythme annuel de l'ordre de 25 %, atteignant en 1981 un montant qui dépasse 250 milliards de dollars. En termes relatifs, la part de l'Amérique latine dans l'endettement du Tiers-monde s'élève de moins de 40 % en 1973 aux environs de 50 % en 1981^{3/}.

En soi, le montant de la dette globale est un indicateur peu significatif. Certes, un tel chiffre n'a rien de négligeable ; il devance largement par exemple la valeur du P.N.B. de la France. Mais, d'autres comparaisons peuvent aussi être faites. Par rapport au seul déficit fiscal américain (200 milliards de dollars) la dette de l'ensemble des P.E.D.

1/ C'est-à-dire la dette à moins d'un an.

2/ Cf. Le Monde, 28 janvier 1984.

3/ Les données recueillies par R. FRENCH-DAVIS (1982) signalent la progression suivante de la part de l'Amérique latine dans l'endettement du Tiers-monde : 1973 : 39.5 % ; 1977 : 43.7 %, 1980 : 46.5 %. D'après les estimations du F.M.I. et de la C.E.P.A.L. on constate qu'en 1981, sa part continue à augmenter (48.1 %). Toutefois, à partir de 1982, celle-ci connaît une chute significative. Alors que la dette du Tiers-monde s'élève à 626 milliards de dollars, la dette de l'Amérique latine passe à 274 milliards, soit 43.8 % du total.

Tableau III.6 : Dette à long terme du Tiers-monde selon l'origine des prêts (1971-1983)
(milliards de dollars)

Origine et conditions des prêts	1971	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
1. Pays du CAD et marchés des capitaux	68	131	160	200	255	301	342	381	414	455
APD	24	34	36	41	49	53	57	57	59	61
Total crédits à l'exportation	26	40	49	64	82	98	110	117	121	127
Total marchés privés	18	57	74	95	124	151	175	207	234	267
dont : prêts bancaires (a)	10	46	59	75	98	123	145	175	200	234
obligations	4	5	6	9	13	13	15	16	16	15
autres	3	6	9	11	13	14	15	17	18	18
2. Prêts multilatéraux	9	21	26	32	39	46	55	64	75	84
dont : conditions libérales	6	10	12	14	17	20	24	27	30	33
3. Pays du CAEM	6	9	9	11	12	15	15	16	17	18
dont : conditions libérales	5	8	8	9	10	11	12	13	13	14
4. Pays de l'OPEP	x	6	8	11	13	15	18	20	21	23
dont : conditions libérales	x	5	6	8	9	11	12	14	15	16
5. Autres PVD	2	3	3	4	5	6	7	7	7	8
dont : conditions libérales	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3
6. Autres sources et ajustements	1	3	5	5	7	8	8	13	18	18
 Dette totale	 86	 173	 211	 262	 331	 391	 445	 501	 552	 606
dont : conditions libérales	33	59	65	76	89	99	109	114	121	130
conditions non libérales	53	114	146	186	243	292	336	387	431	476

a. Prêts bancaires autres que les crédits à l'exportation.

Source : O.C.D.E. (1984 B).

apparaît bien plus raisonnable. Par ailleurs, une comparaison cette fois-ci avec le volume de la dette interne (ménages, entreprises, collectivités locales, Etat) à l'égard du système financier américain, soit plus de 5.000 milliards de dollars, la fait apparaître sous un jour plutôt modeste. C'est ce qui a conduit certains auteurs à considérer tous les bruits faits autour de la dette du Tiers-monde comme un merveilleux écran de fumée (JULIAN, 1982), destiné à dévier l'attention des problèmes plus fondamentaux qui affectent le système financier international.

La gravité de l'endettement du Tiers-monde tient moins à son niveau absolu qu' à sa structure, à son poids par rapport aux avoirs des principales banques et enfin, à sa concentration dans un petit nombre de pays. Dans le cas des banques américaines qui rassemblent 37 % de la dette bancaire du Tiers-monde (BARTH et PELZMAN, 1984), le risque-pays est d'une brûlante actualité. A eux seuls trois gros débiteurs (Brésil, Mexique et Argentine) comptent pour plus de la moitié de leurs engagements dans le Tiers-monde. Et si la dette de celui-ci résulte d'une chaîne interbancaire très imposante^{1/}, il n'en demeure pas moins que l'essentiel de l'endettement concerne un groupe restreint de grandes banques. Aux Etats-Unis, les neuf principales détiennent en effet plus de 60 % de la dette des P.E.D. à l'égard du système bancaire américain. Or, comme il ressort des données du tableau III.7, seulement la dette des trois plus gros débiteurs de l'Amérique latine dépasse la totalité des capitaux propres des principaux établissements bancaires^{2/}.

Les estimations réalisées par CLINE (1983) permettent de préciser davantage la gravité de la situation à laquelle ont été confrontées les grandes banques des Etats-Unis (tableau III.8). Dans un nombre appréciable de cas (Citibank, Bank of America, Chase Manhattan, Manufacturers Hanover, Chemical, Crocker National), la dette des cinq plus gros débiteurs de l'Amérique latine devance très largement (150 % et plus) les fonds propres de chaque établissement.

^{1/} La renégociation de la dette du Brésil a mis en évidence qu'environ 1.200 banques avaient émis des créances sur ce pays.

^{2/} Le rapport entre le capital des neuf principales banques et l'encours de la dette de l'ensemble des P.E.D. (O.P.E.P. exclue) atteint 221 %.

Tableau III.7 : Les banques américaines et la dette du Tiers-monde

Ensemble des banques déclarantes (1)										
Dettes (milliards de dollars)					Dettes en % du capital					
Argentine	Brésil	Mexique	Total 3 pays	Total PED (2)	Argentine	Brésil	Mexique	Total 3 pays	Total PED (2)	
1977	2.6	12.0	11.2	25.8	46.9	6.4	29.3	27.4	63.1	115
1978	2.8	13.4	10.7	26.9	52.2	6.1	29.4	23.5	59.0	116
1979	4.8	13.6	11.5	29.9	61.8	9.6	27.3	23.1	60.0	124
1980	6.9	14.5	15.7	37.1	75.4	12.1	25.4	27.5	65.1	132
1981	8.4	16.8	21.5	46.7	92.8	14.0	28.0	35.9	78.0	148
1982	8.2	20.4	24.4	53.0	103.2	11.6	28.9	34.6	75.1	146
Neuf plus grandes banques										
Argentine	Brésil	Mexique	Total 3 pays	Total PED (2)	Argentine	Brésil	Mexique	Total 3 pays	Total PED (2)	
1977	1.8	7.7	6.1	15.6	30.0	9.8	41.8	33.2	84.8	163
1978	1.8	8.5	6.1	16.4	33.4	9.0	42.5	30.5	82.0	176
1979	2.9	8.8	6.5	18.2	39.9	13.2	40.2	29.7	83.1	182
1980	4.2	9.4	9.1	22.7	47.9	17.5	39.2	37.9	94.6	199
1981	5.2	10.6	11.6	27.4	57.6	19.9	40.6	44.4	105.0	220
1982	5.1	13.3	12.9	31.3	64.1	17.6	45.9	44.5	107.9	221

Source : BARTH et PELZMAN (1984)

(1) 171 banques

(2) Pays de l'OPEP exclus.

Tableau III.8 : Prêts des principales banques américaines
aux cinq gros débiteurs de l'Amérique latine

(en % du capital de chaque banque)

Banques	P A Y S						Capital ⁽¹⁾ (millions dollars)
	Argentine	Brésil	Mexique	Vénézuela	Chili	Total	
Citibank	18.2	73.5	54.6	18.2	10.0	174.5	5.989
Bank of America	10.2	47.9	52.1	41.7	6.3	158.2	4.799
Chase Manhattan	21.3	56.9	40.0	24.0	11.8	154.0	4.221
Morgan Guaranty	24.4	54.3	34.8	17.5	9.7	140.7	3.107
Manufacturers Hanover	47.5	77.7	66.7	42.4	28.4	262.8	2.592
Chemical	14.9	52.0	60.0	28.0	14.8	169.7	2.499
Continental Illinois	17.8	22.9	32.4	21.6	12.8	107.5	2.143
Bankers Trust	13.2	46.2	46.2	25.1	10.6	141.2	1.895
First National Chicago	14.5	40.6	50.1	17.4	11.6	134.2	1.725
Security Pacific	10.4	29.1	31.2	4.5	7.4	82.5	1.684
Wells Fargo	8.3	40.7	51.0	20.4	6.2	126.6	1.201
Crocker National	38.1	57.3	51.2	22.8	26.5	196.0	1.151
First Interstate	6.9	43.9	63.0	18.5	3.7	136.0	1.080
Marine Midland	n.d.	47.8	28.3	29.2	n.d.	n.d.	1.074
Mellon	n.d.	35.3	41.1	17.6	n.d.	n.d.	1.024
Irving Trust	21.6	38.7	34.1	50.2	n.d.	n.d.	966
First National Boston	n.d.	23.1	28.1	n.d.	n.d.	n.d.	800
Interfirst Dallas	5.1	10.2	30.1	1.3.	2.5.	49.2	787

Source : CLINE (1983)

(1) On inclut dans le capital les provisions pour pertes éventuelles.

Ceci étant, on comprend l'alarme suscitée dans les milieux financiers internationaux par la vague de crises de paiements qui dans le courant de 1982 touche les principaux pays de l'Amérique latine. Mettant en jeu une dette proche de la moitié de l'endettement global du Tiers-monde, les crises financières que connaît cette région ont en réalité menacé la stabilité de l'ensemble du système de crédit international.

Bien que le montant des dettes des P.E.D. soit relativement modeste par rapport aux dettes contractées, par exemple, par le gouvernement américain, la gravité des dangers qu'elles font peser sur le système bancaire n'est pas en rigueur comparable. Le gouvernement américain peut recourir à l'émission et à l'impôt afin d'obtenir des ressources additionnelles. Dans le cas du Tiers-monde, les entreprises endettées ne disposent naturellement pas de ces possibilités et si les gouvernements peuvent faire tourner la planche à billet ou accroître la pression fiscale, ils n'obtiendront pas pour autant davantage de dollars. C'est cela qui fait toute la différence.

Les risques que fait peser l'endettement du Tiers-monde sur le système bancaire international sont d'autant plus graves que la dette est très concentrée dans un nombre réduit de pays. Comme nous l'avons vu, un défaut de paiement de quelques gros débiteurs suffirait à bouleverser de fond en comble le bilan de n'importe quel grand établissement bancaire.

Conformément aux estimations de l'O.C.D.E., vingt pays concentraient à la fin de 1982 aux alentours de 70 % de la dette du Tiers-monde (tableau III.9) et plus de 80 % de la dette bancaire. Or, l'essentiel de la dette bancaire revient aux cinq principaux débiteurs de l'Amérique latine, lesquels comptent pour 60 % du total.

Par conséquent, dans l'optique de la communauté bancaire internationale, l'affirmation suivant laquelle il n'existe pas de problème de la dette du Tiers-monde en général (O.C.D.E., 1983 B) est parfaitement justifiée. En effet, ce n'est qu'une crise de paiements chez les gros débiteurs qui fait courir des risques majeurs à la stabilité du système. Néanmoins, ce qui est vrai pour le système considéré dans son ensemble n'est pas forcément vrai pour les pays pris individuellement. Nombre de pays qui sont de petits débiteurs ont également atteint, par rapport à leur taille, un niveau d'endettement extrêmement élevé. Tel est le cas de la Bolivie,

Tableau III.9 : La concentration de l'endettement externe du Tiers-monde

Pays emprunteur	Dette versée en fin d'année					Service de la dette (paiements effectués)				Paiements d'intérêts			
	1979	1980	1981	1982	dont aux Banques (d)	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983 (d)
					1982								
1. Brésil	50.8	57.1	64.7	72.6	43.9	13.3	15.3	18.1	13.1	6.0	7.6	9.1	8.7
2. Mexique	37.7	43.5	53.5	60.4	38.9	9.6	10.7	11.8	10.6	5.0	6.3	6.1	8.3
3. Argentine	12.6	16.0	23.7	27.1	15.5	2.8	4.4	6.3	7.0	1.3	1.8	3.4	3.1
4. Venezuela	12.3	13.8	14.9	16.5	12.9	4.7	5.0	5.2	4.0	1.5	2.0	2.2	2.0
5. Algérie	17.0	17.3	16.9	16.8	3.2	4.1	4.2	4.6	4.8	1.5	1.7	1.8	1.8
6. Corée du Sud	15.5	17.6	20.0	22.0	8.7	3.3	3.9	4.5	4.3	1.4	1.8	2.1	2.0
7. Iran	10.1	10.0	6.9	5.0	0.2	2.0	5.3	2.9	2.2	0.8	0.9	0.7	0.5
8. Yougoslavie	13.5	15.1	15.1	14.4	4.1	3.3	3.4	3.6	2.4	1.2	1.6	1.5	1.3
9. Chili	7.1	8.9	11.9	13.4	8.5	2.2	3.0	2.4	2.4	0.8	1.1	1.7	1.6
10. Indonésie	15.1	16.6	17.5	20.4	3.8	2.1	2.5	2.8	3.1	1.0	1.2	1.3	1.4
11. Egypte	12.2	13.8	15.2	16.6	0.5	1.5	2.1	2.5	2.3	0.3	0.6	0.6	0.7
12. Arabie Saoudite	2.7	2.9	2.4	2.7	0.8	2.0	2.2	2.1	1.8	0.2	0.2	0.2	0.3
13. Nigéria	4.2	5.2	6.0	7.9	3.5	1.2	1.8	2.0	2.0	0.5	0.6	0.9	0.9
14. Irak	2.3	2.5	3.0	2.2	0.1	1.1	1.8	1.9	0.4	0.2	0.2	0.2	0.2
15. Pérou	6.5	7.1	7.4	8.4	2.9	1.6	2.0	1.6	2.0	0.6	0.7	0.9	1.0
16. Philippines	7.5	8.7	10.2	11.9	3.9	1.2	1.7	1.8	1.9	0.6	0.7	1.0	1.1
17. Grèce	5.6	7.0	8.2	8.8	5.4	1.3	1.7	1.7	1.9	0.6	1.0	1.0	0.9
18. Turquie	11.8	13.9	14.5	15.0	3.6	1.1	1.3	2.1	3.3	0.6	0.7	1.2	1.1
19. Portugal	5.2	6.0	7.1	9.1	5.2	1.2	1.6	1.8	2.0	0.5	0.7	0.9	1.0
20. Inde	16.5	18.2	18.9	20.7	0.5	1.4	1.4	1.7	1.9	0.3	0.4	0.6	0.7
Total 20 pays	266.2	301.2	338.1	372.0	165.6	61.2	75.4	81.4	73.4	24.8	31.8	37.5	38.4
(% du total)	(68.1)	(67.7)	(67.5)	(67.4)	(82.6)	(74.3)	(75.7)	(75.7)	(76.4)	(70.5)	(73.6)	(74.6)	(79.8)

Source : O.C.D.E. (1984 B).

de l'Equateur ou du Nicaragua en Amérique latine ; du Zaïre, de la Côte-d'Ivoire ou du Nigéria en Afrique et des Philippines dans le Sud-Est asiatique. Et s'ils ne représentent pas un danger réel pour le système, le service de la dette constitue un fardeau pesant lourdement sur leurs possibilités de développement.

Il existe par ailleurs, un autre groupe de pays dont les dettes envers les banques privées sont à tous égards très peu significatives. Cette situation ne saurait toutefois être interprétée comme l'expression d'une meilleure santé financière. Mis à part les rares cas des pays ayant volontairement pratiqué des politiques d'endettement plus circonspectes (Inde, Colombie, Chine) c'est l'impossibilité d'accéder aux marchés privés de capitaux, qui explique leur faible endettement^{1/}. On retrouve ici, sous sa forme financière, les clivages existants entre les différents pays en développement.

2. - LES CRISES FINANCIERES : UN ESSAI D'INTERPRETATION

Par crise financière on entendra, la situation d'insolvabilité dans laquelle se précipitent un grand nombre de pays débiteurs. Le cycle de cessations de paiements, virtuelles ou réelles a été inauguré par la Pologne en 1981, suivie ensuite par l'Argentine en avril 1982, le Mexique en août et quelques mois plus tard par le Brésil et le Chili. Au début de 1983, le Vénézuéla et les Philippines viendront s'ajouter à la liste des gros débiteurs ne pouvant plus faire face aux échéances de la dette.

Aussi bien par les montants en jeu que par les réactions auxquelles ils ont donné lieu^{2/}, les cas précédents sont les plus significatifs. Mais, ils ne sont pas les seuls. D'autres pays comme le Costa Rica, le Nigéria ou la Côte-d'Ivoire ont été également confrontés à des difficultés croissantes pour honorer leurs engagements, sans compter d'autres pays comme Cuba, le

^{1/}Ainsi, la part des pays dits les moins avancés dans l'endettement du Tiers-monde dépassait à peine, fin 1982, 4 % du total. C'est dire leur marginalité par rapport aux grands flux financiers internationaux.

^{2/}Par exemple, la nationalisation de la banque mexicaine et la mise en faillite des principaux groupes financiers chiliens.

Nicaragua et la Bolivie qui connaissent depuis des années d'énormes problèmes pour assurer le refinancement de leurs dettes. Soulignons enfin la situation du Pérou qui a dû renégocier à plusieurs reprises ses dettes au cours des dernières années et dont la capacité d'endettement externe se trouve aujourd'hui considérablement amoindrie.

Les crises financières qui se déclenchent en 1982 présentent une double particularité. D'une part, elles ont comme épice centre les pays les plus développés de l'Amérique latine et d'autre part, à la différence de ce que l'on a pu constater lors des crises précédentes, celles-ci interviennent dans un contexte de stagflation aiguë. C'est ainsi qu'en 1982 on assiste à une chute absolue du P.N.B. de l'Amérique latine (- 0.9 %) qui va de pair avec une nouvelle accélération de l'inflation (80 % annuel).

a) La destabilisation de la dynamique de l'endettement

Les problèmes posés par la dette sont moins en rapport avec son montant global qu'avec un certain équilibre entre les principaux paramètres qui déterminent la dynamique de l'endettement. Autrement dit, la question qui se pose est celle de la reproduction (ou non) d'un processus dans lequel le facteur essentiel est la plus ou moins grande productivité du financement extérieur.

En toute rigueur, il n'y a pas de limites pré-établies à l'endettement global d'un pays. Si un pays s'endette et avec ces ressources réussit à créer, en même temps, les devises nécessaires pour faire face au paiement des amortissements et des intérêts correspondants, le processus pourra se reproduire indéfiniment.

Jusqu'en 1981, la plupart des pays avaient réussi à gérer leur endettement sans trop de difficultés. Malgré les rappels à l'ordre de la B.R.I. (1981), inquiète du fait que les banques avaient trop prêté à des pays dont les déficits de paiements courants devenaient insoutenables, l'optimisme régnait encore dans la communauté financière internationale (JOHNSON, 1981). Les difficultés de la Pologne puis de l'Argentine pour assurer le service de leurs dettes, ont été présentées comme des crises ponctuelles liées à des circonstances particulières (événements politiques

en Pologne, conflit des Malouines en Argentine). Ce n'est que la reconnaissance de la part du gouvernement mexicain, en août 1982, de l'impossibilité du pays de continuer à faire face à ses obligations financières, qui provoque un retournement total de situation. A l'euphorie des années 1970, succède un climat chargé des plus vives appréhensions. Le fantasme du krash généralisé planait à nouveau sur les finances internationales.

Pourtant, les ratios d'endettement accusaient une détérioration progressive depuis le milieu des années 1970. Pour l'ensemble des P.E.D., la part des services sur l'encours de la dette était passé de 14 % en 1975 à presque 21 % en 1981. C'est dire qu'une partie grandissante de la nouvelle dette devait être consacrée au service de la dette précédente. Situation d'autant plus délicate qu'une partie également croissante des exportations devait être destinée aux paiements d'intérêts et d'amortissements ^{1/}.

C'est sans doute en Amérique latine que la détérioration de la situation a eu les conséquences les plus dramatiques. Pour l'ensemble des pays de cette région, et seulement entre 1975 et 1979, le taux de service fait un bond de 26.6 à 43.4 % (tableau III.10). Et fait encore plus grave, dans les deux principaux débiteurs -Brésil et Mexique- le taux de service atteint déjà en 1979 des niveaux (65.6, 74.8 % respectivement) incompatibles avec la stabilité de n'importe quelle politique d'endettement ^{2/}. Comme on le voit, dès la fin des années 1970, étaient réunies les conditions ayant entraîné les crises financières du début des années 1980.

A l'encontre d'une vision très répandue, il faut néanmoins remarquer que la situation d'insolvabilité que connaissent tous les gros débiteurs de l'Amérique latine, ne peut pas être réduite à la simple conséquence d'un "endettement excessif". Si l'on compare, en particulier, la situation de l'Amérique latine à celle de la Corée du Sud (CEPAL, 1984) dont la dette (41 milliards en 1983) ^{3/} est également très élevée, mais qui n'a pas pour autant eu à subir des difficultés financières de la même ampleur, on s'aperçoit que le rapport entre la dette et le P.N.B. est dans les deux

^{1/} Entre 1975 et 1981, le taux de service de la dette globale du Tiers-monde saute de 11.3 à 18.4 %.

^{2/} On estime couramment que le service de la dette ne doit pas dépasser 20 % des exportations. Au-delà de ce seuil, la dynamique de l'endettement risque de se voir sérieusement perturbée.

^{3/} C'est-à-dire du même ordre de grandeur que la dette de l'Argentine (43 milliards en 1983).

Tableau II.10 : La dégradation persistante du taux de service de la dette extérieure de l'Amérique latine (1975-1983) (en %)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983 (1)
<u>I. AMERIQUE LATINE</u>									
A. Service/Exportations	26.6	29.5	32.4	42.2	43.4	38.3	43.8	59.0 ⁽¹⁾	64.6
B. Intérêt/Exportations	13.0	12.9	12.9	16.5	19.2	21.2	26.4	34.3	37.8
<u>II. SEPT PRINCIPAUX DEBITEURS</u>									
A.	29.4	32.9	36.1	46.2	46.9	42.0	47.8	65.1	68.2
B.	14.1	14.1	14.1	17.8	20.6	23.0	28.8	37.1	39.3
ARGENTINE									
A.	31.9	26.3	19.1	41.7	22.9	43.5	53.3	113.0	149.4
B.	13.3	11.1	7.5	9.5	12.7	21.8	32.0	56.9	56.9
BRESIL									
A.	40.8	45.3	48.7	59.3	65.6	63.8	62.8	78.2	82.4
B.	19.4	19.0	18.7	24.1	31.5	34.1	35.6	45.4	40.7
CHILI									
A.	36.2	42.1	47.4	49.0	45.2	43.6	67.2	73.4	62.5
B.	15.5	13.8	13.8	16.9	16.5	19.3	14.6	48.8	48.8
COLOMBIE									
A.	20.9	18.0	14.1	15.3	20.4	17.7	27.1	35.2	42.9
B.	10.9	9.2	7.0	7.1	9.5	11.3	20.2	25.5	24.3
MEXIQUE									
A.	38.6	48.8	61.7	66.3	74.8	39.8	44.7	65.4 ⁽¹⁾	59.3
B.	21.1	21.8	22.5	23.3	24.2	23.2	28.8	37.4	42.4
PEROU									
A.	31.6	34.1	35.3	40.3	29.5	39.5	58.2	49.8	66.2
B.	14.6	17.3	14.9	18.8	14.7	16.5	20.5	21.7	31.8
VENEZUELA									
A.	10.2	10.9	13.5	21.6	25.6	26.4	28.2	32.3	26.6
B.	4.3	4.5	7.5	13.4	16.0	17.1	18.5	19.4	25.0
<u>III. AUTRES PAYS</u>									
A.	16.4	16.0	18.4	27.9	29.7	23.3	25.8	32.8 ⁽¹⁾	45.1
B.	9.0	8.0	8.1	11.9	13.6	13.7	15.9	22.1	29.5

Source : B.I.D. (1984)

(1) Une partie de ces paiements a été l'objet d'une renégociation.

cas sensiblement la même (29 % en Corée et 30 % en Amérique latine)^{1/}. La différence vient cependant du fait qu'en Corée la part de la dette sur les exportations est quatre fois moins grande qu'en Amérique latine. En ce sens, moins que l'endettement excessif, les crises financières de l'Amérique latine sanctionnent : d'un côté, l'existence de modèles de croissance dont la vocation exportatrice est généralement faible, et de l'autre, le coût comparativement plus élevé du financement externe, à cause de la bancarisation extrêmement élevée de la dette latino-américaine (FISHLOW, 1983)^{2/}.

b) Les principaux facteurs explicatifs

En schématisant quelque peu, on peut tenter une présentation des principaux facteurs qui concourent au déclenchement des crises financières, en les regroupant en trois catégories suivant leurs origines :

- i) les facteurs endogènes à la dynamique de l'endettement ;
- ii) les effets des chocs exogènes et
- iii) les déséquilibres liés aux conditions d'utilisation domestique des ressources externes.

i) les facteurs endogènes

La reproduction du processus d'endettement est soumise à une double condition. Il faut, d'un côté, assurer la stabilité du coefficient roll-over qui mesure la part de l'endettement net destiné à payer le service de la dette précédente et de l'autre, du taux de service qui constitue un indicateur de la capacité interne de l'économie de créer les ressources permettant de faire face aux déboursements au titre d'intérêts et d'amortissements sur la dette antérieure. Ces deux conditions étant remplies, l'endettement peut être poursuivi indéfiniment.

Tout autre a été cependant la dynamique du processus notamment dans la plupart des pays de l'Amérique latine. Toutes choses égales par ailleurs, le processus d'endettement tendait tout de même à la destabilisation, car la bancarisation croissante de la dette entraîne automatiquement

1/ Données correspondantes à l'année 1980.

2/ La part de la dette bancaire sur le total de la dette à long terme atteint en 1982 : 57.2 % en Argentine, 60.4 % au Brésil, 64.4 % au Mexique et seulement 39.5 % en Corée du Sud.

une augmentation progressive du service . Pour un même montant de dette, le fait qu'elle soit d'origine bancaire oblige à payer un taux d'intérêt double de celui correspondant à un crédit d'origine public ou multilatéral. A cet écart absolu entre les taux d'intérêt nominaux, il faut en outre ajouter que les intérêts des crédits d'origine bancaire tendent à augmenter beaucoup plus rapidement. Ainsi, entre 1973 et 1980, les intérêts annuels des crédits privés à l'Amérique latine passent de 9 à 14.2 %, alors que ceux correspondants à des prêts d'origine public ou multilatéral passent de 5.7 à 7 % (FRENCH-DAVIS, 1982).

En ce qui concerne les amortissements, la bancarisation comporte une réduction des délais de remboursement avec comme résultat une augmentation additionnelle des services annuels. En 1970, seulement 10 % de la dette devait être amortie annuellement alors que, vers 1980, les paiements annuels d'amortissements s'élevaient à 25 % de la dette totale.

On est donc en présence d'un véritable enchaînement pervers. Dans la mesure où la poursuite du processus s'accompagne d'une substitution progressive des sources publiques de financement par les banques privées, on assiste à une augmentation mécanique du coût des ressources externes. L'accroissement des charges qui en résulte, entraîne à son tour une augmentation du déficit en compte courant dont le financement appelle un endettement supplémentaire auprès du système bancaire international. Ce type d'enchaînement engendre un cercle vicieux dont l'expression résumée est l'augmentation dans nombre de cas exorbitante du roll-over^{1/}. Dans la situation ainsi créée la dette devient de plus en plus autonome ; les pays devant s'endetter afin tout simplement... de payer leurs dettes. Ce qui est d'autant plus grave que le service de la dette à long terme se fait moyennant le recours croissant à l'endettement à très court terme^{2/}.

^{1/} Le coefficient roll-over dépasse dans certains pays (Chili) 70 % et peut même aller au-delà de 100 % (Argentine). Cf. HERRERA (1982) et SANCHEZ ARNAU (1982).

^{2/} A ce sujet voir par exemple l'étude de la MORGAN GUARANTY TRUST COMPANY (juin 1983).

ii) Les choc exogènes

Jusqu'à la fin des années 1970, l'impact des tendances destabilisatrices avait pu être contrecarré par l'action de deux types de mécanismes. D'une part, l'existence d'une grande liquidité internationale rendait possible la poursuite de l'endettement à un rythme vertigineux. La charge déjà lourde que le service de la dette faisait peser sur la plupart des P.E.D., avait pu être supportée grâce à l'afflux massif de nouveaux crédits. D'autre part, une inflation internationale forte agissait comme une contre-tendance assurant la dévalorisation systématique des dettes ; directement sur les amortissements, indirectement par le maintien des taux d'intérêt réels négatifs.

A partir de 1979, la mise en oeuvre de la part de la Réserve Fédérale américaine d'une politique déflationniste approfondie par la suite par la mise en oeuvre de la reaganomie, entraîne la disparition de ces contre-tendances. La nouvelle politique monétaire pratiquée par la F.E.D. provoque -c'est connu- une aggravation de la récession internationale et une flambée des taux d'intérêt avec des multiples conséquences sur la dynamique de l'endettement.

La hausse en flèche des taux d'intérêt découle d'une combinaison très explosive entre une politique budgétaire laxiste et une politique monétaire restrictive. Dans des conditions où le taux d'épargne des ménages reste bas et l'émission monétaire sévèrement contrôlée, l'accroissement du déficit fiscal ne cesse de nourrir les anticipations inflationnistes, tout en intensifiant la concurrence entre l'Etat et le secteur privé sur les marchés financiers. A son tour, la montée des taux d'intérêt qui s'en suit, attire vers l'économie américaine les capitaux internationaux en quête de placements rentables. Ce mouvement se trouvera en outre renforcé par la réorientation massive des investissements directs des autres P.D. vers les Etats-Unis et l'introduction à partir de l'International Banking Facility d'une série d'innovations financières, lesquelles contribueront à drainer vers le marché américain une partie croissante des liquidités internationales^{1/}.

1/ Aux Etats-Unis, entre 1977 et 1981 le nombre de contrats de Titres Hypothécaires s'est multiplié par 5.5., celui des Bons du Trésor par 17 et enfin celui des Obligations du Trésor par 433 (LEVASSEUR et SIMON, 1982).

Ceci, à un moment où l'offre internationale de monnaie commence à stagner à cause notamment de la réduction de l'excédent des pays de l'O.P.E.P.^{1/}

L'augmentation des taux d'intérêt a démenti l'idée traditionnelle suivant laquelle ils tendent à diminuer lorsque l'inflation recule. Bien au contraire, la hausse du loyer de l'argent est allée de pair avec la désaccélération de l'inflation, d'où l'accroissement brutal des taux d'intérêt réels. D'une moyenne de 7.9 % entre 1973 et 1978, le taux LIBOR par exemple grimpe à 14.3 % en 1979-81 ce qui, dans des conditions d'inflation ralentie, représente une hausse de 0.9 à 5.2 % des taux d'intérêts réels (F.M.I., 1983). Ce faisant, comme le rappelle CHESNAIS (1983 B), le capital argent de prêt réussit à se soustraire à la tendance à la dévalorisation que dans la crise subit le capital industriel. On est bien donc aux antipodes de l'euthanasie des rentiers prônée, en son temps par KEYNES.

Les conséquences qui en découlent sur la dynamique de l'endettement du Tiers-monde sont désastreuses. L'élévation des taux d'intérêt entraîne un alourdissement considérable du coût financier de l'endettement, lequel double entre 1972/73 et 1981, sous l'impact en particulier de l'augmentation des charges associées à la dette à taux flottants^{2/} (tableau III.11).

Tableau III.11 : L'élévation du coût financier⁽¹⁾ de l'endettement du Tiers-monde

(en %)

	72/73	74/78	77/78	1979	1980	1981	1982	1983(2)
Dette à taux fixes	4.4	4.9	5.5	5.8	6.0	6.0	6.3	6.7
Dette à taux flottants	8.3	9.9	8.4	12.3	15.5	17.4	17.3	12.7
Dette totale	5.0	6.0	6.3	7.7	9.0	9.7	10.2	8.7

Source : O.C.D.E. (1984 B).

(1) Paiements d'intérêts sur l'encours de la dette.

(2) Prévision.

^{1/} En fait, les Etats-Unis et les Etats du golfe producteurs de pétrole qui étaient les principaux créanciers nets, sont devenus de gros importateurs de capitaux. Ensemble, leurs déficits atteignent en 1984 100 milliards de dollars (O.C.D.E., 1984 B).

^{2/} La dette à taux flottants est particulièrement élevée pour les principaux débiteurs de l'Amérique latine : 78 % de la dette totale au Mexique ; 74 % au Chili ; 66 % en Argentine ; 62 % au Brésil.

Du coup, la rentabilité des investissements financés par des ressources externes va se trouver sérieusement compromise. Désormais, toute une série de projets fondés sur des coûts financiers moins élevés, deviendront parfaitement anti-économiques. L'équilibre entre le coût de l'endettement et la productivité que l'on pouvait en tirer sera complètement bouleversé. Qui plus est, la hausse du dollar^{1/} et la stagnation du commerce mondial^{2/} viendront aggraver davantage une situation déjà très détériorée.

iii) L'utilisation domestique des ressources externes

Si les facteurs précédemment analysés s'imposent à l'ensemble des pays endettés, il importe de reconnaître que la crise de l'endettement assume des formes spécifiques suivant les différents cas nationaux. D'où la nécessité de faire intervenir dans l'analyse les conditions internes d'utilisation des ressources obtenues à l'extérieur.

A juste titre, certains auteurs (LICHTENSZTEIN, 1981 ; SALAMA, 1983) ont insisté sur l'existence d'un rapport étroit entre le caractère "excluant" des régimes d'accumulation mis en oeuvre dans nombre de P.E.D. et l'expansion vertigineuse de l'endettement extérieur. Compte tenu de la croissance plus rapide du coefficient d'importation^{3/} par rapport au coefficient d'exportation (CEPAL, 1984), ce type d'accumulation fait preuve d'une nécessité structurelle de financement externe.

Une analyse plus fine du processus d'endettement conduit cependant à introduire quelques nuances dans un raisonnement par trop linéaire. En effet, quatre cas de figure différents peuvent être identifiés. Il y a d'abord, les pays dont la prudence des politiques d'endettement mises en oeuvre, leur a permis de rester relativement à l'écart de la crise financière internationale. L'Inde et la Colombie font partie de cette catégorie.

^{1/} Dans la mesure où l'essentiel de la dette du Tiers-monde (56 %) est libellée en dollars, l'appréciation de la devise nord-américaine comporte une augmentation proportionnelle de la dette exprimée dans n'importe quelle autre monnaie.

^{2/} Les exportations du Tiers-monde diminuent de 4.1 % en 1981 et de 14.8 % en 1982. De leur côté, les termes de l'échange des pays non producteurs de pétrole se situent au niveau le plus bas depuis un demi siècle.

^{3/} Ratio entre la production et les importations.

Ensuite, on trouve les pays très endettés mais néanmoins capables, grâce à leur potentiel d'exportation, d'assurer sans trop de heurts la reconduction du processus d'endettement. La Corée du Sud en est l'exemple typique. Un troisième groupe est constitué par des pays comme le Brésil ou le Mexique, lesquels ont canalisé une partie importante des ressources externes vers le développement d'une industrie relativement puissante^{1/}. Enfin, le dernier groupe est formé par des pays également très endettés mais qui à la différence des précédents, se caractérisent par l'utilisation essentiellement improductive du financement international. L'Argentine et le Chili illustrent cette situation. L'épicentre des crises financières se situe dans les pays appartenant aux deux derniers groupes.

Dans le cas du Brésil et du Mexique, l'ouverture au marché financier international présente un caractère fortement instrumental (BACHA, 1983) ; l'entrée de ressources externes étant -tout au moins jusqu'à la fin des années 1970- liée à la mise en oeuvre de nouveaux projets d'investissements. Malgré l'ampleur de la crise, l'endettement laisse donc un héritage productif que l'on aurait tort de négliger.

La situation de pays comme le Chili et l'Argentine est radicalement différente. Aucun principe d'articulation entre l'endettement et l'investissement domestique n'a été ici mis en oeuvre. Il s'agissait au contraire de faire jouer à l'ouverture financière extérieure un rôle de premier ordre dans la régulation d'ensemble du système ; le but d'aligner l'inflation interne sur l'inflation internationale étant la première priorité. Tout compte fait, les résultats ont été catastrophiques ; l'endettement galopant est allé de pair avec un processus de désindustrialisation nette. Le niveau de l'investissement y a été même plus bas que la moyenne historique (OMINAMI, 1984). Des pans entiers de l'industrie ont été simplement détruits en raison de la forte concurrence exercée par un afflux massif de produits importés, rendu possible par la libéralisation commerciale qui accompagne l'ouverture financière^{2/}.

^{1/} Cf. Chapitre IV.

^{2/} Pour une analyse détaillée des effets de l'ouverture commerciale et financière de l'économie chilienne on peut se rapporter à l'excellente thèse de G.D. MARTNER (1983).

Des estimations que nous avons établies par ailleurs^{1/} sur l'usage du financement international par l'économie chilienne, illustrent, d'une façon on ne peut plus nette, son caractère hautement improductif. Pour l'ensemble de la période 1974-1982, le total des ressources externes (crédits, investissements directs et transferts) obtenues pour l'économie chilienne atteint 15,2 milliards de dollars. En décomposant ce total on trouve que 45 % sont tout de suite retournés au système financier international au titre de service de la dette et de rapatriement de bénéficiaires 13 % ont été maintenus inactifs (réserves internationales) en vue de soutenir la politique d'ouverture financière. Une proportion supérieure à 20 % a été absorbée par la détérioration des termes de l'échange et enfin seulement un peu plus de 20 % ont été consacrés à l'augmentation des importations. Or du total des ressources destinées aux achats à l'extérieur, on peut montrer que plus de 50 % ont servi à augmenter la consommation, principalement des secteurs à hauts revenus. 20 % ont été destinés à couvrir, partiellement, la baisse de la production interne d'aliments et 20 % encore ont été consacrés à la substitution par des importations de biens intermédiaires auparavant produits dans le pays. Seulement 16 % ont servi à l'accroissement des importations de biens d'investissement, ce qui ne représente qu'un peu plus de 500 millions de dollars, soit 3.2 % du total des ressources externes.

L'inadéquation des politiques macro-économiques n'est cependant pas un phénomène exclusif aux pays ayant suivi les recettes dites néo-libérales. L'application par exemple de politiques de taux de change fixe a provoqué dans d'autres pays comme le Vénézuéla et le Mexique, une surévaluation du signe monétaire national avec comme conséquence la perte de compétitivité des exportations en un encouragement additionnel aux importations.

Même dans les situations où l'ouverture financière a été subordonnée à la progression de l'investissement, d'autres facteurs de nature proprement interne sont venus aggraver les contraintes pesant sur la dynamique de l'endettement. Tel est notamment le cas des erreurs de planification concernant la définition de certains projets. A ce sujet, il faut en particulier mettre en cause la tendance au gigantisme des installations

^{1/} Cf. GUARDIA, HERRERA, MARTINEZ, OMINAMI et ROJAS (1983).

(énergétiques, sidérurgiques, etc.) se traduisant par un gaspillage de ressources, dans la mesure où souvent les nouvelles capacités devancent amplement la demande réelle ou potentielle^{1/}. De la même façon, des défauts dans l'évaluation des coûts financiers des projets ou dans l'estimation des délais de mise en fonctionnement des installations, ont eu un effet défavorable sur la productivité estimée de l'endettement. En outre, l'existence d'une offre internationale de crédit que les agents percevaient comme étant relativement illimitée, a encouragé le développement de pratiques spéculatives qui se sont massivement diffusées vers l'ensemble du système. Le fonctionnement des économies a été ainsi soumis à l'empire de forces profondément destructrices. Tel qu'il ressort de l'étude de différents cas nationaux, la diffusion d'une logique spéculative comporte un large éventail d'effets déstabilisateurs.

Dans certains pays, l'endettement externe a servi de base à une expansion vertigineuse du négoce bancaire interne consistant dans l'appropriation d'un spread démesuré^{2/}. Comme le montre le cas du Chili (C. OMINAMI, 1980), ce type de pratique stimule fortement les comportements à court-terme tout en décourageant l'investissement productif. De même, le financement extérieur a permis aux groupes locaux disposant d'une capacité d'endettement, de renforcer les tendances à la concentration et notamment à la centralisation des capitaux. La structure productive interne se monopolise ainsi à un rythme accéléré sans que l'on assiste pour autant à un élargissement des capacités de production. Phénomène encore plus généralisé, l'abondance de crédit international induit le développement incontrôlé du commerce d'importation, dans lequel des biens non essentiels occupent une place fondamentale, comme le reconnaissent les experts de l'O.C.D.E. (1982).

^{1/} Certains projets mis en oeuvre en Afrique Subsaharienne présentent ce type de défaut (GRELLET, 1983).

^{2/} En 1980, le Chili a payé un taux d'intérêt moyen de 15.4 % pour les crédits obtenus à l'extérieur, alors que dans les opérations à court-terme les banques locales ont touché un intérêt moyen annuel de 46.9 %. De même, dans son intervention annonçant les premières mesures de la banque nationalisée, Carlos TELLO, directeur de la Banque du Mexique, signalait que le taux d'intérêt fixé par les banques était au début de 1980, 4.4 points au dessus du coût moyen de crédit et qu'en septembre 1982 l'écart était de 18 points.

Par ailleurs, l'offre relativement illimitée de crédit externe tout au long des années 1970, a entraîné une chute de l'épargne interne, estimée par exemple pour l'Argentine, à un montant proche de 20 milliards de dollars pendant la période allant de 1976 à 1981 (FERRER, 1982). Parmi les conséquences destructrices de l'endettement extérieur, il faut en outre signaler la tendance à la décomposition des systèmes monétaires nationaux. Souvent, le signe monétaire national perd en effet non seulement son rôle de moyen de réserve mais également celui d'unité de compte, au profit généralement de la devise nord-américaine. Il en résulte une perte de souveraineté des autorités monétaires et par là une diminution de la marge d'autonomie de la politique économique. Signalons enfin, que l'endettement externe n'est pas sans rapport avec le phénomène bien connu, quoique difficile à chiffrer, de la fuite de capitaux^{1/}.

L'analyse précédente conduit à mettre en évidence le caractère multidimensionnel des facteurs qui interviennent dans l'émergence des crises financières que connaissent certains P.E.D. en particulier ceux de l'Amérique latine. Celles-ci sont en réalité le produit de l'action d'une pluralité de facteurs, endogènes et exogènes, nationaux et internationaux, productifs et monétaires. Il convient donc d'écarter toute vision privilégiant hâtivement un facteur au détriment des autres. Dans cette perspective, il semble abusif de mettre unilatéralement en cause le "laxisme des banques" ou "l'irresponsabilité des pays".

En fait, c'est la myopie propre aux mécanismes du marché qui doit être plus fondamentalement mise en question. Après le premier choc pétrolier et la situation de surliquidité qui s'en est suivie, les signaux transmis par le marché ont fait croire aux agents à une offre virtuellement infinie de crédit. En se bousculant pour aller prêter aux pays du Tiers-monde, les banquiers ne faisaient que remplir leur devoir... de banquiers. De leur côté, en s'endettant à des taux d'intérêts réels négatifs, les P.E.D. ayant pu avoir accès à l'euromarché ont manifesté

1/ A titre d'illustration, l'ancien Président mexicain LOPEZ PORTILLO a estimé dans son dernier message à la nation que les actifs financiers extérieurs appartenant à des résidents mexicains n'étaient pas inférieurs à 50 milliards de dollars : cf. Revista Comercio Exterior, Vol. 32, n° 3, septembre 1982.

un comportement des plus rationnels^{1/}.

Or ce qui apparaissait comme un simple problème technique de recyclage des pétro-dollars des pays excédentaires vers les pays déficitaires, allait finalement conduire à une impasse majeure à partir du moment où les tendances réelles du marché financier international commencent à s'éloigner sensiblement des anticipations des divers agents.

III - DU KEYNÉSIANISME PLANÉTAIRE A... L'AJUSTEMENT UNIVERSEL

1. - LA FIN DE LA PAX ARABICA

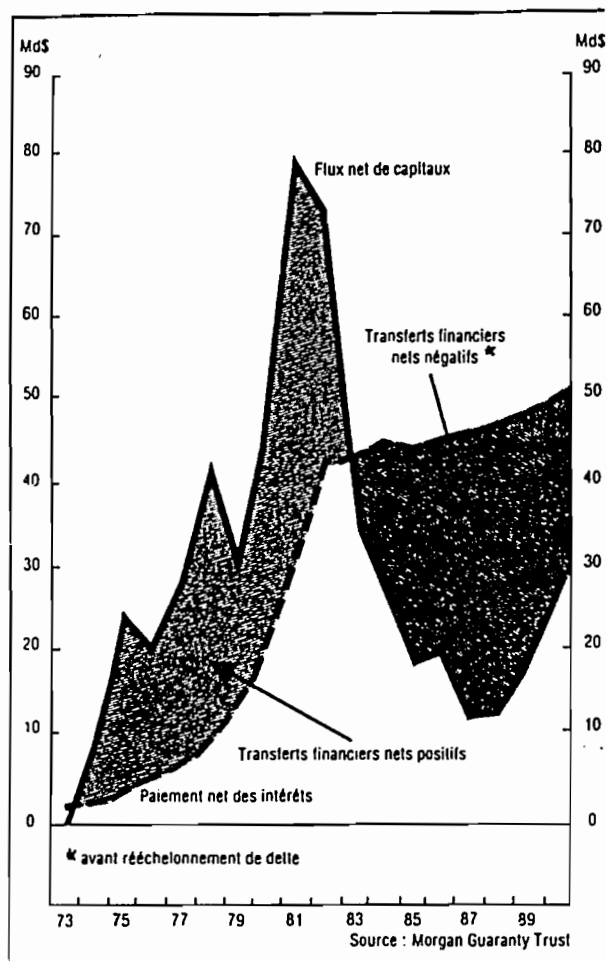
Craignant les menaces que le surendettement de quelques pays du Tiers-monde faisait peser sur le système financier international, les banques en particulier européennes avaient considérablement ralenti le rythme d'expansion de leurs prêts aux P.E.D., mouvement qui ne sera que faiblement compensé par l'augmentation des prêts des banques américaines. D'un taux record d'environ 40 % en 1976, le rythme de croissance des engagements du système bancaire à l'égard du Tiers-monde chute régulièrement dans les années qui suivent. Cette diminution en termes relatifs prend un caractère absolu à partir de 1980, année au cours de laquelle le total des ressources distribuées par l'euro-système aux P.E.D. baisse de plus de 20 % (tableau III.2).

Au moment même où la détérioration de l'environnement international accroît les besoins de financement des P.E.D., l'offre de crédit se contracte d'une façon drastique. Par opposition à la tendance dominante lors de la décennie écoulée, les années 1980 seront marquées par une réduction brutale du transfert net (entrées nettes moins paiements nets d'intérêts) de ressources financières vers le Tiers-monde. Cette tendance ira en s'approfondissant au point d'arriver en 1983 à un transfert nul (graphique III.2). Conformément aux projections établies par la Banque MORGAN,

^{1/} A cet égard, on peut rappeler qu'en 1976 et 1977, les taux d'intérêt dans l'euromarché ont été même plus bas que les taux correspondants aux prêts de la Banque Mondiale (STALLINGS, 1982).

les transferts nets deviendront par la suite durablement négatifs^{1/}.

Graphique III.2 : Transferts nets de capitaux vers les P.E.D. : un retournement brutal de tendance



Ce retournement de situation traduit un changement fondamental des rapports de force sur la scène financière internationale. A la Pax Britannica avait succédé l'hégémonie nord-américaine, laquelle semblait à son tour condamnée à céder la place à la Pax Arabica (BACHA et DIAZ-ALEJANDRO, 1983) dont les chocs pétroliers, croyait-on, étaient les porteurs.

^{1/} Pour une projection sur l'évolution des transferts nets vers les pays de l'Amérique latine on peut se reporter à l'étude de la B.I.D. (1984).

Dans le nouveau contexte, la faible capacité d'absorption des pays excédentaires de l'O.P.E.P., permettait à la demande pour des ressources externes de jouer un rôle clé dans la régulation des relations financières internationales.

Néanmoins, la Pax Arabica a été des plus éphémères. De l'avis de la plupart des experts, l'ère de recyclage est définitivement terminée. Le début des années 1980 représente un tournant dans l'évolution du marché financier international. D'une situation dominée par les pôles débiteurs, caractéristique des années 1970, on est passé à une situation dominée par les pôles créditeurs (AGLIETTA et ORLEAN, 1983). Il s'en suit, un dérèglement total de la régulation mondiale privée qui s'était constituée à la faveur de la surliquidité internationale. Désormais, les marchés financiers ne feront qu'amplifier les pressions récessives. A l'impact de la stagnation du commerce mondial, s'ajoutent les effets dépressifs de la hausse des taux d'intérêt et de la contraction de l'offre internationale de monnaie^{1/}. La fonction anti-cyclique que remplissaient les marchés financiers durant les années 1970 perd donc toute son efficacité^{1/}. Du point de vue des P.E.D., on est ainsi passé d'une situation où il fallait s'endetter pour croître à une autre dans laquelle il faut s'arrêter de croître pour pouvoir payer les dettes.

Certes, les banques continuent à être les principaux pourvoyeurs de fonds aux P.E.D., mais dorénavant elles limitent leurs activités à des opérations de refinancement de la dette précédente (roll-over) ; le but essentiel de la nouvelle politique de prêt aux P.E.D. étant d'étaler dans le temps les effets de la crise. Signe de nouveaux temps qui courent, face à l'accroissement des actifs non performants^{2/}, les grandes banques ont été amenées à diminuer leurs crédits frais et à augmenter de plus d'un quart leur provisions au titre des créances douteuses^{3/}.

^{1/} Il ressort des estimations faites par la CEPAL (1984) que l'impact sur les économies latinoaméricaines du ralentissement des prêts bancaires est autrement plus grave que la détérioration des termes de l'échange.

^{2/} C'est-à-dire les prêts sur lesquels l'intérêt n'est pas versé.

^{3/} La politique des petites banques vis-à-vis des P.E.D. est souvent plus radicale. Elles cherchent tout simplement à s'en dégager en allant jusqu'à demander la déclaration de défaut de paiements du pays ne pouvant plus assurer le service de leurs dettes. Afin d'éviter une telle situation qui obligerait les grandes banques à passer pour pertes les crédits octroyés à ces pays, celles-ci sont contraintes d'acheter les créances appartenant aux petites banques.

La tentative d'instauration d'une régulation privée de l'économie mondiale a été mise en faillite. Comme a pu le constater la B.R.I. (1983), il n'y a plus de création monétaire dans l'euromarché. Les transferts Nord-Sud de ressources financières opèrent actuellement en sens inverse ; alors que les pays développés bénéficient d'un transfert de ressources en provenance du Sud^{1/}, les P.E.D. sont devenus des fournisseurs nets de capitaux, ce qui n'a pas pour autant empêché leur dette de continuer à monter. Dans ce contexte, le retour en force des organismes internationaux, F.M.I. en tête, avec son cortège de politiques déflationnistes, semble avoir sonné le glas du keynésianisme planétaire.

2. - L'ADMINISTRATION DE LA CRISE...

Il serait sans doute inexact de présenter l'endettement du Tiers-monde et les risques qui en découlent comme un phénomène inédit. L'histoire est en effet riche en conflits internationaux nés de motifs d'ordre financier (CORM, 1982). Les péripéties de la dette de l'empire ottoman, les avatars de l'emprunt russe après la victoire des bolcheviques, la menace au début du siècle d'invasion armée du Vénézuéla à la suite d'une tentative de répudiation de la dette, constituent quelques-uns des épisodes les plus spectaculaires.

Cependant, le contexte dans lequel ces événements ont eu lieu était différent de l'actuel. A l'époque, la dette prenait le plus souvent la forme d'emprunts publics, d'où le caractère ouvertement politique des conflits qui en résultaient. Dans les conditions actuelles, la place centrale occupée par les agents privés dans les finances internationales, confère à la problématique de l'endettement un nouveau visage.

En principe, l'absence de prêteur en dernier ressort pour une fraction très substantielle des dettes, devrait conduire les divers agents à trouver, soit par l'intermédiaire du marché, soit par des arrangements directs entre les parties concernées, mais en tout cas sans un concours extérieur, une solution aux problèmes posés par l'insolvabilité d'un ou de plusieurs débiteurs.

1/ De l'ordre de 20 milliards en 1983.

Dans la pratique, les choses se passent néanmoins très différemment. D'un côté, devant leur incapacité pour faire face aux crises de paiements qui se déclenchent à partir de 1981, les banques conditionnent désormais tout nouveau crédit à un pays en difficulté, à la signature d'un accord préalable avec le F.M.I. C'est lui qui devient donc le garant du pays concerné vis-à-vis des banques privées. De l'autre côté, les Etats des pays débiteurs sont amenés à octroyer la garantie publique à la dette contractée par les entreprises indépendamment de leur condition ; la "nationalisation" obligée des dettes rendant assez illusoire leur caractère formellement privé^{1/}. Ainsi, comme on pouvait s'y attendre, l'administration de la crise fait très largement appel à l'intervention des Etats et des organismes multilatéraux. A la différence cependant des formes de résolution des conflits liés à la dette à d'autres époques, les pressions économiques exercées sur les pays débiteurs, l'emportent sur les menaces directement politiques ou militaires.

Le retour en force en particulier du F.M.I., fait suite à une période d'effacement relatif de cet organisme de la scène financière internationale. Pendant le boom du crédit des années 1970, l'importance du rôle joué par le F.M.I. s'était considérablement amoindrie. Entre autres raisons, le recours massif des P.E.D. à l'euromarché s'explique justement par leur souci de s'affranchir des conditions beaucoup plus contraignantes associées aux prêts accordés par le Fond.

Le retournement de conjoncture qui s'opère au début des années 1980, a mis en évidence la fragilité de l'euro-système. Confronté aux déséquilibres engendrés par sa propre dynamique, il s'est avéré dépourvu de mécanismes de régulation capables de résorber les tensions qui s'étaient accumulées. Lors de la crise mexicaine de l'été 1982, les banques ont dû tout de suite reconnaître leur incapacité à apporter une réponse adéquate à une situation chargée de périls pour le système financier international. Et ce n'est que l'intervention rapide, massive et combinée du gouvernement nord-américain, du F.M.I. et exceptionnellement de la B.R.I. qui a pu conjurer le danger.

^{1/} Entre autres exemples de nationalisation obligée des dettes on peut citer le cas de la Compagnie PERTAMINA en Indonésie et celui des banques régionales en Yougoslavie. Plus récemment, les gouvernements mexicain et chilien ont été amenés à reconnaître une grande partie de la dette privée a priori non garantie par l'Etat (WOOD, 1984).

Or, le rôle du F.M.I. est plus celui d'un gendarme des finances internationales que celui d'un véritable pourvoyeur de fonds. Il n'est pas dans sa nature de remplir les mêmes fonctions que les banques privées et il n'en a pas non plus les moyens. Les ressources dont dispose le Fond restent en effet limitées, malgré la mise en oeuvre, dans la période récente, d'un certain nombre de mesures destinées à accroître sa capacité de prêt^{1/}.

Une comparaison rapide entre la progression des ressources du F.M.I. et celle du commerce international montre à l'évidence l'incapacité totale dans laquelle se trouve cet organisme à servir de relais aux banques et assurer un financement international suffisant : alors qu'en 1960, le total des quotes-parts des pays membres représentait 12 % des importations mondiales, en 1980 il n'en représentait plus que 4 % (GRANT, 1982). En termes réels, il y a donc eu bel et bien diminution des ressources mises à la disposition du F.M.I.

La faiblesse des moyens financiers du Fond se fera cruellement sentir au début des années 1980, lorsque le déclenchement des crises financières l'oblige à multiplier ses interventions. La part des crédits accordés par rapport au total des quotes-parts saute de 5 % au cours de l'exercice 1975/76 à 15.9 % en 1980/81, puis à 41 % deux ans plus tard^{2/}, ce qui constitue un record historique (F.M.I., 1983 B). Ainsi, vers le milieu de 1983, les ressources prêtables du F.M.I. n'étaient plus que de 8 milliards de dollars, soit cinq fois moins que le montant des intérêts de la dette de l'Amérique latine (39 milliards en 1983).

La signification des interventions du F.M.I. découle moins du volume des ressources mises à la disposition des P.E.D., que de l'imposition de politiques d'ajustement dont les principes sont bien connus : dévaluation monétaire, réduction des déficits commerciaux et fiscaux, compression des salaires, etc^{3/}.

^{1/} A travers l'augmentation des quotes-parts (ressources versées par les pays membres) et de sa propre capacité d'endettement.

^{2/} Ajoutons que 96 % des crédits octroyés pendant l'exercice 1982/83 correspondent à des prêts conditionnés. En 1973/74 cette proportion avait été d'un tiers seulement.

^{3/} L'ampleur de ces mesures est définie lors de la négociation, entre les gouvernements concernés et les experts du Fond, de la lettre d'intention qui constitue la condition sine qua non à l'octroi de crédits au titre de fond compensatoire et de crédits stand-by.

Dans la mesure où les banques conditionnent toute renégociation des dettes à un accord préalable avec le F.M.I., les politiques d'ajustement se sont généralisées, au point que, comme le reconnaissent les propres autorités du Fond^{1/}, l'ajustement est devenu virtuellement universel. Le processus d'endettement a donc débouché sur une situation paradoxale. Ayant fait massivement appel au financement d'origine bancaire comme moyen d'échapper à la conditionnalité imposée par le F.M.I., au bout du chemin, nombreux sont les P.E.D. se trouvant à nouveau soumis aux mêmes politiques qu'il s'agissait de contourner.

3. - ...ET SES CONSEQUENCES SUR L'ECONOMIE MONDIALE

Jusqu'en 1981, les accords d'allègement de la dette avaient porté sur des montants relativement faibles : 2 milliards par an en moyenne entre 1974 et 1981. Par la suite, ils augmentent à une vitesse exceptionnelle : 10 milliards en 1982 et 80 milliards en 1983. A cette date, plus de 30 pays avaient participé à des discussions concernant le rééchelonnement des dettes. Comme le fait remarquer la Banque Mondiale, entre 1982 et 1983 il y a eu autant de renégociations que lors des 25 dernières années.

Un réaménagement superficiel de la dette peut être une solution adéquate pour un pays confronté à une crise conjoncturelle de liquidité. Toute autre est la situation lorsque des problèmes de solvabilité structurelle commencent à se faire sentir. Désormais, pour être efficace, la renégociation se doit de rendre au pays en question les moyens d'une nouvelle solvabilité.

Les renégociations entreprises dans la période récente n'ont pas répondu à cette logique. Elles ont au contraire privilégié l'ajustement à court terme du secteur externe, avec comme résultat le déclenchement d'une cascade de récessions d'une ampleur inusitée^{2/}. On pourrait certes objecter que la récession est le prix à payer pour l'assainissement financier et par conséquent la condition d'un nouveau démarrage. Malheureusement, il n'en a pas été ainsi. La structure par exemple de la dette mexicaine après une renégociation considérée par la grande presse internationale comme un modèle,

1/ J. DE LAROSIERE, Président du F.M.I. in IMF Survey, 6 février 1984.

2/ Cf. Chapitre IV.

montre que l'essentiel du problème a été simplement repoussé de quelques années (Tableau III.12). A partir de 1985, le Mexique se verra encore une fois confronté à l'obligation de consacrer une grande partie de ses recettes d'exportation au service de la dette ainsi renégociée. Le risque d'une nouvelle crise mexicaine est loin donc d'avoir été définitivement écarté (BRANFORD, 1984).

Tableau III.12 : Mexique : l'amortissement de la dette avant et après la renégociation

(milliards de dollars)

	AVANT	APRES
1982	8.144.4	584.9
1983	9.410.3	1.475.2
1984	5.367.9	1.305.3
1985	9.672.1	9.672.1
1986	5.148.0	5.148.0
1987	7.525.4	12.300.4
1988	4.670.1	9.445.4
1989	3.521.2	8.296.2

Source : Secretaría de Hacienda y Crédito Publico dans FORTUNE, 9 janvier 1984.

En revanche, pour les banques, les renégociations n'ont pas toujours été dépourvues d'intérêt^{1/} (CORN, 1983). Des estimations concernant les neuf principales banques américaines, montrent que les opérations de rééchelonnement ont rapporté entre 70 et 130 millions de dollars supplémentaires en 1982, ce qui représente environ un quart de leurs profits totaux^{2/}. Par ailleurs, à partir d'une étude portant sur l'ensemble des dettes rééchelonnées au cours des dernières années^{3/}, soit environ 90 milliards de dollars, on a calculé que les profits additionnels réalisés par les banques s'élèvent à une somme avoisinant 2 milliards de dollars, ce qui, on s'en rend bien compte, n'a rien de négligeable.

^{1/} Les bénéfices supplémentaires tirés par les banques à l'occasion d'une opération de rééchelonnement proviennent de l'augmentation des spreads et des commissions que les pays concernés doivent payer.

^{2/} Estimations établies par la revue Marchés Tropicaux, citées par HARDY (1984).

^{3/} Cf. M.S. MENDELSON, Commercial Banks and the Restructuring of Cross-Border Debt, Groupe des Trente, New York, 1983, cité par WOOD (1984).

Pour l'économie mondiale considérée dans son ensemble, la crise de l'endettement a eu néanmoins des effets particulièrement négatifs. Ainsi, après un premier ralentissement des exportations mondiales en 1980 et une totale stagnation en 1981, on assiste en 1982 à une franche régression des flux commerciaux (GATT, 1983).

Dans un nombre appréciable de pays en développement, les crises financières et les politiques d'ajustement qui s'en sont suivies, ont entraîné une chute brutale de la croissance^{1/}. Comme l'ont montré, il y a longtemps déjà, des études menées par le propre staff du Fond (REICHMANN et STILLSON, 1978) et le confirment les travaux récents de l'Overseas Development Institute (KILLICK, 1984), les politiques préconisées par le F.M.I. aboutissent dans la majorité des cas, à des résultats décevants par rapport aux objectifs qu'elles même s'assignent. En essayant de faire face avec des politiques de très court terme à des déséquilibres souvent structurels, la mise en oeuvre des recettes du F.M.I. déclenche généralement une forte récession tout en s'avérant incapable de résoudre les principaux problèmes de la balance des paiements et d'assurer la maîtrise de l'inflation^{2/}.

Les pays développés n'en sortent pas non plus indemnes. Dans la logique de l'économie d'endettement international, les transferts financiers vers le Sud contribuaient à soutenir la demande pour les productions du Nord. Compte tenu de la difficulté pour les P.E.D. de procéder à un ajustement positif au travers d'une augmentation de leurs exportations, l'essentiel de l'ajustement s'est fait par la compression des importations^{3/}. La plupart des P.D., les exportations vers le Tiers-monde subissent donc une chute sensible. Pour les Etats-Unis par exemple, la contraction des livraisons de produits manufacturés vers les P.E.D., équivaut à 77 % de la diminution des exportations industrielles nord-américaines vers l'ensemble

1/ Cf. Chapitres I et IV.

2/ Les résultats de l'étude de la CEPAL (1984) sur les tentatives récentes de stabilisation en Amérique latine confirment amplement cette appréciation.

3/ Analysant le processus d'ajustement des balances commerciales entre 1979 et 1982 d'un ensemble de 16 pays très endettés, le GATT (1983) constatait que la réduction des importations avait joué un rôle dans tous les pays sauf en Turquie et que par contre l'accroissement des exportations avait contribué à l'ajustement seulement dans trois cas (Corée, Mexique et Turquie).

du monde entre 1981 et 1983^{1/}. La chute de la demande exercée par les P.E.D. touche les différentes branches industrielles mais surtout celles produisant des équipements et moyens de transports (LEMPERIERE, 1984). Une tendance semblable peut être constatée en ce qui concerne les principaux pays de l'Europe et le Japon. La baisse des importations du Tiers-monde risque de peser lourd sur la croissance des pays développés. Il suffit pour s'en convaincre de rappeler qu'environ 1/3 des exportations des pays capitalistes développés vont vers les P.E.D. et que toute diminution de 10 milliards de dollars de ces exportations, comporte à terme une réduction du P.N.B. de la zone O.C.D.E. d'un tiers de point de pourcentage (O.C.D.E., 1983).

4. - LE KRACH GENERAL N'AURA PAS LIEU, MAIS...

Après la panique de l'été 1982, la communauté bancaire internationale se sent plus rassurée : le pire, dit-on, est déjà passé. Les espoirs qu'en outre suscite la reprise américaine ne font que conforter cet optimisme.

La possibilité, maintes fois évoquée au cours des dernières années, d'un krach financier général se fait en réalité plus incertaine. Mais, a-t-elle vraiment existé ? Nous ne le pensons pas. Toutes proportions gardées, la nature de l'équilibre qui sous-tend le système de paiements internationaux relève d'une logique qui ressemble à celle de l'équilibre nucléaire. Divers agents ont, en effet, les moyens de rompre cet équilibre, mais on ne peut pas agir de la sorte sans s'exposer à la destruction de la part des puissances concurrentes. La dissuasion opère également sur le plan des finances internationales. En déclarant un moratoire unilatéral, un gros débiteur comme le Brésil, avec une dette d'environ 100 milliards de dollars, pourrait déclencher une cascade de faillites bancaires qui mettraient en danger l'ensemble du système. Or, les représailles exercées à son égard seraient sans doute féroces l'obligeant à une longue période d'autarcie.

Par ailleurs, les différences de la situation actuelle par rapport à celle existante au moment du krach de 1930/31, sont en fait considérables.

^{1/} En termes absolus les exportations industrielles totales des Etats-Unis diminuent de 21 milliards de dollars entre 1981 et 1983 et celles à destination du Tiers-monde de 16.2 milliards.

D'une part, on n'a pas assisté dans la période récente à une spéculation boursière de l'ampleur de celle qui précède la Grande Crise des années 1930, de sorte que, comme l'a rappelé FAUTZ (1982), un choc sous forme de krach boursier est peu vraisemblable. D'autre part, l'engagement direct des banques (BONNEFOY, 1984) rend les modalités contemporaines d'intermédiation financière plus à même d'assurer une certaine continuité aux flux de fonds, ne serait-ce que pour éviter une cessation complète des paiements des pays en difficulté. En revanche, lors de la crise des années 1930, la dette externe avait comme contrepartie des obligations distribuées d'une façon relativement anonyme entre une grande quantité de petits porteurs. Dans ces conditions, un défaut de paiement de la part de l'émetteur de ces titres, entraînait automatiquement leur dévalorisation ; ce faisant leurs détenteurs n'avaient d'autre choix que de réaliser les pertes. La fragilité congénitale des marchés obligataires, explique justement le fait que leur accès soit resté quasiment fermé pour la majorité des P.E.D.^{1/}. Enfin, la présence d'organismes internationaux comme le F.M.I. ou la B.R.I. (ils étaient inexistantes au moment de la grande dépression) confère également au système une plus grande capacité d'intervention et le cas échéant de résistance aux secousses qui agitent les finances internationales. Grâce à la multiplication des mécanismes de contrôle, à l'élargissement de la coopération financière internationale et à la sophistication accrue des modalités d'intermédiation financière, le système a considérablement réduit les risques d'un effondrement soudain et général. Ce qui n'empêche certainement pas la récurrence de crises plus ponctuelles venant rappeler l'existence de limites que les banques ne sauraient impunément dépasser. En témoignent, par exemple, les faillites retentissantes de la banque Herstatt en R.F.A., de la Drysdale et de la Penn Square aux Etats-Unis, pour ne pas parler des péripéties de la Banco Ambrosiano et de sa filiale luxembourgeoise la BAH. Récemment, deux des principales banques américaines, la Continental Illinois et la Manufacturers Hanover, très exposées vis-à-vis de l'Amérique latine, ont connu des difficultés faisant planer plus d'un doute sur leur santé financière^{2/}.

^{1/} Cf. Section I.1 du présent chapitre.

^{2/} En fait, ce n'est qu'une opération de sauvetage dont le montant est estimé à 7.5 milliards de dollars, réalisée conjointement par la Federal Reserve Board, la Federal Deposit Insurance Corporation, le Comptroller of the Currency et 24 grandes banques privées, qui a pu éviter la chute de la Continental Illinois. En raison d'une nouvelle détérioration de sa situation elle est finalement passée au pouvoir de la F.D.I.C.

En réalité, la situation générale des banques n'est pas bonne. Sur l'ensemble de leurs prêts, les banques commerciales américaines ont eu en 1983 des pertes estimées à 8.4 milliards de dollars, ce qui représente le chiffre le plus élevé depuis la crise des années 1930^{1/}. Les problèmes qu'ont connus, d'un côté certaines F.M.N. (A.E.G., Massey-Ferguson, International Harvester, etc) et les gros débiteurs du Tiers-monde de l'autre, ont fini par rendre précaire l'équilibre au demeurant instable sur lequel repose le système bancaire international.

En tout état de cause, dans le nouveau scénario caractérisé par le frein à la bancarisation et une intervention publique et multilatérale croissante, l'hypothèse d'une hécatombe financière paraît peu probable. Pourtant, tout porte à croire que les facteurs essentiels de la crise de l'endettement extérieur sont toujours présents. Il n'y a pas de solution arithmétique au problème de la dette, rappelait il n'y a pas longtemps Business Week. Etant données les caractéristiques des opérations de rééchelonnement, la banque PARIBAS (1984) estimait pour sa part que les années 1985 et 1986 risquent de confronter la scène financière internationale à une crise encore plus grave qu'en 1982-83, si la croissance mondiale n'a pas repris à un rythme annuel de 3 ou 4 %.

Une reprise de la croissance mondiale peut certes alléger les contraintes pesant sur les pays débiteurs. Mais, de l'avis de différents organismes -G.A.T.T. (1983), O.C.D.E. (1984), Banque MORGAN (juin 1983)- il ne faut pas s'attendre à ce qu'une relance de l'économie mondiale puisse par elle-même apporter une solution durable à l'endettement du Tiers-monde^{2/}. A moins qu'un regain de l'inflation internationale ne vienne mettre en oeuvre une contre-tendance permettant une dévalorisation massive des dettes. Cette éventualité ne ferait que confirmer l'expérience historique suivant laquelle le principal de la dette n'est jamais payé mais tout simplement

1/ Cf. Wall Street Journal, 28 mars 1984. Les bénéfices réalisés par les banques américaines proviennent uniquement des opérations de placement des titres ; les revenus correspondants aux activités strictement bancaires ayant enregistré une baisse de plus de 3 %.

2/ Pour ne donner qu'un exemple : si en 1983 les pays développés avaient augmenté leur taux de croissance à 4 % -ce qui ne fut pas le cas- les P.E.D. non pétroliers auraient disposé d'un excédent d'exportation de l'ordre de 15 milliards de dollars, ce qui représente moins de 15 % des intérêts de la dette correspondant à 1982.

dévalorisé (CORM, 1982).

Nous n'en sommes pas là. Bien au contraire, en même temps que l'inflation continue à ralentir, les taux d'intérêt quant à eux, amorcent à partir de 1984 un nouveau cycle de hausses^{1/} qui ne semble pas prêt de s'arrêter^{2/}. Par ailleurs, il est bien établi que les banques ne pourront pas continuer à prêter au même rythme qu'auparavant. Leurs engagements dans les P.E.D. sont déjà allés très au-delà du seuil estimé raisonnable. L'augmentation trop rapide des engagements extérieurs des banques par rapport à leurs actifs, menace de les faire buter sur des contraintes de portefeuille, mettant directement en cause leur propre souveraineté (LLEWELLYN, 1982). De même, la plus grande réglementation du système bancaire international est censée agir comme un frein additionnel à la mobilisation de ressources vers les P.E.D.

Les perspectives d'un relais des flux financiers par les investissements directs, tel que le préconisent le F.M.I. et la Banque Mondiale, sont par ailleurs loin d'être rassurantes. Les écarts entre les volumes concernés dans l'un et l'autre cas sont en effet trop significatifs. Les flux nets d'investissement direct entre 1980 et 1982 n'ont représenté qu'entre 10 et 14 % du déficit des paiements courants des P.E.D. non exportateurs de pétrole (BRI, 1983). Comme nous l'avons vu^{3/}, un redéploiement massif des investissements directs vers les P.E.D. est un scénario invraisemblable. Au contraire, on peut prévoir le renforcement des investissements de rationalisation et des tendances à la relocalisation dans les pays capitalistes développés. Et si les investissements directs dans le Tiers-monde peuvent se poursuivre sans trop de variation par rapport aux tendances actuelles, il y a fort à parier que les nouvelles formes d'investissement (OMAN, 1981) continueront à prendre une importance accrue ; c'est dire que les transferts financiers opérés par ce biais ne seront pas décisifs.

^{1/} Entre janvier et mai 1984 les taux d'intérêt américains passent de 11 à 12.5 %.

^{2/} Cf. SOUTH, juillet 1984.

^{3/} Cf. Chapitre II.

Dès lors, il paraît de plus en plus évident qu'une amélioration substantielle de la situation ne peut venir que des P.E.D. eux-mêmes. Malgré tout, le rapport de forces entre le Nord et le Sud a considérablement évolué : le Sud peut aujourd'hui peser sur la stabilité de l'ensemble du système.

Les réactions suscitées dans les pays de l'Amérique latine par l'imposition de programmes d'austérité, montrent que tout n'est pas encore joué. Les émeutes de la faim au Brésil et en République Dominicaine, le développement de la contestation sociale au Chili, le consensus national aussi bien en Argentine qu'au Vénézuéla contre la politique préconisée par le F.M.I., le refus de la compression salariale et le moratoire sur le service de la dette, imposés par la C.O.B.^{1/} en Bolivie, etc., sont autant d'éléments d'un mouvement de fond pouvant devenir la nouvelle donne de la situation.

A cet égard, la question de la dette revêt une importance cruciale. Il s'agit, peut-être pour la première fois dans l'histoire, d'un conflit entre le Nord et le Sud qui ne s'inscrit manifestement pas dans la confrontation Est-Ouest (WOOD, 1984). Ceci étant, l'éventualité d'une action collective de la part des P.E.D., devient plausible. Certes, jusqu'à maintenant tous les gros débiteurs ont préféré la renégociation individuelle en estimant, compte tenu de leurs poids relatifs, pouvoir obtenir les meilleures conditions. Toutefois, le présupposé suivant lequel en négociant seuls les gros débiteurs peuvent obtenir des avantages sur le reste, a pour l'instant donné lieu à une certaine déception.

Tel qu'il ressort de l'analyse des renégociations qui se sont déroulées dans les différents pays de l'Amérique latine (tableaux III.13 et III.14), les conditions imposées par le F.M.I. et les banques ne diffèrent pas sensiblement d'un pays à l'autre. Que ce soient les taux d'intérêt, les délais sur lesquels portent les rééchelonnements ou les commissions demandées par les banques, les résultats auxquels aboutissent les négociations ne varient pas fondamentalement entre un grand et un petit débiteur.

^{1/} Centrale ouvrière bolivienne.

Tableau III.13 : Amérique latine : résultats de la première
ronde de renégociations (1982/1983)

	Taux d'intérêt Spread sur libor (%)		Délais de remboursement (années)		Délais de grace (années)		Commissions (%)	
	PR(1)	CN(2)	PR	CN	PR	CN	PR	CR
Argentine(3)	2.13	2.5	7.0	5.0	3.0	3.0	...	1.25
Brésil	2.50	2.13	8.0	8.0	2.5	2.5	1.50	1.50
Chili	2.13	2.25	8.0	7.0	4.0	4.0	1.25	1.25
Costa Rica	2.25	1.75	8.5	3.0	3.0
Cuba	2.25	-	8.0	-	3.2	-	1.25	-
Equateur	2.25	-	9.0	-	2.0	-	1.25	-
Mexique	1.88	2.25	8.0	6.0	4.0	3.0	1.0	1.25
Panama	2.25	2.25	6.0	6.0
Pérou	2.25	2.25	8.0	8.0	3.0	3.0	1.25	1.25
République Dominicaine	2.25	-	6.0	-	...	-	...	-
Uruguay	2.25	2.25	6.0	6.0	2.0	2.0

Source : CEPAL (1984).

(1) Paiements renégociés

(2) Crédits nouveaux

(3) A la fin 1983.

L'impossibilité dans laquelle se trouvent la plupart des pays de respecter les compromis souscrits lors des renégociations récentes ainsi que les pressions sociales auxquelles sont soumis les gouvernements respectifs, créent les conditions d'une radicalisation de la position des débiteurs. Deux réunions internationales, l'une à Caracas en juin 1983, l'autre à Quito quelques mois après, avaient mis en évidence l'absence de volonté de la part des gros débiteurs de l'Amérique latine de parvenir à la constitution d'un cartel des débiteurs.

Tableau III.14 : Résultats du deuxième tour de renégociations (1983/1984)

	Montants renégociés (milliards)	SPREAD (%)		Délais de maturité (années)	Nouveaux crédits	SPREAD (%)		Délais de maturité (années)
		+LIBOR	+PRIME			+LIBOR	+PRIME	
ARGENTINE								
1983	7	2 ^{1/8}	2	7	1.5	2 ^{1/4}	2 ^{1/8}	4 ^{1/2}
1984	-	-	-	-	-	-	-	-
BRESIL								
1983	4.8	2 ^{1/8}	1 ^{7/8}	8	4.4	2 ^{1/8}	1 ^{7/8}	8
1984	5.35	2	1 ^{3/4}	9	6.5	2	1 ^{3/4}	9
CHILI								
1983	1.1	2 ^{1/8}	2	7	1.3	2 ^{1/4}	2 ^{1/8}	7
1984	1.0	2 ^{1/8}	2	7	0.78	1 ^{3/4}	1 ^{1/2}	9
MEXIQUE								
1983	23.0				5	2 ^{1/4}	2 ^{1/8}	6
1984		1 ^{7/8}	1 ^{3/4}	8	3.8	1 ^{1/2}	1 ^{1/8}	10
PEROU								
1983	0.38	2 ^{1/4}	2	8	0.45	2 ^{1/4}	2	8
1984	1.5	1 ^{3/4}	1 ^{1/2}	9	-	-	-	-

Source : Financial Times, 17 avril 1984.

Depuis lors, les choses ont cependant évolué^{1/}. La déclaration du 10 mai 1984 signée par les Présidents de l'Argentine, du Brésil, du Mexique et de la Colombie refusant l'insolvabilité forcée et la paralysie économique prolongée et ensuite la réunion de Carthagène (juin 1984) marquent en effet un tournant dans la façon d'aborder le problème de l'endettement. Si la constitution d'un cartel des débiteurs demeure encore exclue^{2/}, la nécessité de la concertation entre les différents pays est désormais amplement admise.

La crainte des mesures de rétorsion^{3/} a été un obstacle majeur à la constitution d'un cartel des débiteurs. A vrai dire, la question qui est posée n'est pas celle d'un moratoire unilatéral et encore moins celle d'une répudiation massive des dettes. Tous les pays ont à maintes reprises réitéré leur volonté d'honorer les engagements souscrits. Les demandes portent au contraire sur la nécessité de partager entre toutes les parties concernées (pays, banques et organismes internationaux) les efforts d'adaptation à la nouvelle situation. Sur un autre plan, on voit mal la légitimité de l'opposition à une forme d'association qui ne fait que reproduire celle du club des créanciers, ouvertement utilisée par les banques.

Plus fondamentalement, la possibilité d'une initiative collective de la part des pays débiteurs, vient du fait que, dans les circonstances actuelles, le coût de l'ajustement tend à se rapprocher du coût d'un moratoire (LLEWELLYN, 1984). La dissuasion se fait donc moins... dissuasive. Ce changement n'est pas passé inaperçu des principaux responsables de la communauté financière internationale. Par l'intermédiaire de J. DE LAROSIERE, le F.M.I. proclame aujourd'hui la nécessité de mettre les P.E.D. sur la voie de la

^{1/} Le gouvernement argentin a rejeté l'accord proposé par le F.M.I. ; la Bolivie a décidé une suspension provisoire du service de la dette ; le Vénézuéla a maintenu son refus de négocier avec le Fond ; même les autorités chiliennes plus disposées à l'accord cherchent à modifier les compromis passés précédemment.

^{2/} Suivant le Financial Times (23 juin 1984), ce sont le Brésil et le Mexique qui ont bloqué à Carthagène la proposition d'une initiative unilatérale en vue de réduire le service de la dette, soutenue par l'Argentine, la République Dominicaine, la Bolivie et l'Equateur.

^{3/} Voir par exemple les déclarations du Ministre des Finances du Mexique à The Economist, 7 mai 1983.

croissance^{1/}. De leur côté, les banquiers réfléchissent eux aussi à une issue à plus long terme à la crise de l'endettement^{2/}. D'ores et déjà, on envisage la mise en oeuvre d'une procédure de renégociations multi-annuelles, comportant des taux d'intérêt moins élevés et surtout des délais de remboursement s'étalant sur une plus longue période.

On le voit, l'issue de la confrontation entre débiteurs et créancier demeure incertaine. Quoiqu'il en soit, on peut espérer que l'expérience de l'endettement tous azimuts, a montré aux pays en développement la nécessité de compter davantage sur leurs propres forces.

^{1/} Cf. Le Monde, 10 juillet 1984. Auparavant M. FELDSTEIN, Chef des conseillers économiques de la Maison Blanche avait insisté sur la nécessité de passer de la phase d'administration de la crise à celle de la relance de la croissance, Cf. Financial Times, 10 mai 1984.

^{2/} Entre autres, M. ZOMBANAKIS (The Economist, 30 avril 1983), F. ROHATYN (Business Week, 28 février, 1983), N.A. BAILEY (Business Week, 10 janvier 1983), ont formulé des propositions de renégociation plus globales.

CHAPITRE IV

LES CRISES DANS LE TIERS - MONDE

CHAPITRE IV

LES CRISES DANS LE TIERS-MONDE

Economies sous-développées, dépendantes, périphériques, mal développées ou encore en voie de développement, voilà autant de concepts, au fond équivalents. Avec les nuances propres aux différents courants de pensée, ils font tous référence au même univers, celui composé par les exclus du capitalisme central. En fait, tous ces concepts désignent ce que l'on pourrait appeler une totalité négative ou résiduelle dont font partie tous ceux qui n'appartiennent pas au camp des vainqueurs. C'est là où réside la force, mais aussi la faiblesse de telles définitions.

Si les concepts totalisants ont le mérite de la netteté, il n'en reste pas moins que leur pouvoir explicatif se trouve aujourd'hui considérablement amoindri.

La question essentielle de la diversité croissante au sein du Tiers-monde est difficilement abordable dans le cadre de telles généralisations^{1/}. Dès lors, l'analyse est tenue d'intégrer dans le schéma de rapports Nord-Sud, les processus de différenciation en oeuvre à l'intérieur de ce dernier. Cela suppose d'abandonner le point de vue suivant lequel le Tiers-monde est considéré comme un bloc qui subit passivement et uniformément l'impact des rapports de domination.

L'approche que l'on tentera de développer ici assume un double constat. D'un côté, le caractère multiforme et changeant des rapports de domination qui structurent l'économie mondiale. De l'autre, la forte hétérogénéité des processus de salarisation suivant les divers types d'économies (LAMBERT, 1981). Dans cette optique, les différentes stratégies mises en oeuvre par les économies du Sud doivent être considérées comme des éléments dynamiques car susceptibles d'infléchir les relations de subordination, soit dans le sens de leur approfondissement soit dans le sens de leur remise en cause.

^{1/} Cf. Chapitre V section 3.

Conformément à l'approche théorique retenue dans cette étude, c'est par une approximation au concept de régime d'accumulation que nous tenterons de cerner les principaux facteurs de différenciation économique à l'intérieur du Tiers-monde. Ce faisant, nous serons conduit à établir une typologie des différentes économies faisant ressortir la diversité de régimes d'accumulation présents dans le Sud.

A la différence des typologies construites en fonction du niveau de revenu des pays, traditionnellement utilisées par les organismes internationaux (Banque Mondiale, F.M.I., etc), la typologie ici proposée est fondée sur une information qui se veut plus qualitative. En effet, les classifications en termes de revenu présentent, dans le meilleur des cas, une information quantitative relative aux résultats d'une certaine gestion de l'économie, sans s'intéresser aux caractéristiques mêmes du processus ayant conduit à ces résultats, exprimés par ailleurs sous la forme équivoque d'un revenu national moyen.

Une tentative plus riche en information d'ordre qualitatif est la typologie établie à partir de la définition des principales stratégies de développement mise en oeuvre dans les économies du Tiers-monde, à savoir, la substitution aux importations, la promotion des exportations et la substitution aux exportations (MYINT, 1975) ^{1/}.

Une telle classification a le mérite d'insister sur un point essentiel de l'organisation des processus économiques dans les pays du Sud : la modalité d'insertion à l'économie mondiale. Mais elle a aussi des limites qu'il convient de signaler. Dans la réalité, les stratégies ainsi définies ne se présentent pas à l'état pur. A l'intérieur d'un régime d'accumulation donné peuvent en fait coexister diverses stratégies. Ainsi donc, au lieu de parler d'une stratégie donnée pour caractériser un pays ou un groupe de pays, il convient d'introduire l'idée d'une combinaison de stratégies dont une constitue tout au plus la stratégie dominante.

1/ La substitution aux importations constitue la voie classique d'industrialisation notamment en Amérique Latine, la promotion des exportations, correspond à une stratégie centrée fondamentalement sur les exportations de produits primaires. Enfin, la substitution aux exportations renvoie à une stratégie axée sur les exportations de produits manufacturés.

Le tableau IV.1 montre les principales combinaisons de stratégies ayant été appliquées dans le Tiers-monde. Il permet d'ores et déjà de faire apparaître les contours de différents régimes d'accumulation présents dans le Sud^{1/}

Tableau IV.1 : Schéma synthétique des combinaisons de stratégies à l'intérieur de différents régimes d'accumulation

Régimes d'accumulation	Stratégies		
	Substitution M	Promotion X	Substitution X
- Pré-industriel	+	++	
- rentier	++	+++	-
- à industrialisation intravertie	++	++	
- Taylorien	+	+	+++
- Mixte	+++	++	++

Note : les signes illustrent l'importance de chacune des stratégies définies (+ = faible ; ++ = moyenne ; +++ : forte ; - = négative).

Au moins cinq types de régimes d'accumulation peuvent être spécifiés, chacun étant associé à une combinaison de stratégies qui lui est propre. Comme on le voit, la présentation de différents régimes d'accumulation est organisée suivant le degré de complexité de leurs combinaisons stratégiques respectives. Conformément on se déplace du régime pré-industriel vers les autres, la combinaison de stratégies devient plus complexe ; le plus haut degré de sophistication étant atteint par le régime mixte dans lequel s'articulent, avec une intensité moyenne ou forte, les trois types de stratégies définis. Avant de passer à l'analyse de chacun de ces régimes et du comportement dans la crise du groupe d'économies qui s'y rattache,

^{1/} Il va de soi que cette typologie n'est pas la seule concevable. D'autres typologies incorporant des aspects politiques, historiques, sociaux, etc. peuvent être envisagées. La mise en avant des stratégies d'insertion internationale des P.E.D. nous a paru cependant la plus pertinente pour une étude de l'évolution des rapports Nord-Sud.

il convient de préciser que la typologie qui nous sert de base ne constitue qu'une représentation stylisée d'un ensemble de tendances lourdes ; d'où la possibilité de constater l'existence de disparités, même significatives, entre différents cas nationaux qui ont été groupés dans la même catégorie en fonction de leurs caractéristiques les plus fondamentales.

I - LES ECONOMIES À REGIME PRÉ-INDUSTRIEL : LA CRISE SECULAIRE

Le poids écrasant de la population agricole et la place marginale de l'industrie manufacturière constituent les fondements du régime d'accumulation que nous appelons pré-industriel. Les rapports pré-capitalistes de production et l'économie de subsistance gardent ici une grande importance. Comme il ressort des données du tableau IV.2, les économies se rattachant à ce type de régime présentent une forte rigidité structurelle vis-à-vis de la salarisation urbaine et de l'industrialisation. Elles constituent l'archétype classique de l'économie sous-développée.

D'une façon prépondérante, les économies appartenant à cette catégorie correspondent au groupe de pays que l'on désigne souvent par l'expression : pays les moins avancés (P.M.A.)^{1/}.

Les traits les plus caractéristiques du fonctionnement de ce type de régime sont l'extraversion, l'absence plus ou moins totale de cohérence sectorielle et par là donc l'existence de blocages d'ordre structurel à l'accumulation.

Le caractère extraverti de ce type de régime s'exprime dans la place fondamentale d'un nombre très réduit de produits primaires d'exportations dont la valorisation à l'échelle internationale est soumise à de fortes fluctuations conjoncturelles. Généralement, le taux d'ouverture (X/PIB) y est élevé : entre 33 et 25 % par exemple pour le Tchad, le Zaïre, le Niger, le Kenya et le Cameroun^{2/}. Dans certains cas, toutefois, le degré d'ouverture

^{1/} Le groupe des PMA est constitué par une trentaine de pays à très bas revenu et caractérisés, d'après la FAO, par une baisse de la production alimentaire par tête, la baisse des exportations agricoles et l'augmentation rapide des importations de vivres et de produits agricoles. Mis à part Haïti, les autres PMA se situent tous en Afrique et en Asie.

^{2/} A partir des données pour 1980 (BANQUE MONDIALE, 1982).

peut être assez faible : Bangladesh (8 %), Ouganda (4 %) ^{1/}. Mais, d'une façon plus qualitative, l'idée d'extraversion fait ici référence à la nature de la spécialisation internationale et au degré d'articulation entre le secteur exportateur et l'ensemble de l'appareil productif.

Tableau IV.2 : Quelques exemples de rigidité structurelle dans les économies à régime pré-industriel

	Population agricole (1)		degré d'industrialisation (2)	
	1960	1980	1960	1980
CHAD	95	85	4	-
BANGLADESH	87	74	5	8
ETHIOPIE	88	80	6	11
NEPAL	95	93	-	-
MALI	94	73	5	6
ZAIRE	83	75	13	3
TANZANIE	89	83	5	9
UGANDA	89	83	9	4
NIGER	95	91	4	3
KENYA	86	78	9	13
CAMEROUN	87	83	-	8

Source : D'après Banque mondiale (1983), Tableaux annexes 3 et 9.

(1) Part en % dans le total de la population active.

(2) Part en % du secteur manufacturier dans le Produit Intérieur Brut.

^{1/} Ce qui montre bien les ambiguïtés de cet indicateur. Comme le font remarquer DE BANDT et HUGON (1984), la diminution par exemple du taux d'ouverture peut avoir deux significations radicalement différentes : elle peut soit traduire un plus grand autocentrage de l'économie considérée, soit une marginalité accrue par rapport à l'économie mondiale. D'où la nécessité d'introduire d'autres variables à l'analyse.

Ces pays se caractérisent en effet par une spécialisation dans les créneaux les moins décisifs et les plus stagnants de la demande mondiale (certains produits agricoles et matières premières non-stratégiques). La place de ces économies dans la division internationale du travail est ainsi marginale et subordonnée ; elles subissent la D.I.T. sans disposer du moindre pouvoir de la modifier. Les économies structurées à partir de ce régime d'accumulation sont les agents les plus passifs de l'économie mondiale (CEPII, 1983).

Le secteur d'exportation y est très faiblement articulé au reste de l'appareil productif national, d'où la pertinence de sa caractérisation comme une enclave. Les effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie créés par le secteur d'exportation, notamment minier, sont extrêmement réduits. Compte tenu des contraintes technologiques pesant sur sa capacité d'absorption de force de travail, son impact sur la demande finale est très limité. De même, l'absence d'un potentiel industriel domestique fait que la demande de biens intermédiaires et d'investissement, engendrée par le secteur d'exportation, s'adresse exclusivement au marché international.

Il n'y a donc pas dans ce régime le moindre principe de cohérence sectorielle susceptible de permettre la formation d'un véritable tissu productif national. La section I (biens d'investissement) est ici parfaitement inexistante et les biens salariaux sont fournis par une agriculture traditionnelle dans laquelle prédominent les rapports de production pré-capitalistes. Les rares industries qui s'y sont constituées, produisent des biens de consommation finale souvent pour les couches à plus hauts revenus. De par sa nature, le secteur industriel n'est donc pas à même de servir de support à une augmentation, ne serait-ce que modeste de la productivité moyenne de l'économie.

Dans ces économies dominées par le capital marchand et les bourgeoisies compradores, la seule articulation solide est celle qui relie le secteur exportateur au marché international. Elle opère à travers l'échange des produits primaires contre les inputs nécessaires au fonctionnement du secteur exportateur et certains biens de consommation finale. En revanche, à l'intérieur, les connexions entre les différents secteurs relèvent moins de l'échange que des transferts opérés par l'Etat. L'accumulation -extrêmement faible- est ici assurée par la sous-valorisation des produits agricoles et

les subventions de l'Etat (HUGON, 1982). La précarité des principales sources de dynamisme rend difficile le dépassement du stade de reproduction simple du système, créant au contraire une tendance immanente au blocage de l'accumulation.

A partir d'un certain seuil, les transferts de ressources de l'agriculture vers les autres secteurs de l'économie, le plus souvent par le jeu des prix relatifs, ont comme effet le découragement de l'activité agricole. C'est ainsi que s'explique la tendance à la baisse de la production agricole par habitant et la diminution des exportations de produits agricoles. Il en résulte à son tour, une détérioration de la situation du secteur externe, renforcée par la nécessité d'augmenter les importations de produits alimentaires. L'agriculture, secteur clé de l'économie, s'installe ainsi dans un véritable cercle vicieux ; la chute du surplus agricole empêchant l'élévation du taux d'investissement pourtant indispensable à la modernisation de l'activité. On comprend dès lors que l'exode rural déclenché par le blocage de l'agriculture ne s'accompagne pas d'une élévation de la productivité du secteur.

Après un début parfois encourageant^{1/}, les processus d'industrialisation se heurtent ici à des contraintes difficilement franchissables. La taille des marchés et le manque de ressources financières rendent très problématique l'achèvement des premières phases de la substitution facile des importations. De même, les contraintes de compétitivité au niveau international, empêchent la mise en place massive d'industries de transformation des matières premières. Dans un contexte où les principes de l'organisation scientifique du travail restent largement méconnus, on comprend que l'accumulation ne puisse pas aller au-delà du stade de la combinaison simple entre la promotion des exportations et une faible substitution aux importations.

La fragilité de la dynamique interne, aggravée dans la plupart des cas par le fort degré de dépendance à l'égard des recettes d'exportation, rend ces économies très vulnérables aux aléas de la conjoncture internationale. Les cours des produits d'exportation constituent en effet une variable fondamentale du système. Tout revirement de tendance sur le marché mondial de produits primaires, se répercute de façon presque mécanique sur l'accumulation

^{1/} C'est le cas des pays comme l'Ethiopie, la Somalie, Le Malawi, la Haute-Volta, etc, dans lesquels le degré d'industrialisation a connu dans les années 1960 une élévation rapide.

et la croissance interne.

La diffusion internationale de la crise s'opère ici d'une façon rapide et directe. A la différence du reste du Tiers-monde, les années 1970 accusent une dégradation de la situation dans nombre de ces pays, qui s'exprime par la chute de l'investissement et le ralentissement de la croissance (tableau IV.3). Des disparités significatives sont toutefois à constater suivant les différents cas nationaux. Ainsi, par exemple, alors que la croissance s'effondre dans des pays comme le Tchad, l'Ouganda ou le Zaïre, elle enregistre même une certaine accélération au Mali au Kenya et au Cameroun. Toujours est-il que, compte tenu du rythme de la croissance démographique et des blocages propres au secteur agricole, on assiste à une baisse généralisée de la production alimentaire par habitant^{1/}.

L'évolution de l'investissement traduit d'une façon encore plus nette, les désajustements entraînés par la crise internationale. La plupart de ces économies subissent en effet une forte diminution de leurs taux d'investissement, déjà très insuffisants. Aggravée par l'éclatement de conflits armés, cette baisse peut prendre la forme d'un processus de désinvestissement net (Tchad, Ethiopie, Ouganda).

Les caractéristiques des enchaînements cycliques sont ici faciles à repérer. Le ralentissement de la croissance découle de la diminution de l'investissement, laquelle s'explique à son tour par le revirement de situation que connaît le commerce extérieur.

Dans ce type de régime, le niveau de l'investissement est une fonction directe de l'excédent dégagé par le secteur d'exportation. Or, ainsi qu'on peut le constater dans le tableau IV.3, le rythme de croissance des exportations connaît une chute dans la plupart des cas brutale. D'où la forte élévation des déficits nets de ressources.

Au-delà des blocages internes, la baisse des recettes d'exportation renvoie à un double phénomène. Le premier concerne l'évolution des prix relatifs des matières premières (exception faite du pétrole) et se

^{1/} Parmi les rares exceptions à cette tendance se trouvent les pays suivants : Bhoutan, Viet-nam, Rwanda, Soudan, Bolivie et Cameroun.

Tableau IV.3 : Les effets de la crise internationale dans quelques économies à régime pré-industriel

Taux de croissance annuel moyen

	PIB		Agriculture		production Alim.P/tête (1)	FBCF		Exportations		Importations		Solde net de ressources (2)	
	60-70	70-80	60-70	70-80	1978-80	60-70	70-80	60-70	70-80	60-70	70-80	60-70	70-80
	CHAD	0,5	- 0,2	-	0,3	91	2,3	-0,5	5,9	-4,0	5,0	-2,2	- 6
BANGLADESH	3,7	3,9	2,7	2,2	94	11,2	1,8	6,5	-1,9	7,0	3,5	1	- 15
ETHIOPIE	4,4	2,0	2,2	0,7	83	5,7	-1,2	3,6	-1,7	6,2	-0,2	- 1	- 5
NEPAL	2,5	2,5	-	0,5	88	-	11,7	-	-	-	-	- 5	- 7
MALI	3,3	4,9	-	4,4	88	4,4	3,3	3,0	9,4	-0,4	3,4	- 5	- 12
ZAIRE	3,4	0,1	-	1,2	88	9,6	1,1	-1,8	2,2	5,4	-12,0	9	2
TANZANIE	6,0	4,9	-	4,9	92	9,8	3,0	3,4	-7,3	6,0	-0,3	5	- 14
UGANDA	5,6	-1,7	-	-0,9	89	7,5	-16,4	5,0	-8,5	6,2	-9,8	5	- 1
NIGER	2,9	2,7	3,3	-3,7	93	3,0	7,6	6,0	12,8	11,9	15,8	- 1	- 8
KENYA	6,0	6,5	-	5,4	86	7,0	1,2	7,2	-1,0	6,6	-1,0	- 3	- 7
MAURITANIE	-	1,7	-	-1,1	76	-2,1	4,9	50,7	-1,1	4,5	5,6	-40	- 37
CAMEROUN	3,7	5,6	-	3,8	109	9,3	8,5	7,1	2,5	9,2	7,0	-	- 2

Source : Banque mondiale (1982), tableaux annexes 1,2,4,5 et 8.

(1) Indice 1969-71 = 100

(2) Différence entre les exportations et les importations de biens et services non facteurs par rapport au PIB

traduit par une détérioration des termes de l'échange des exportations de produits primaires qui remonte à 1974. Le second est indépendant des fluctuations des prix et concerne en revanche la répartition Nord-Sud des parts du marché international des biens primaires. A l'encontre d'une vision simpliste des tendances prévalentes dans la division internationale du travail, rappelons que la part du Tiers-monde dans les exportations de matières premières (aussi bien agricoles que minérales) a tendance à baisser au profit des pays capitalistes développés^{1/}.

Dès lors, les difficultés touchant le secteur exportateur des économies à insertion primaire, ne peuvent pas être réduites à l'action de facteurs d'ordre purement conjoncturel. La contraction de la demande et la détérioration des termes de l'échange, entraînées par la récession internationale, approfondissent les tendances déjà en oeuvre à la marginalisation de ces pays des échanges extérieurs. De ce point de vue, la crise ne fait que renforcer un ensemble de déséquilibres dont les origines lui sont largement antérieures.

Le cas des pays de l'Afrique noire (non OPEP) est à cet égard révélateur. Qu'il s'agisse des échanges de produits manufacturés ou de matières premières, leur part dans le commerce mondial subit une chute sensible tout au long des années 1970 (CEPII, 1983).

Comme on pouvait s'y attendre, la récession qui se déclenche au début des années 1980, va se traduire par une nouvelle aggravation des tendances qui viennent d'être évoquées. Nombre de ces pays enregistrent une diminution de leurs exportations dans des proportions très supérieures à celles du commerce mondial :-42 % pour le Népal (1982), - 37 % pour le Zaïre (1981), - 18 % pour le Kenya (1981), - 16 % pour la Tanzanie (1982). C'est ainsi que même des pays comme le Cameroun et la Côte-d'Ivoire, dont la croissance plus rapide au cours des années 1970 faisait croire à la possibilité d'un décollage, vont se trouver confrontés à des difficultés faisant peser plus d'un doute sur leur avenir (JAUDOIN, 1983 ; MALVE, 1983).

^{1/} La part des pays capitalistes développés dans les échanges mondiaux de matières premières a en effet augmenté de 4,1 % entre 1960 et 1979 pour les produits agricoles et de 1,7 % pour les minéraux. Cf. Chapitre II.

Ceci, malgré la grande capacité des populations africaines de résister aux effets des pulsions récessives à travers l'économie non-officielle (DE BANDT et HUGON, 1984) ou souterraine (LAMBERT, 1981).

II. LES ÉCONOMIES À RÉGIME RENTIER : L'EXEMPLE DE L'INTOXICATION PÉTROLIÈRE

De par son faible degré d'industrialisation et la modalité d'insertion internationale qui lui est propre, le régime rentier -dont certains pays pétroliers constituent le principal exemple- pourrait faire partie de la catégorie précédente. La nature particulière de la rente pétrolière et les possibilités de transformation des structures productives qui en résultent, confèrent toutefois à ce régime des caractéristiques spécifiques justifiant un traitement indépendant.

Tableau IV.4 : Pays pétroliers : des conformations structurelles assez différenciées

En %

	Degré d'indus-		population		X pétrole	X pétrole
	1960	1980	1960	1980	X	PiB
					1980	1980
ARABIE SAOUDITE	-	4	71	61	99	87,8
IRAQ	10	6	53	42	99	55,4 (1976)
KOWEIT	-	6	1	2	89	66,2
LIBYE	-	4	53	19	100	47,5 (1978)
EMIRATS ARABES UNIS	-	4	-	-	-	65,7
ALGERIE	6	14	67	25	94	28,8 (1977)
SYRIE	-	21	54	33	74	10,3
VENEZUELA	-	16	35	18	98	29,3

Source : Banque Mondiale (1983) tableaux annexes 3 et 19 et FMI Statistiques Financières Internationales (1982).

Parmi les économies pouvant être rangées dans cette catégorie, deux cas différents sont à distinguer. D'une part, les économies dont l'activité productive est entièrement dominée par l'extraction du pétrole. L'exemple typique est ici donné par les pays du Golfe : le pétrole y couvre en général plus de la moitié du P.I.B. et l'industrie est encore très peu développée (tableau IV.4). D'autre part, le cas représenté par des pays comme l'Algérie, le Vénézuéla et la Syrie dont le degré d'industrialisation est comparativement beaucoup plus élevé et la participation du pétrole dans le P.I.B. moins écrasante.

Il existe cependant un trait commun à l'ensemble de ces économies : leur insertion dans la D.I.T. est largement déterminée par les exportations pétrolières. Celles-ci représentent en effet une fraction allant de 3/4 (Syrie) au total des ventes à l'extérieur (Arabie Saoudite, Iraq, Vénézuéla).

Du point de vue des stratégies de développement mise en oeuvre, le régime rentier combine une forte promotion des exportations -stratégie largement dominante- avec une substitution aux importations très faible dans les pays du premier groupe et plus intense dans le second. Or, la polarisation croissante de la structure des exportations sur les produits pétroliers entraîne une substitution des exportations négative.

L'organisation interne de ces économies est marquée par un dualisme structurel extrêmement fort. Dans la plupart des cas, l'industrie pétrolière se juxtapose à des structures de production où prédominent des activités à faible productivité. L'industrie pétrolière relève, elle aussi d'une logique d'enclave, car elle crée peu de liaisons en aval et en amont avec le reste du système productif. Le budget de l'Etat constitue le point d'articulation entre cette industrie et le secteur non-pétrolier de l'économie. C'est par ce biais que circule en effet la rente pétrolière. Le caractère "administratif" de l'articulation entre les deux secteurs est souvent la source d'un haut degré d'inefficacité.

Le quadruplement du prix du pétrole en 1974, c'est bien connu, a mis à la disposition de ces pays une part accrue du revenu mondial. Alors que l'augmentation du prix du brut agit comme détonnateur d'une récession généralisée dans les pays développés, elle crée en revanche les conditions d'une forte accélération du rythme de la croissance dans la majorité des pays

de l'OPEP. Ainsi par exemple, des pays tels que l'Arabie Saoudite, l'Irak et la Syrie enregistrent des taux de croissance records, dépassant une moyenne annuelle de 10 % au cours des années 1970 (tableau IV.5). Il est à remarquer qu'il ne s'agit pas là d'un phénomène uniforme. Le Koweït, la Libye et dans une moindre mesure le Vénézuéla, connaissent au contraire une baisse du rythme d'expansion globale.

Le relèvement de la rente pétrolière permet à ces économies de s'affranchir des contraintes financières pesant sur l'investissement et l'industrialisation. La formation brute de capital fixe (FBCF) croît à un taux particulièrement rapide, rendant possible la mise en oeuvre de grands projets d'infrastructure et de développement industriel, notamment dans la pétrochimie. De leur côté, les rythmes d'expansion de la production manufacturière se situent, en général, bien au-dessus de la moyenne mondiale, atteignant dans certains cas (Libye et Algérie par exemple) des niveaux très élevés.

Tableau IV.5 : Pays pétroliers : quelques performances macro-économiques

(Taux annuels moyens de croissance)

	PIB		Production manufacturière		FBCF	
	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80
ARABIE SAOUDITE	-	10,6	-	6,5	-	42,6
IRAQ	6,1	12,1	5,9	-	3,0	27,2
KOWEIT	5,7	2,5	-	9,2	-	26,1
LIBYE	24,4	2,2	-	18,9	16,3	10,6
ALGERIE	4,3	7,0	7,8	11,4	-0,1	13,2
SYRIE	4,6	10,0	-	7,9	-	16,7
VENEZUELA	6,0	5,0	6,4	5,7	7,6	-

Source : BANQUE MONDIALE (1982), Tableaux annexes 2 et 4.

Sous cet angle, les pays pétroliers apparaissent comme les grands vainqueurs des années 1970. Ainsi par exemple, la part dans le commerce mondial des pays du Moyen Orient appartenant à l'OPEP, passe de 2,9 % en 1970 à 10,1 % en 1980 et de 11,7 % à 29,4 % si l'on se réfère seulement au commerce de matières premières (CEPII, 1983).

Par ailleurs, les surplus cumulés par ces pays leur permettent de devenir des puissances financières de premier ordre. Au lendemain du choc pétrolier de 1973-74, pris dans leur ensemble, les pays de l'OPEP disposaient de plus de la moitié de la capacité internationale de prêt, fait proprement insolite s'agissant d'économies très peu développées.

L'impact du relèvement de la rente pétrolière présente toutefois un double aspect. Le premier correspond à l'accroissement des droits d'accès au marché mondial que ce relèvement autorise (HAUSMANN, 1981). De ce point de vue, l'augmentation de la rente pétrolière apparaît comme une majoration de la capacité d'importer permettant de lever les principales contraintes financières pesant sur le développement. Les performances parfois extraordinaires dont nous venons de faire état en constituent la preuve.

Mais, l'accroissement des disponibilités financières et le gonflement de la capacité d'importer, engendrent à leur tour nombre d'effets pervers sur la dynamique interne des processus d'accumulation. C'est en fait d'une pétrolarisation (SID AHMED, 1983) autrement dit, d'une véritable intoxication pétrolière dont il s'agit.

La pétrolarisation fait référence à une distorsion structurelle suivant laquelle la dépendance à l'égard du pétrole va se trouver progressivement renforcée (tableau IV.6). La dynamique de ce processus relève d'un conflit entre une logique de la rente et une logique productive qui est en permanence subordonnée à la première.

Tableau IV.6 : Quelques exemples de pétrolarisation

		Valeur ajoutée de l'industrie pétrolière en % du PNB	Recettes pétro- lières en % des recettes totales de l'Etat	Part des expor- tations pétro- lières en % des exportations totales
Iran	1948	10	11	65
	1950	15,4	41	59
	1981	—	—	91,3
Arabie Saoudite	1948	20	65	64
	1958	50	—	87
	1981	62,6	91,7	99,9
Irak	1948	10	12,1	59
	1960	34,7	61	78
	1981	—	—	98,0
Algérie	1963	6,3	—	61,3
	1973	19,2	37,2	77,9
	1981	32,0	63,4	91,6
Nigeria	1972	18,7	—	73,9
	1981	24,3	76,6	92,7
Venezuela	1961	27,0	21,9	91,4
	1972	19,2	40,3	91,4
	1981	30,0	76,5	94,8
Jordanie	1961	24,5	36,4	75,0
	1972	60,8	78,2	99,8
	1981	57,2	—	99,9
Koweït	1961	n.d.	92,3	97,8
	1972	59,9	85,1	92,7
	1981	63,1	69,2	85,2
Indonésie	1961	—	—	33,2
	1972	11,1	38,8	38,7
	1981	24,1	60,4	62,1

Source : SID AHMED (1983).

La pétrolarisation peut ainsi entraîner un processus de régression absolue de l'activité dans le secteur non-pétrolier de l'économie et notamment dans l'agriculture. La désaffection à l'égard du travail dans les campagnes est un phénomène récurrent dans ces pays. Le cas bien connu de l'Algérie est à ce titre illustratif. L'opulence qui semble régner dans les villes, décourage en effet l'effort dans des activités jugées peu rémunératrices. L'Algérie qui produisait avant l'indépendance 22 millions de quintaux de céréales par an, n'en produisait à la fin des années 1970 que 18 millions de quintaux, et devait en importer un montant équivalent pour couvrir ses besoins (JUNQUA 1981). Il en est allé de même pour d'autres produits, sous l'impact combiné de la faible productivité et de la diminution de la surface cultivée (GERMAIN-ROBIN, 1979). En Amérique Latine, le

Vénézuéla rencontre aussi des problèmes agricoles de la même nature (ARANDA 1977). Les estimations de la production alimentaire par habitant établies par la Banque Mondiale, montrent une baisse, en 1978-80 par rapport à 1969-71, de 20 % en Algérie, de 30 % en Arabie Saoudite et une totale stagnation au Vénézuéla.

Les distorsions créées par la pétrolarisation sont encore plus manifestes en ce qui concerne la structure des exportations. Une polarisation croissante des ventes à l'extérieur sur le pétrole, peut être constatée dans la grande majorité de ces économies. D'un rôle dominant, les exportations pétrolières viennent à jouer un rôle presque exclusif, du fait de la détérioration de la compétitivité internationale des autres produits auparavant exportés. C'est à ce phénomène, illustré dans le tableau IV.6, auquel nous nous référons lorsque nous avançons l'idée d'une substitution des exportations négative comme une des caractéristiques marquantes de ce régime d'accumulation.

Ces effets directs sur l'activité productive et le commerce extérieur renvoient à leur tour à un ensemble de déséquilibres concernant aussi bien la stratégie globale de développement que les modalités de la régulation macro-économique dont celle-ci s'accompagne.

Le caractère épuisable de la richesse pétrolière déclenche une véritable course au développement. Cette anxiété de développement, suivant l'expression d'AMUZEGAR (1983), entraîne l'accoutumance du système à une grande disponibilité de ressources. La production pétrolière tend ainsi à être poussée au maximum, malgré les limites de la capacité interne d'absorption de nouvelles recettes d'exportation. Leur utilisation devient donc de plus en plus improductive. Lorsque ces ressources sont allouées à la formation de capital elles servent souvent à financer des projets géants, mal conçus et donc sources d'un énorme gaspillage. Une forte baisse de la productivité du capital en découle (tableau IV.7).

Tableau IV.7 : Pays pétroliers : un indicateur de la baisse de la productivité du capital (ratio entre les taux de croissance du PIB et de la FBCF)

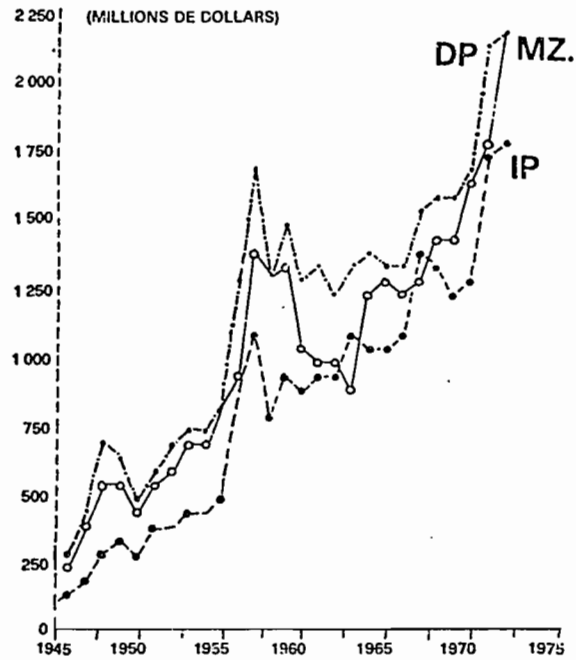
	1960 - 70	1970 - 80
Arabie Saoudite	-	0.25
Irak	2.03	0.45
Koweït	-	0.10
Libye	1.50	0.21
Algérie	4.3	0.53
Syrie	-	0.60
Vénézuéla	0.79	-

De même, la manne pétrolière, l'argent qui tombe du ciel, est perçue par les différents secteurs sociaux comme le moyen d'une solution rapide à leurs demandes. Les pressions ainsi exercées, poussent les gouvernements à tenter de résoudre les nombreux problèmes sociaux par le biais d'une extension massive des services publics pouvant déboucher, comme c'est le cas en Arabie Saoudite, sur un Etat Providence complet (FIELD, 1983). La santé et l'enseignement y sont complètement gratuits, des subventions très importantes sont accordées aux tarifs publics alors que les impôts sur les revenus et sur les entreprises sont simplement inexistantes. Les contraintes pesant sur les finances publiques se font de plus en plus intenses et renforcent la tendance à la pétrolarisation du budget de l'Etat (Tableau IV.6).

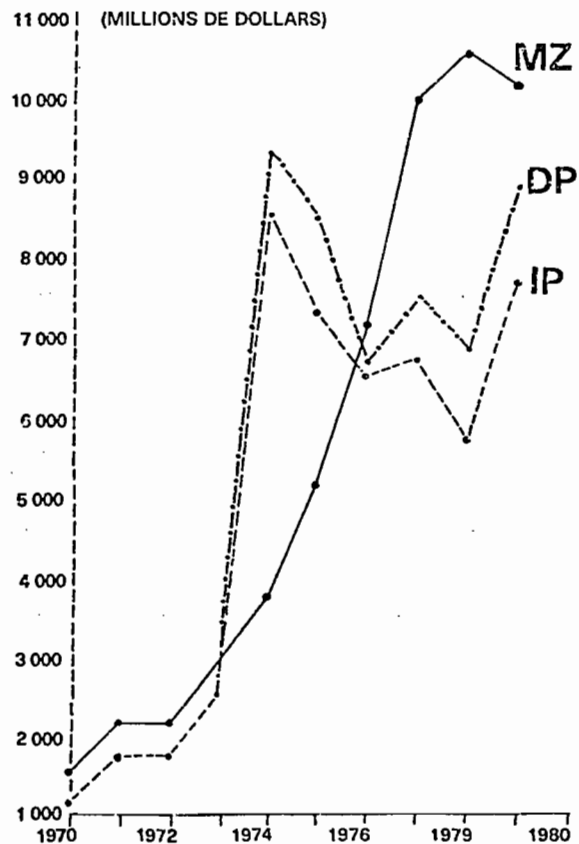
L'accroissement de la capacité d'achat sur le marché international, entraîne par ailleurs des bouleversements considérables du modèle de consommation. La demande de biens de luxe s'accroît à une vitesse exceptionnelle. L'inadéquation entre la structure de l'offre et celle de la demande prend la forme d'un clivage difficilement surmontable.

Graphique IV.1 : L'économie vénézuélienne : un exemple de dérèglement de la régulation

Ajustement par le bas
(1945-1973)



Désajustement par le haut
(1974-1980)



MZ = importations
secteur non pétrolier DP = recettes d'exportation
IP = revenus pétroliers de l'Etat

Source : HAUSMANN et OMINAMI, 1981).

L'injection massive d'une sur-rente à des économies à faible capacité d'absorption productive, engendre en outre toute une série d'effets pervers sur la régulation d'ensemble du système. La conversion en monnaie nationale des devises provenant des exportations devient la source de pulsions inflationnistes^{1/} que les autorités s'efforcent de contrôler par la surévaluation du signe monétaire national. Ce faisant, les exportations du secteur non-pétrolier, déjà en mal de croissance, vont se trouver davantage pénalisées, tandis que la valeur des importations (en monnaie nationale) tend à diminuer. On comprend dès lors, que des phénomènes paradoxaux de déficit commercial externe puissent se produire. Le cas de l'économie vénézuélienne est à ce titre illustratif. Alors qu'après le premier choc pétrolier, le bouclage du système se faisait avec un excédent entre les recettes d'exportation et les importations du secteur non-pétrolier, la situation inverse se vérifie après 1974. Malgré donc l'accroissement spectaculaire des recettes d'exportation, l'excédent commercial disparaît sous l'impact d'une poussée irrésistible des importations. A une situation d'ajustement par le bas (des importations par rapport à la capacité d'importer), succède après le choc, une tendance au désajustement par le haut (HAUSMANN et OMINAMI, 1981).

Tableau IV.8 : Le retournement de conjoncture au début des années 1980 (taux de croissance annuel)

	EXPORTATIONS			PRODUIT INTERIEUR BRUT		
	1980	1981	1982	1980	1981	1982
KOWEIT	(1) 13.7	-22.6	-33.1	(2) 10.5	- 9.2	-
LIBYE	(2) 36.3	-28.9	-10.5	(2) 32.3	-14.0	-
ARABIE SAOUDITE	(3) 72.2	12.8	-32.1	(3)(4) 10.1	7.9	1.5
EMIRATS UNIS	(5) 48.4	- 3.4	-16.8	(5) 37.3	7.0	-7.3
SYRIE	(6) 28.2	- 0.2	- 3.7	(6) 9.2	8.8	-
VENEZUELA	(7) 33.5	4.9	-16.6	(7)(4) - 1.7	0.4	0.6

Source : D'après INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS (1983, octobre)

- (1) Millions US Dollars (4) Au prix de 1980 (7) Millions de Bolivares
 (2) Millions de Dinars (5) Millions de Dirhams
 (3) Milliards de Rivals (6) Millions de Livres

1/ Pour l'ensemble des pays de l'OPEP, le taux d'inflation passe de 2,6 % annuel moyen en 1960-70 à plus de 10 % en 1970-80.

Les déséquilibres engendrés par la pétrolarisation rendent très vulnérables le fonctionnement du système aux aléas de la conjoncture internationale. La baisse du prix et de la demande de pétrole survenue en 1981, s'est répercutée directement sur les exportations entraînant une régression généralisée de la croissance (tableau IV.8).

Au fond, le type de crise qui en résulte tient à la double dimension -réelle mais aussi illusoire- de la rente pétrolière. Si elle ouvre des possibilités inédites de développement, la rente pétrolière présente aussi un aspect trompeur. A partir d'un certain seuil, le raccourci, le court circuitage du temps. (SID AHMED) trouve ses limites. Richesse n'est pas synonyme de développement ; elle n'est qu'un produit de celui-ci. Cette confusion, a été la source de beaucoup de déceptions dans ces pays qui se sont laissés emporter par un tourbillon de ressources, que leurs structures internes n'étaient pas à même d'assimiler.

III - LA CRISE DE L'INDUSTRIALISATION INTRAVERTEE

A la différence du cas antérieur à maints égards inédit, il s'agit ici d'économies faisant partie d'une problématique classique dans les études sur le développement. L'analyse de la dynamique et du type d'impasses auxquelles conduit l'industrialisation par substitution aux importations, a donné lieu à une littérature très abondante (PREBICH, 1950 ; HIRSCHAMN, 1963 ; FURTADO, 1969 ; etc...). Le phénomène que nous appellerons d'industrialisation intravertie s'y rattache directement.

Commencée en Amérique latine, la substitution aux importations s'est propagée vers d'autres régions, devenant la modalité dominante de l'industrialisation dans le Tiers-monde. Au-delà de la majorité des économies latino-américaines, des pays comme l'Egypte ou le Maroc ont cherché à s'industrialiser en suivant une voie semblable. Plus récemment, le Kenya, la Côte-d'Ivoire et le Nigéria se sont eux aussi engagés dans des processus d'industrialisation, s'inscrivant dans la logique de la substitution aux importations.

Le tableau IV.9 fait ressortir quelques-uns des principaux traits de la configuration structurelle de ce type d'économies. Par sa contribution, aussi bien au produit global qu'à l'absorption de force de travail, l'industrie joue un rôle beaucoup plus significatif, comparativement aux deux cas analysés précédemment. Dans les économies ayant le plus avancé dans la substitution (Colombie, Pérou, Egypte)^{1/}, le degré d'industrialisation, mesuré par la part de la production manufacturière dans le P.I.B., dépasse 20 %. Quoique moins élevé, il a eu aussi tendance à augmenter dans des pays à industrialisation plus récente comme le Kenya.

Tableau IV.9 : Quelques indicateurs de la configuration structurelle des économies à industrialisation intravertie (en %)

	DEGRE D'INDUSTRIALISATION				INSERTION INTERNATIONALE			
	Production Manufacturière/P.I.B.		Effectifs Industriels Population active		$\frac{X}{P.I.B.}$		$\frac{X \text{ produits primaires}}{X \text{ totales}}$	
	1960	1980	1960	1980	1960	1981	1960	1980
Colombie	17	22	19	21	16	12	98	80
Pérou	24	27	20	19	20	17	99	84
Paraguay	17	17	19	19	18	7	100	88
Egypte	20	28	12	30	20	34	88	89
Maroc	16	17	14	21	24	21	92	76
Guatémala	-	-	14	21	13	17	98	76
Rép. Dominicaine	17	15	12	18	24	18	98	76
Kénya	9	13	5	10	31	25	88	84

SOURCE : D'après BANQUE MONDIALE (1982,1983) tableau annexes 3, 5, 10 et 21

^{1/} En Amérique latine, le Brésil et le Mexique sont les pays ayant mené le plus loin le processus de substitution. En raison de la mise en place, également, d'une stratégie de substitution aux exportations, nous considérons ces pays comme faisant partie d'une autre catégorie : les économies à régime mixte (voir infra).

Une caractéristique marquante de ce type d'économies est le rôle majeur que jouent les marchés internes dans les processus d'industrialisation. En effet, c'est sur le marché domestique que se réalise une production industrielle qui, faute de compétitivité, n'a pas d'accès aux marchés internationaux. Une forte polarisation de la structure des exportations sur les produits primaires en résulte.

La substitution aux exportations est ici relativement négligeable. La diminution de la part des produits primaires dans les exportations totales se fait à un rythme extrêmement lent. Il n'y a donc pas une remise en cause fondamentale du rôle central du secteur exportateur traditionnel dans les ventes à l'extérieur. Qui plus est, on peut constater, au contraire, une tendance au renforcement de la concentration des exportations autour d'un nombre réduit de produits de base (tableau IV.10). On le voit, cette situation, proche de la substitution négative d'exportations, contraste très nettement avec les évolutions en oeuvre dans une économie comme celle du Brésil.

Tableau IV. 10 : Une comparaison du degré de concentration des exportations^{1/}

	1960	1966	1968	1976	1977
COLOMBIE	0.743	0.664	0.609	0.530	0.600
EQUATEUR	0.644	0.650	0.515	0.564	0.507
GUATEMALA	0.694	0.496	0.337	0.306	0.444
BRESIL	0.580	0.463	0.400	0.237	0.217

SOURCE : MOVAREC (1982)

^{1/} Le degré de concentration est mesuré par l'indice de HIRSCHMAN. Il est égal à 1 lorsqu'un pays exporte un seul produit. Sa valeur décroît au fur et à mesure de la plus grande diversification des exportations.

Ce type d'industrialisation se caractérise également par un faible degré d'intégration. La production de biens d'investissement est quasiment inexistante et une grande quantité de matières premières industrielles doit être achetée à l'extérieur. Il s'ensuit une forte polarisation, cette fois-ci, de la structure des importations sur les biens intermédiaires et d'équipement pour l'industrie. Une telle structure des importations présente un haut degré de rigidité, car toute diminution de la capacité d'importer se répercute automatiquement sur le niveau de la production industrielle domestique.

Dans ce régime, la poursuite de l'accumulation suppose deux conditions essentielles. Il faut assurer, d'une part, une croissance régulière de la demande interne et d'autre part, dégager en permanence un excédent extérieur afin de financer les inputs et les équipements nécessaires à l'industrialisation. La dépendance à l'égard du secteur primaire-exportateur qui en découle, traduit la différence entre une industrialisation auto-centrée et une industrialisation intravertie.

Dans ce modèle d'industrialisation, les gains de productivité sont généralement faibles (Tableau IV.11). La taille réduite des marchés domestiques et l'absence de marchés d'exportation, rendent difficile la recherche d'économies d'échelle. Par ailleurs, à la différence par exemple des économies tayloriennes du Sud-Est asiatique^{1/}, les conditions d'utilisation de la force de travail, semblent moins contraignantes. Les rares statistiques disponibles (BIT, 1982), suggèrent en effet que l'intensité du travail est dans ces pays comparativement moins forte.

Les facteurs de blocage propres à l'industrialisation intravertie sont nombreux et difficiles à lever. Ceci étant, on aurait pu s'attendre à un renforcement, dans la crise, des tendances à la stagnation. Défiant les prévisions de la littérature sur la "crise structurelle" de ces économies, au cours des années 1970, la plupart d'entre elles enregistrent même une accélération de la croissance par rapport à la décennie précédente. (Tableau IV.12). Compte tenu des moyennes historiques, les taux de croissance du PIB obtenus dans cette période sont en général considérables, notamment dans les cas où la substitution a été entreprise avec plus de retard (Kénya, Nigéria, Tunisie, etc...).

^{1/} Cf. voir infra section suivante.

Tableau IV.11 : Des faibles gains de productivité⁽¹⁾

(productivité agricole en 1950 = 100)

	AGRICULTURE		INDUSTRIE MANUFACTURIERE	
	1950	1980	1950	1980
COLOMBIE	100	266	179	407
COSTA RICA	100	213	172	454
GUATEMALA	100	192	180	379
PEROU	100	155	300	739
EQUATEUR	100	166	186	581

BRESIL	100	242	591	1.947
MEXIQUE	100	260	539	1.301

SOURCE : N. GARCIA (1983) à partir des données de la CEPAL et du PREALC

(1) La productivité est mesurée par la production par travailleur occupé.

L'industrie manufacturière constitue le moteur qui rend possible l'accélération de la croissance. Comme le montrent également les données du tableau pré-cité, les rythmes de la croissance industrielle sont plus élevés que ceux correspondants à la progression du P.I.B. L'expansion des exportations est en revanche beaucoup plus lente. Nombre de pays (Colombie, Egypte, Maroc, Guatemala, etc...) ont même connu un ralentissement de leurs ventes à l'extérieur.

L'explication de ces performances relativement inattendues, renvoie d'une façon prioritaire à deux types de facteurs. D'une part, le recours à l'endettement auprès du marché financier international a puissamment contribué au déplacement de la contrainte externe qui pèse structurellement sur ce type d'industrialisation. Le financement international a été d'autant plus important qu'à quelques rares exceptions près^{1/},

^{1/} C'est le cas par exemple de l'Equateur et du Nigéria à cause de leurs exportations de pétrole.

les exportations n'ont pas augmenté à un rythme très élevé^{1/}.

Tableau IV.12 : Le rôle subalterne des exportations dans l'accélération de la croissance

(taux annuel de croissance en %)

	P.I.B.		IND.MANUFACTURIERES		EXPORTATIONS	
	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80
COLOMBIE	5.1	5.9	5.7	6.3	2.2	1.9
PEROU	4.9	3.0	5.7	3.2	2.0	3.9
PARAGUAY	4.2	8.6	-	7.9	5.4	7.1
EGYPTE	4.3	7.4	4.8	8.0	3.2	-0.7
MAROC	4.4	5.6	4.2	5.8	2.5	2.1
EQUATEUR	-	8.8	-	9.8	2.9	7.5
GUATEMALA	5.6	5.7	8.2	6.2	9.1	4.3
REP.DOMINICAINE	4.5	6.6	5.0	6.4	-2.3	4.6
KENYA	6.0	6.5	-	11.4	7.2	-1.0
NIGERIA	3.1	6.5	9.1	12.0	6.6	2.6
TUNISIE	4.7	7.5	7.8	11.2	4.2	4.8

Source : Banque Mondiale (1982), tableaux annexes 2 et 3.

D'autre part, sur le plan domestique, un effort accru d'investissement (par exemple en Egypte, Paraguay et Maroc), ou l'encouragement de la consommation privée à travers le plus souvent d'une relance de l'inflation (par exemple en Colombie et Kenya), ont constitué les principales sources de dynamisme.

L'aggravation de la conjoncture internationale au début des années 1980, aura une forte répercussion sur le niveau de l'activité productive interne. Le tableau IV.13 illustre ce retournement de tendance dans quelques économies latino-américaines.

^{1/} A part la Colombie qui est un des rares pays de l'Amérique latine à avoir pratiqué une politique d'endettement très modérée, les autres montrent tous une forte augmentation de leur dette externe. Ainsi par exemple, entre 1975 et 1980, la dette totale s'est multipliée par 3 en Egypte et au Kenya, par 4 au Costa Rica, par 5 en Côte-d'Ivoire et par 6 en Equateur.

Tableau IV.13 : Les tendances récessives en oeuvre

(taux moyens annuels de croissance en %)

	PRODUIT INTERIEUR BRUT			VALEUR AJOUTEE MANUFACTURIERE		
	1976-80	1981	1982	1976-80	1981	1982
COLOMBIE	5.5	2.5	1.4	5.3	- 1.1	- 1.1
EQUATEUR	6.5	4.3	2.0	14.9	5.3	4.7
GUATEMALA	5.7	0.9	-3.5	7.8	- 2.5	- 5.0
PARAGUAY	10.6	8.5	1.6	11.1	8.0	- 7.3

SOURCE : BID (1983) tableaux VII-1 et VII-5

L'impact combiné de l'élévation des taux d'intérêt, de la multiplication des difficultés d'accès au marché financier international et de la baisse des cours des matières premières exportées, empêche un nouveau déplacement de la contrainte externe. Dès lors, les importations doivent s'adapter à une capacité d'importer sensiblement réduite, avec comme résultat une contraction particulièrement forte de l'activité industrielle, compte tenu de sa plus grande dépendance vis-à-vis des approvisionnement externes.

Si forts soient-ils, les chocs exogènes ne sont pas cependant les seuls en cause. C'est dans la confluence entre les effets de la diffusion internationale de la crise du centre et les blocages proprement endogènes, que réside la gravité de la crise de l'industrialisation intravertie.

Comme nous l'avons déjà souligné, la création de débouchés constitue un point extrêmement sensible de ce type d'industrialisation. Or, divers indicateurs suggèrent que la croissance industrielle de ces économies lors des années 1970, ne s'est pas appuyée sur des bases capables de l'auto-entretenir durablement.

La création de débouchés a été en effet peu connectée à la dynamique interne du processus d'industrialisation. Ainsi, une tendance à l'essoufflement de la capacité de création d'emplois de la part du secteur manufacturier, est perceptible dans nombre de cas : Colombie à partir de 1975, Equateur à partir de 1977, Nigéria à partir de 1978 (BIT, 1982). Dans un contexte d'urbanisation rapide, le soutien du niveau global de l'emploi a été donc assuré principalement par le secteur tertiaire, dans des occupations peu productives. L'accroissement très rapide de l'emploi dans le secteur dit informel, constitue l'expression la plus évidente de ce processus^{1/}, qui coexiste avec le maintien, voire l'élévation d'un taux de chômage ouvert déjà très élevé.

Par ailleurs, l'effet négatif d'une telle évolution au plan de l'emploi sur l'entraînement de la demande, ne semble pas avoir été compensé par une progression significative des salaires réels. Des estimations disponibles pour certaines économies latino-américaines, mettent en évidence une évolution très instable ponctuée par de fortes baisses des salaires réels (Tableau IV.14).

Tableau IV.14 : L'instabilité de l'évolution des salaires réels
(taux annuel de croissance en %)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1974-81
COLOMBIE (1)	-5.3	-2.2	2.4	-5.8	11.4	6.5	0.9	0.9	1.1
GUATEMALA (2)	-	-	-5.2	-14.9	4.8	1.8	0.9	24.6	2.2
PARAGUAY (3)	-4.4	-0.1	5.3	-4.6	3.5	-6.4	0.6	6.3	0.0
PEROU (4)	-1.1	-10.0	1.8	-15.5	-9.6	-3.3	8.6	-1.9	-3.9

SOURCE : CEPAL (1981)

- (1) Salaire des ouvriers dans l'industrie manufacturière au niveau national.
- (2) Salaire moyen des affiliés à la Sécurité Sociale.
- (3) Salaire de l'ensemble des ouvriers à Asuncion.
- (4) Salaire des ouvriers du secteur privé à Lima.

^{1/} Ainsi, par exemple au lieu de se réduire, la part du secteur informel urbain passe, entre 1970 et 1980, de 11.5 à 16.3 % en Colombie ; de 13.7 à 15.4 % en Equateur et de 17 à 20.4 % au Pérou (PREALC, 1982).

On voit donc apparaître les difficultés propres à ce type d'industrialisation d'assurer un équilibre stable entre productivité et salaires réels. La faiblesse des gains de productivité pousse en permanence à une compression des coûts de la main-d'oeuvre. Mais, la baisse des salaires réels porte à son tour atteinte au pouvoir d'achat dont dépend aussi la progression de l'industrialisation. Le tableau IV.15 illustre les différentes formes que peut prendre ce véritable cercle vicieux. La Colombie représente le cas où la chute de la productivité, dans des conditions d'une augmentation du coût de la force de travail, constitue le principal facteur de blocage.

Tableau IV.15 : Une illustration des déséquilibres de l'industrialisation intravertie

(100 = première année de la série)

	COUT DE LA FORCE DE TRAVAIL DANS LE SECTEUR INDUSTRIEL	PRODUCTIVITE INDUSTRIELLE	COUT DE LA FORCE DE TRAVAIL PAR UNITE DE PRODUIT
<u>COLOMBIE</u>			
1974	100	100	100
1976	97.9	92.5	106
1978	110.5	88.2	125
1980	116.1	79.2	146
<u>PEROU</u>			
1970	100	100	100
1974	123	111	111
1976	106	113	94
1978	71	98	72
1980	80	105	76

SOURCE : PREALC (1983)

Le Pérou illustre pour sa part la situation opposée. La pression systématique sur les salaires réels (Tableau IV.14) réussit à diminuer de façon substantielle le coût de la force de travail. Toutefois, les gains de productivité restent faibles, ce qui se traduit par un blocage encore plus puissant du processus d'industrialisation. Les performances très médiocres de l'économie péruvienne (Tableau IV.17), mettent ainsi en évidence

l'inconsistance des politiques de compression salariale pour faire face aux blocages de l'industrialisation intravertie.

IV - LES ÉCONOMIES TAYLORIENNES : LA CRISE POTENTIELLE

Décidément, la vision d'une périphérie morne et léthargique a été malmenée lors des années 1970. Les exploits économiques d'un certain nombre de pays en développement démentent d'une façon catégorique cette vision passéiste.

Admirés par les uns, détestés par d'autres, ces pays représentent une des principales nouveautés du développement récent du Tiers-monde. Mais qui sont-ils ? Les dénominations ne manquent pas. Du côté des apologistes, qui y voient le grand modèle à suivre, on les appelle couramment Nouveaux Pays Industriels (OCDE) ou Pays à Croissance Rapide (BANQUE MONDIALE). Du côté des détracteurs, pour qui ils symbolisent au contraire la perversité même dont est capable le capitalisme, on les appellera pays de la taylorisation sanguinaire (LIPIETZ, 1982), ou d'une façon plus ironique Pays Officiellement Miraculés (BESSIS, 1983).

La dénomination la plus en vogue -Nouveaux Pays Industriels (N.P.I.)- est extrêmement équivoque. En effet, on range dans la même catégorie, des pays ayant des configurations structurelles très hétéroclites (par ex. l'Espagne, le Portugal ou la Yougoslavie avec Singapour ou Hong-Kong). D'une façon également hâtive, l'expression "nouveaux" pays industriels, fait par ailleurs penser à des pays à industrialisation presque spontanée, sans passé, sans histoire.

Nous ne retiendrons donc pas l'expression N.P.I., car elle est plus journalistique que conceptuelle. Afin de souligner le trait qui nous semble le plus caractéristique, nous parlerons d'économies tayloriennes pour nous référer à un ensemble bien déterminé de pays, à savoir : Corée du Sud, Hong-Kong, Taïwan et Singapour auxquels on peut ajouter, sous certaines

réserves, la Thaïlande, la Malaisie et les Philippines^{1/}.

La taylorisation massive de la force de travail en vue d'une industrialisation, de prime abord, peu capitalistique et orientée vers les marchés extérieurs, constitue une caractéristique commune à cet ensemble de pays.

Au-delà de leurs spécificités nationales (TISSIER, 1981) la confluence entre la mise en oeuvre des principes de l'organisation scientifique du travail et une gestion libre de la main-d'oeuvre (SALAMA, 1980), définit les contours d'un régime d'accumulation spécifique aux pays du Sud-Est asiatique.

Leurs performances ont été à plusieurs titres exceptionnelles. Qu'il s'agisse de l'expansion du P.I.B., de la production manufacturière ou des exportations (Tableau IV.16) elles atteignent des taux records, méconnus même dans les meilleures époques des pays capitalistes avancés. La crise des années 1970, est donc passée complètement inaperçue ; certains pays comme la Corée, les Philippines ou la Malaisie, réussiront même à améliorer leurs résultats de surcroît significatives des années 1960.

Cette croissance extrêmement rapide fait suite à des mutations structurelles d'une grande ampleur. La place du secteur industriel dans l'appareil productif s'est élargie d'une façon systématique (tableau IV.17), au point de devenir le pôle décisif du système. En vingt ans, la contribution de la production manufacturière au P.I.B. double en Corée du Sud et Malaisie, s'accroissant encore plus rapidement à Singapour. Au début des années 1980, Taïwan avait atteint un degré d'industrialisation supérieur à celui de la plupart des pays capitalistes développés. De même, leurs modalités d'insertion à l'économie mondiale connaissent des changements considérables,

^{1/} Les pays de la première "Bande des Quatres" : Hong-Kong, Corée, Singapour et Taïwan présentent un degré de développement relatif beaucoup plus élevé que ceux de la "Deuxième Bande des Quatre" : Thaïlande, Malaisie, Philippines et Indonésie. Dans ces derniers, la part de l'agriculture aussi bien dans la production que dans l'emploi, reste encore très élevée. Signalons par ailleurs, qu'en raison de l'importance très faible des exportations industrielles sur le total des ventes à l'extérieur (2.0 % en 1980), il n'est pas justifié d'inclure l'Indonésie dans ce groupe.

suite à la mise en place d'une stratégie de substitution aux exportations particulièrement agressive. La structure des exportations sera ainsi de plus en plus dominée par les produits manufacturés. Ceux-ci couvrent presque la totalité des exportations de la Corée du Sud et de Hong-Kong et plus de la moitié à Singapour^{1/}. Bien que moins significatives, les exportations de produits manufacturés ont fait aussi des progrès sensibles en Thaïlande, Philippines et Malaisie.

Tableau IV.16 : Une croissance exceptionnelle tirée par les exportations
(taux de croissance annuel moyen)

	PRODUIT INTERIEUR BRUT		PRODUIT MANUFACTURIER		EXPORTATIONS	
	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80
COREE DU SUD	8.6	9.5	17.6	16.6	34.1	23.0
HONG KONG	10.0	9.3	-	9.3	12.7	9.4
SINGAPOUR	8.8	8.5	13.0	9.6	4.2	12.0
TAIWAN	9.2	8.0(1)	16.4	12.2(2)	n.d(3)	n.d
PHILIPPINES	5.1	6.3	6.7	7.2	12.2	7.0
MALAISIE	6.5	7.8	-	11.8	5.8	7.4
THAÏLANDE	8.4	7.2	11.4	10.6	5.2	11.8

SOURCE : D'après Banque Mondiale (1982) Tableaux annexes 2 et 8 et TISSIER (1981) pour les données sur Taïwan.

(1) 1971-78

(2) 1971-77

(3) L'expulsion de Taïwan des Nations-Unies rend difficile la collecte de données sur ce pays car il n'apparaît plus dans les annuaires statistiques internationaux.

^{1/} Parmi les exploits de cette ville-Etat, signalons que Singapour est le second port mondial, le troisième centre de raffinage et aussi la troisième place financière pour les placements à l'étranger après Londres et Nassau.

Tableau IV.17 : Des mutations structurelles particulièrement rapides (en %)

	DEGRE D'INDUSTRIALISATION				INSERTION INTERNATIONALE			
	Production Manufacturière P.I.B.		Effectifs Industrie Population Active		X P.I.B.		x produits industriels X totales	
	1960	1981	1960	1981	1960	1981	1960	1979
COREE DU SUD	14	28	23	33	3	39	-	89
HONG KONG	27	27	52	57	82	111	80	97
TAIWAN	22	38(1)	-	37(1)	n.d	n.d	n.d	n.d
SINGAPOUR	12	30	23	39	163	212	26	51
THAILANDE	13	20	4	9	17	25	2	29
PHILIPPINES	20	25	15	17	11	19	4	37
MALAISIE	9	18	12	16	54	53	6	18

Source : Banque Mondiale (1983) tableaux 3, 21, 5 et 13. Pour Taïwan, TISSIER (1981).

(1) 1978.

La production et les exportations industrielles présentent dans certains cas un degré de diversification qui est loin d'être négligeable. Il faut donc dépasser la vision suivant laquelle elles seraient limitées à quelques créneaux banalisés comme le textile ou l'électronique légère. Au fur et à mesure de l'approfondissement de l'industrialisation, la sidérurgie, la chimie, les chantiers navals, les biens d'équipements, etc... ont pris une place croissante parmi les branches les plus dynamiques.

Un mouvement de salarisation industrielle particulièrement poussé constitue la base de ce processus. A la différence par exemple des économies à industrialisation intravertie, la création d'emplois dans le secteur industriel constitue le principal vecteur de la salarisation^{1/}. La part des effectifs industriels dans la population active augmente d'une manière soutenue (tableau IV.17). On n'a donc pas affaire ici à des phénomènes de tertiarisation précoce propres à d'autres expériences d'industrialisation

1/ En Corée par exemple, alors que l'emploi total augmente entre 1973 et 1979 à un rythme de 3,8 % annuel, l'emploi industriel progresse à un taux de 12.2 % annuel. Pour Singapour ces mêmes taux sont respectivement de 4.2 et 8.6 % et de 4.0 et 6.2 % en Thaïlande.

dans le Tiers-monde.

Le caractère exceptionnel des performances des économies tayloriennes du Sud-Est Asiatique n'admet pas de doutes. Il n'en va pas de même quant à la détermination des facteurs qui les ont rendues possibles. Les tentatives visant à privilégier un seul facteur, auquel on attribue tout le pouvoir d'explication, nous semblent unilatérales voire arbitraires. La libéralisation commerciale, l'autoritarisme politique, l'exploitation souvent brutale de la force de travail, etc..., pris séparément, ne sauraient expliquer des processus complexes puisant leur dynamisme dans une pluralité de facteurs.

Les réussites de ces économies sont le résultat d'un ensemble de facteurs, internationaux et domestiques, économiques et politiques, organisationnels et technologiques, sociaux mais aussi idéologiques. Leur analyse approfondie dépasse largement le but que nous nous sommes assigné dans cette étude. Nous nous limiterons à une présentation schématique des facteurs économiques intéressant de plus près notre recherche.

Commençons d'abord par les conditions externes ; elles découlent des tendances entraînées par la crise du fordisme au centre. Les difficultés croissantes de valorisation du capital dans des industries devenues obsolètes, poussent, on l'a déjà dit, à la décomposition internationale des procès productifs. Dorénavant, la disjonction des activités de conception et d'exécution à l'intérieur des circuits de branche, permet la délocalisation de quelques segments productifs du régime central d'accumulation (LIPIETZ, 1982). La crise ouvre ainsi un certain nombre de brèches dans le tissu productif des pays capitalistes développés, au travers desquelles peuvent pénétrer les productions plus compétitives de quelques P.E.D.

Ce processus est souvent présenté comme le résultat délibéré du choix stratégique des Firmes Multinationales. Les arguments avancés à l'appui de cette interprétation ne sont cependant pas très convaincants (MADEUF & OMINAMI; 1983, 1984) L'hypothèse ici retenue est que ces pays ont réussi à mettre à profit les possibilités offertes dans les P.D., par des secteurs à haute intensité de force de travail et confrontés à une insuffisance aiguë de rentabilité.

Dans cette optique, moins que d'une délocalisation parfaitement programmée, il s'agit d'une concurrence réussie.

Mis à part le cas de Singapour, dont l'industrie est massivement contrôlée par les F.M.N., dans les autres pays le capital étranger joue un rôle relativement secondaire (GALLEZ & TROUPIN, 1981 ; TISSIER, 1981). En Corée par exemple, la part du capital étranger dans le total du capital industriel ne dépasse pas 5 % (FAJNZYLBER, 1981). En fait, ce n'est que l'industrie électronique qui manifeste dans le cas coréen, une présence multinationale significative^{1/}. L'étude de GROU (1984) sur les cent premières firmes industrielles dans sept "nouveaux pays industriels", confirme cette appréciation. A l'exception de Singapour où la présence des F.M.N. est majoritaire (57 parmi les 100 premières firmes industrielles), dans les autres cas étudiés, ce sont les firmes locales (privées ou étatiques), qui l'emportent très largement : 83 sur 100 à Taïwan, 100 sur 100 en Corée, 92 sur 100 à Hong-Kong.

Le contexte international a constitué certes, un cadre favorable à l'industrialisation tournée vers l'exportation. Or, il fallait toutefois avoir les moyens d'en profiter. N'importe quel pays ne pouvait pas devenir exportateur de biens manufacturés. Si nombre de P.E.D. ont explicitement affiché leurs souhaits de participer activement aux échanges internationaux de produits manufacturés, rares sont cependant ceux qui y parviennent effectivement.

On est ainsi conduit à mettre en avant les facteurs proprement endogènes susceptibles d'expliquer les exploits des pays du Sud-Est asiatique.

A cet égard, un premier facteur qu'il importe de souligner a trait aux particularités de la combinaison de stratégies mises en oeuvre. La subordination de la substitution aux importations à la logique de la stratégie dominante -la substitution aux exportations- a permis au processus d'industrialisation de s'affranchir des contraintes propres à l'industrialisation intravertie. L'orientation prioritaire vers le marché externe, autorise

^{1/} En fait, la Corée a une législation relativement restrictive en ce qui concerne le traitement du capital étranger ; elle privilégie les participations minoritaires. Ceci explique la chute de la part des ressources étrangères dans l'investissement total ; de 8 % en 1960 à seulement 4 % à la fin des années 1970.

le maintien de bas salaires sans pour autant porter atteinte aux conditions de réalisation. De même, elle permet de lever les contraintes pesant sur la productivité à cause de la taille réduite des marchés internes et l'impossibilité d'obtenir des économies d'échelle. Enfin, au fur et à mesure de l'augmentation de la part des produits manufacturés dans la structure des exportations, l'industrialisation se fait moins dépendante des fluctuations qui caractérisent les marchés internationaux de matières premières. Le financement des inputs nécessaires à l'industrie devient donc progressivement un processus endogène à l'industrialisation elle-même. Pour sa part, si la substitution aux importations n'est pas éliminée (CHENERY, 1980 ; BALASSA, 1982), elle voit sa logique interne modifiée par rapport au modèle classique^{1/}. Ici, elle devient très sélective et procède par remontée des filières vers l'amont des branches exportatrices. La constitution de la filière textile en Corée en est l'exemple typique (JUDET, 1981 ; CEPII, 1982)^{2/}.

Il serait sans doute naïf d'attribuer l'efficacité d'une telle articulation de stratégies à la simple lucidité des planificateurs. Le choix de stratégies et des technologies qui leurs sont associées ne s'opère pas dans le vide. Les formes spécifiques prises par le rapport salarial, sa plus ou moins grande malléabilité, définissent le champ des options stratégiques effectivement réalisables. A cet égard, la mise en oeuvre de ce que SALAMA (1980) appelle une gestion libre de la force de travail, revêt une importance capitale. En son absence la pénétration des marchés externes aurait été difficilement envisageable.

L'idée de gestion libre n'est pas réductible à la disponibilité d'une main-d'oeuvre abondante et bon marché^{3/}. Plus fondamentalement, elle fait référence à l'ensemble des conditions régissant l'usage et la reproduction de la force de travail. Parmi les plus significatives on peut citer : son niveau d'instruction relativement élevé^{4/}, sa discipline et

1/ Le fait que de nombreuses industries émergent directement en fonction de la production pour les marchés externes est un facteur très important car, à la différence d'autres expériences, on n'a pas été ici confronté aux difficultés propres de la réorientation vers l'exportation des firmes produisant auparavant pour les marchés domestiques (SALAMA, 1980).

2/ Schématiquement, il s'agit du passage progressif de l'exportation de produits finis à la fabrication, dans un deuxième temps, de fibres synthétiques puis de biens intermédiaires et enfin de machines textiles.

3/ De très nombreux PED ont de larges réservoirs de main-d'oeuvre et des niveaux de salaires extrêmement bas ; ils ne sont pas pour autant devenus des exportateurs de produits manufacturés.

4/ A Taïwan par exemple, moins de 6 % des effectifs de l'industrie sont analphabètes. 50 % a suivi un cycle d'études de plus de 9 ans et 10 % possède un diplôme universitaire.

docilité^{1/}, la forte intensité du travail^{2/}, la faible protection sociale^{3/}, etc...

La modalité spécifique de gestion de la force de travail qui en résulte est doublement "libre". D'une part, par le biais d'une rotation très élevée, elle permet à chaque entreprise d'adapter le volume de ses effectifs à la progression de ses ventes. D'autre part, par l'utilisation massive de systèmes de primes, elle autorise une régulation des salaires nominaux à partir des niveaux de production^{4/}.

La grande souplesse qui caractérise la gestion de la force de travail, a été un facteur clé dans l'industrialisation des pays du Sud-Est Asiatique. Par rapport aux conditions existantes dans d'autres économies, développées mais aussi en développement, elle leur a octroyé un avantage absolu dans les productions plus intensives en main d'oeuvre. Pendant toute une première phase, la croissance plus rapide de la productivité du travail comparativement à l'intensité capitalistique et aux salaires réels (BERGSMAN, 1979 ; GALLETZ & TROUPIN, 1981) a été en effet l'élément moteur de l'accumulation.

Ce type de gestion de la force de travail n'est pas sans rapport avec d'autres caractéristiques fondamentales de l'accumulation taylorienne. En rendant possible une déconnexion relativement importante de la production par rapport à la demande domestique, elle permet d'exercer un contrôle très strict sur la consommation privée, ce qui à son tour a favorisé la poursuite de l'effort d'accumulation. Ainsi qu'on peut l'apprécier dans le tableau IV.18, l'investissement est la variable la plus dynamique du système. Elle croît plus vite que la production et que la consommation privée. Pour sa part, cette dernière augmente plus lentement que le P.I.B., ce qui montre son rôle comparativement secondaire dans l'entraînement de la croissance globale.

1/ Entre autres, en raison du caractère peu combatif des syndicats et du recours massif à une main-d'oeuvre féminine et infantine (FRANK, 1981).

2/ En 1980, la durée moyenne du travail dans les industries manufacturières était de 53,1 heures en Corée. En fait, des journées de travail supérieures à 10 heures sont la norme dans les pays du Sud-Est Asiatique.

3/ En Corée, l'assurance maladie concerne seulement 1/4 de la population active. Les salariés des entreprises de moins de 100 personnes en sont simplement exclus.

4/ Les primes peuvent en effet dépasser largement le salaire de base (SALAMA, 1980).

Tableau IV.18 : Le rôle clé de l'investissement

(taux de croissance annuel moyen)

	(1) P I B		(2) CONSOMMATION PRIVEE		(3) INVESTISSEMENT BRUT		(1) ÷ (2)		(1) ÷ (3)		(*) TAUX d' INVESTISSEMENT	
	1960-70	1970-81	1960-70	1970-81	1960-70	1970-81	1960-70	1970-81	1960-70	1970-81	1960	1981
COREE DU SUD	8.6	9.1	7.0	7.1	236	12.2	1.23	1.28	0.36	0.75	11	26
HONG KONG	10.0	9.9	8.6	9.9	6.9	14.1	1.16	1.0	1.45	0.70	18	30
SINGAPOUR	8.8	8.5	5.4	6.8	20.5	7.2	1.62	1.25	0.43	1.18	11	42
PHILIPPINES	5.1	6.2	4.7	4.8	8.2	10.1	1.09	1.29	0.62	0.61	16	30
THAILANDE	8.4	7.2	7.0	6.2	15.8	7.5	1.2	1.16	0.53	0.96	16	28
MALAISIE	6.5	7.8	4.2	7.3	7.5	10.4	1.55	1.07	0.87	0.75	14	32

SOURCE: d'après BANQUE MONDIALE (1983), tableaux annexes 3, 4 et 5

(*) part dans le PIB en %

De ce point de vue, le régime taylorien se caractérise par une certaine austérité. En règle générale, la consommation de biens durables est moins massive et plus réglementée que dans d'autres pays du Tiers-monde (AMSAD, 1981). Il en résulte une plus forte propension à l'épargne interne.

Sur un autre plan, la souplesse de la gestion de la force de travail est cohérente avec les choix technologiques qui ont orienté le début de l'industrialisation tournée vers l'extérieur. L'option en faveur des industries de main-d'oeuvre suppose en effet l'existence d'un marché du travail exempt de rigidités structurelles ou juridiques. Autrement, une tendance forte à l'augmentation de l'intensité capitaliste risque de se faire jour. Dans le cas du Sud-Est Asiatique, la nature des choix technologiques s'est traduit par un coefficient d'élasticité emploi-production manufacturière exceptionnellement élevé. Tout en permettant un apprentissage industriel massif, on a réussi également à éviter les blocages prématurés qu'entraîne une élévation trop rapide de la composition organique du capital.

Les particularités de la gestion de la force de travail et des choix technologiques correspondants, expliquent en outre la flexibilité du tissu industriel de ces économies. En effet, celles-ci ont réussi à articuler un nombre réduit de grandes entreprises, souvent de propriété étatique, avec une myriade d'entreprises de très petite taille^{1/}. Ce type d'articulation, confère à l'industrie : une grande capacité d'adaptation aux conditions changeantes de la demande internationale. Leurs effectifs étant réduits et les immobilisations en capital fixe peu considérables, les P.M.I. ont permis de mener à bien certaines reconversions dans des délais très courts et à de faibles coûts financiers.

Hormis ces facteurs, se rattachant d'une manière plus ou moins directe à l'existence d'une gestion libre de la force de travail, d'autres éléments d'une nature différente interviennent également dans l'explication des performances des économies tayloriennes. Parmi les plus fondamentaux,

^{1/} En Thaïlande, par exemple 90 % de l'emploi industriel est assuré par des entreprises employant moins de 50 salariés. (ESCAP, 1982). De même, le recensement de 1976 montre qu'en Corée, 80 % des établissements industriels ont moins de 50 travailleurs (JUDET, 1981).

citons au passage : le caractère progressif des rapports agriculture-industrie, en raison de la mise en oeuvre de processus de modernisation agricole aux effets intégrateurs (JUDET, 1981)^{1/} et une intervention étatique combinant la profondeur avec la sélectivité^{2/}.

Au cours des années 1970, les économies du Sud Est Asiatique ne sont pas seulement restées hors la crise ; elles en ont aussi tiré profit. Avec le début des années 1980, les premiers signes d'essoufflement de la croissance deviennent néanmoins perceptibles : chute brutale du P.I.B. de la Corée en 1980, ralentissement sensible aux Philippines à partir de la même année et baisse généralisée de la croissance dans l'ensemble de ces pays en 1982 (tableau IV.19).

L'impact de la baisse des exportations sur la croissance industrielle semble avoir été une cause fondamentale de la récession. Qu'il s'agisse des exportations ou de la production industrielle, les différents pays enregistrent en effet des contre-performances particulièrement notoires.

La progression remarquable de l'emploi industriel lors de la période précédente s'est brusquement arrêtée. En Corée par exemple, l'emploi dans les industries manufacturières, connaît une chute de - 4.9 % en 1980 et une nouvelle baisse de - 3.7 % l'année suivante. Moins prononcée, une tendance semblable se constate aussi à Hong Kong (- 0.2 % en 1981) et Singapour (0.6 % en 1981). Dès lors, on assiste à une reprise du chômage, dont le taux passe de 3.2 à 4.4 % en Corée entre 1978 et 1982 et de 2.9 à 3.7 % à Singapour (BIT, 1982).

1/ Le cas de Taïwan est un des plus réussis. Son originalité réside dans l'interpénétration entre une agriculture modernisée et la promotion de l'activité industrielle. En encourageant les industries rurales, il a été possible d'accroître l'emploi industriel dans les campagnes à un rythme encore plus élevé que dans les villes. Un grand nombre de ruraux sont ainsi entrés dans l'industrie sans pour autant abandonner la campagne (JUDET, 1981).

2/ Une image particulièrement fautive est celle qui consiste à présenter les pays du Sud Est Asiatique comme l'incarnation même du libéralisme économique. Comme l'ont mis en évidence les travaux réalisés au sein de la Banque Mondiale (BERGSMAN, 1979 ; BALASSA, 1982, etc), il s'agit bien au contraire de processus de développement faisant appel à une intervention étatique très forte : planification globale, création directe d'entreprises, encouragement aux exportations, protectionnisme tarifaire et non tarifaire, etc...

Tableau IV.19 : L'émergence de tendances récessives

(Taux annuels de croissance en %)

	PRODUIT INTERIEUR BRUT			PRODUCTION INDUSTRIELLE			EXPORTATIONS		
	1980	1981	1982	1980	1981	1982	1980	1981	1982
Corée du Sud	- 6.2.	7.1	6.0	- 1.8	12.8	4.7	17.1	20.1	1.0
Hong kong	10.1	10.0	2.4	n.d.	n.d	n.d	n.d.	n.d	n.d
Singapour	10.2	9.9	6.3	12.2	9.7	- 5.6	34.0	2.0	5.1
Taiwan	6.7	7.5	3.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Philippines	5.4	3.8	3.0	(1) 5.1	3.4.	n.d	25.8	-1.1	-12.3
Thaïlande	6.5	7.0	4.5	(1) 4.8	8.0	8.2	23.2	-9.3	2.6
Malaisie	8.0	6.9	3.9	7.5	3.2	1.6	17.0	-9.3	2.6

Source : Pour le P.I.B., Asian Wall Street Journal, pour la production industrielle et les exportations, International Financial Statistics (1983, octobre) et pour la production manufacturière, Economic and Social Survey of Asia and the Pacific (1982).

(1) Production manufacturière.

En outre, des difficultés financières apparaissent en Corée et surtout aux Philippines. Avec une dette de l'ordre de 40 milliards de dollars, la Corée se range parmi les quatre plus gros débiteurs du Tiers-monde. Comme beaucoup d'autres pays, elle a été obligée de recourir au F.M.I. Pour leur part, les Philippines dont la dette s'élève à 25 milliards de dollars, n'ont pas pu assurer le paiement des services correspondants et ont dû déclarer un moratoire^{1/}.

Toujours est-il que les contre-performances des pays du Sud-Est asiatique n'ont pas atteint des proportions véritablement catastrophiques. Sauf pour la Corée en 1980, la croissance globale a été toujours positive, ce qui contraste avec son effondrement dans d'autres régions du Tiers-monde. Ces résultats doivent cependant être interprétés avec prudence. Dans des économies habituées à une croissance extrêmement rapide, un ralentissement brusque du niveau d'activité, même s'il ne débouche pas sur des taux négatifs, est susceptible d'entraîner un dérèglement de l'ensemble du système. L'image d'une voiture qui roule à grande vitesse et qui est subitement contrainte de freiner, peut servir à illustrer notre propos. L'impact du choc est directement proportionnel à la vitesse. De la même manière, une économie dont la croissance a été pendant plus de vingt ans supérieur à 7 ou 8 % annuels, peut avoir du mal à s'accomoder d'une croissance ralentie. Des conflits de répartition qui dans la période de croissance rapide avaient pu être contournés, peuvent éclater au grand jour ; des arbitrages que la prospérité avait permis d'ajourner peuvent, dans le nouveau contexte, devenir inéluctables.

Les facteurs sociaux et politiques seront en dernier ressort déterminants pour les évolutions futures. La stabilité politique et la cohésion sociale seront mises à l'épreuve par les mutations économiques devant être entreprises.

L'environnement international des années 1980 est plus contraignant. La crise de l'économie d'endettement international a déjà entraîné un ralentissement sensible de la demande mondiale, qui semble appelé à se maintenir dans le court et le moyen terme. Le regain de protectionnisme dans les pays capitalistes développés agira dans le même sens. On peut en

^{1/} Il a été déclaré pour trois mois à partir du 17 octobre 1983.

Tableau IV.20 : Le déplacement de l'avantage salarial

100 = 1975

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
<u>HONG KONG</u>						
Prix à la consommation	102.8	109.3	115.7	128.7	148.8	160.8
Salaires nominaux	115.1	129.2	144.3	170.8	196.7	-
Salaires réels	112.1	118.2	124.7	132.7	132.2	-
<u>COREE</u>						
Prix à la consommation	115.3	127.0	145.3	171.9	221.3	263.5
Salaires nominaux	134.7	180.2	242.1	311.4	382.2	403.7
Salaires réels	116.8	141.9	166.6	181.2	172.7	153.2
<u>SINGAPOURE</u>						
Prix à la consommation	98.1	101.2	106.2	110.3	119.9	111.9
Salaires nominaux	104.7	111.9	118.2	128.5	145.3	-
Salaires réels	106.7	110.6	111.4	116.5	121.2	-
<u>THAILANDE</u>						
Prix à la consommation	104.9	113.8	123.7	136.4	163.6	181.9
Salaires nominaux	-	-	100	11.4	137.7	-
Salaires réels	-	-	80.1	81.7	84.2	-
<u>PHILIPPINES</u>						
Prix à la consommation	109.2	120.1	128.8	150.1	176.6	193.1
Salaires nominaux	105.1	110.2	115.2	121.4	126.1	-
Salaires réels	96.2	91.8	89.4	80.9	71.4	-

Source : ONU, MONTHLY BULLETIN OF STATISTICS (1982, novembre) et FMI, INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS (1983, octobre).

dire autant de l'intensification de l'effort technologique qu'ils effectuent en vue de sauvegarder les branches les plus menacées par la concurrence, et éventuellement de relocaliser dans le centre des productions qui, grâce à la modernisation, pourraient retrouver une nouvelle rentabilité.

Les choix stratégiques ayant dans le passé rendu possible le succès des pays du Sud Est Asiatique devront être révisés. Dans les économies tayloriennes de la première génération (Hong-Kong, Corée, Singapour et Taïwan), ce processus a déjà été amorcé. Un déplacement de l'avantage salarial en faveur des pays de la deuxième génération (Malaisie, Thaïlande, Philippines) s'est en fait produit au cours des années 1970 (tableau IV.20) entraînant un double mouvement. D'une part, la délocalisation vers ces derniers, des industries les plus intensives en main-d'oeuvre. D'autre part, une réorientation de leur spécialisation internationale vers des industries plus intensives en capital. Le passage d'une spécialisation internationale dans les industries de main-d'oeuvre à une spécialisation à plus fort contenu technologique n'a rien d'automatique. Les conditions de valorisation du capital deviennent en effet plus exigeantes. L'alourdissement de la composition technique du capital (GALLEZ et TROUPIN, 1981), diminue les avantages pouvant être tirés de la gestion libre de la force de travail et renforce la tendance à la baisse de la rentabilité. Celle-ci, est en outre aggravée par une augmentation des salaires réels supérieurs aux gains de productivité (tableau IV.21). La pénurie de main-d'oeuvre qui commence à se faire sentir à l'approche du plein emploi explique cette progression des salaires.

Dans ce contexte, la réorientation de l'accumulation doit faire face à deux problèmes majeurs. D'un côté, le risque d'une perte sensible de compétitivité internationale, d'autant plus grave que l'industrie reste encore tournée vers l'extérieur. De l'autre, le manque de correspondance entre la structure productive interne et les changements de la demande provoqués par l'augmentation et des salaires réels et de l'intensité capitaliste^{1/}. Il est encore trop tôt pour porter un jugement trop tranché sur un processus qui est aujourd'hui en cours. La capacité d'adaptation dont font preuve les économies tayloriennes de la première génération, ne

^{1/} Compte tenu d'une dépendance encore forte par rapport aux importations de biens d'équipement, l'augmentation de l'intensité capitaliste crée une demande se portant directement sur le marché international.

doit pas être sous-estimée^{1/}.

Tableau IV.21 : Un déséquilibre croissant entre salaires réels et productivité

(taux de croissance annuel moyen en %)

	1965-1970	1970 - 1974	1974 - 1978	1978- 1979
<u>COREE</u>				
-productivité	9.7	6.6	6.0	-
-salaires réels	17.4	3.4	19.6	-
<u>TAIWAN</u>				
-productivité	10.8	16.9	0.6	-
-salaires réels	4.0	12.7	15.6	-
<u>HONG-KONG</u>				
-productivité	3.9	-	4.5	-
-salaires réels	4.5	-	5.3	-
<u>SINGAPOUR</u>				
- productivité	0.04	7.4	4.0	5.1
- Salaires réels	-	2.7	6.2	9.0

Source : GALLEZ et TROUPIN, 1981.

D'ores et déjà et malgré un début difficile (CEPII, 1982 B), la restructuration de l'industrie coréenne commence à porter ses fruits. Dans un contexte international caractérisé par le marasme, un taux de croissance proche de 10 % en 1983, permet en effet de douter des pronostics les plus sombres.

^{1/} Comme le faisait remarquer P. TISSIER lors du Colloque "Multinationales, Relations Nord-Sud et Stratégies syndicales", organisé par la F.E.N. (27 et 28 avril 1984), Taïwan et la Corée sont en train de réussir le passage d'une accumulation à dominante extensive à une accumulation à dominante intensive.

En revanche, la situation des économies de la deuxième génération semble plus compromise. Le manque d'atouts technologiques rend, dans ce cas, davantage difficile une reconversion vers les créneaux plus porteurs de la demande mondiale. Ici, la mise à profit, sans plus, de la gestion libre de la force de travail, pourrait déboucher sur des obstacles difficilement contournables. Enfin, les problèmes non résolus d'articulation entre l'agriculture et l'industrie (absence de réforme agraire) risquent de peser très lourd sur les possibilités de passage à une croissance plus autocentrée. La crise dans laquelle semblent s'installer les Philippines en est peut-être le signe annonciateur.

V - LES ÉCONOMIES À RÉGIME MIXTE : LA CRISE, MAIS...

Le régime que nous appelons mixte constitue le produit le plus sophistiqué de l'accumulation dans le Tiers-monde. En son sein se combinent avec une intensité moyenne ou forte chacune des principales stratégies ; la prépondérance de la substitution aux importations contribuant à accroître la complexité de ce type d'accumulation. La place centrale du marché domestique, suppose en effet l'existence d'une plus grande articulation entre les différentes branches productives d'une part, entre production et consommation interne d'autre part. Les différences entre ce régime et l'accumulation proprement taylorienne sont donc manifestes^{1/}. Les sources de dynamisme de l'accumulation, aussi bien que la nature des blocages auxquels elle est confrontée, relèvent, dans l'un et l'autre cas, de logiques spécifiques. D'où l'inconvénient, que nous avons déjà signalé, d'une catégorie unique -les N.P.I.- pour s'y référer.

Trois pays : Brésil, Mexique et Inde seront ici analysés.

S'ils ne sont pas les seuls pouvant être rattachés à la catégorie de régime mixte^{2/}, ils constituent toutefois les plus pertinents aux fins d'une étude

^{1/} L'introduction des principes tayloriens d'organisation du travail est, dans le cas des économies à régime mixte, relativement ancien. Les études portant par exemple sur le Brésil (FLEURY et VARGAS, 1982), suggèrent que l'introduction du taylorisme remonte aux années 1930, avec une intensification à partir des années 1950.

^{2/} D'autres pays tels que l'Argentine et la Turquie pourraient être également considérés comme faisant partie de cette catégorie. La nature très particulière de la crise argentine tout au long des années 1970 (FERRER, 1982 ; ROUQUIE, 1978 ; SIDICARO, 1982) et l'appartenance de la Turquie à la zone O.C.D.E., nous ont amenés à ne pas les inclure dans cette étude.

générale sur les crises dans le Tiers-monde. En dépit de leurs particularités historico-culturelles et de choix industriels différents, les économies de ces trois pays présentent un certain nombre de traits communs.

D'abord, il s'agit d'économies d'une taille comparable et très significative par rapport au reste des P.E.D. Si l'on s'en tient en particulier aux P.I.B. respectifs, on voit que leurs niveaux sont très proches au Mexique (160 milliards de dollars en 1981) et en Inde (179 milliards de dollars). Avec un P.I.B. de 267 milliards de dollars, le Brésil apparaît comme le grand géant du Tiers-monde^{1/}. Ensemble, ces trois pays représentent aux alentours de la moitié du P.I.B. total du Tiers-monde et presque 10 % de la production mondiale^{2/}.

De même, dans ces trois pays, l'industrialisation déjà ancienne a atteint un degré de développement considérable (tableau IV.22). Ce qui n'a pourtant pas empêché le maintien, en particulier en Inde, d'une large fraction de population agricole^{3/} ainsi que d'importantes zones de pauvreté. Par ailleurs il s'agit dans les trois cas d'économies relativement fermées au commerce international.

La protection tarifaire y est très élevée^{4/}, alors que la part des exportations dans le P.I.B. reste faible. Mais, contrairement aux économies à industrialisation intravertie, les exportations industrielles occupent une place centrale et grandissante dans la structure de leurs ventes à l'extérieur^{5/}.

Si l'ouverture extérieure est réduite au niveau des flux de marchandise, elle est au contraire considérable pour ce qui est des

-
- ^{1/} En raison des différences de population entre l'Inde (690 millions d'habitants) et les deux autres pays (Mexique, 71 millions et Brésil, 120 millions), les PIB par tête sont très inégaux : 2 250 dollars au Mexique en 1981, 2 220 dollars au Brésil, mais seulement 260 dollars en Inde (Banque Mondiale, 1983).
 - ^{2/} Données pour 1980, à parité de pouvoir d'achat et aux prix de 1975 (CEPII, 1983).
 - ^{3/} La part de la population active travaillant dans l'agriculture était en 1980 de 30 % au Brésil, de 39 % au Mexique et de 69 % en Inde.
 - ^{4/} A titre illustratif, le tarif douanier, avant le Tokyo-Round était, pour les fibres synthétiques de 60 % en Corée du Sud et de 205 % au Brésil (JUDET, 1981).
 - ^{5/} Malgré l'augmentation rapide des exportations de produits manufacturés, elles restent en tous les cas très au-dessous des volumes atteints par les principaux exportateurs du Sud-Est asiatique. Vers la fin des années 1970, par exemple, les exportations industrielles de Taïwan étaient 2.5 fois supérieures à celles du Brésil, et plus de 4 fois supérieures à celles du Mexique ou de l'Inde (BRADFORD, 1983).

Tableau IV.22 : Une configuration économique relativement proche
(en %)

	DEGRÉ D'INDUSTRIALISATION				INSERTION INTERNATIONALE			
	Production manufacturière P I B		Effectifs industriels population active		X P I B		X industriel. X totales	
	1960	1981	1960	1981	1960	1981	1960	1980
INDE	14	18	11	13	5	7	45	59
BRESIL	26	27	15	24	5	9	3	39
MEXIQUE	19	22	20	26	10	13	12	39

Source : D'après Banque Mondiale (1983), Tableaux annexes 3, 10 et 21.

Tableau IV.23 : Quelques performances macro-économiques

(Taux annuels de croissance en %)

	PRODUIT INTÉRIEUR BRUT		PRODUIT AGRICOLE		PRODUIT MANUFACTURIER		EXPORTATIONS	
	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80
INDE	3.4	3.6	1.9	1.9	4.7	5.0	3.0	3.7
MEXIQUE	7.2	5.2	3.8	2.3	9.0	5.9	2.8	13.4
BRESIL	5.4	8.4	-	4.9	-	10.3	5.1	7.5

Source : D'après Banque Mondiale (1982).

investissements directs. L'internationalisation internalisée autour de la triple alliance entre les FMN, l'Etat et le capital national (EVANS, 1979) est particulièrement étroite dans les deux grands pays de l'Amérique Latine^{1/}. Parmi les cent premières firmes industrielles, 56 sont sous contrôle étranger au Brésil et 37 au Mexique (GROU, 1984). Même en Inde, où la législation sur le capital étranger est plus restrictive, on dénombre parmi les cent premières firmes industrielles, 19 à forte participation de capitaux étrangers^{2/}.

Sur le plan de l'intervention étatique les ressemblances entre les trois pays sont aussi très nettes. L'Etat y intervient en effet dans tous les principaux domaines d'activité. Par le biais des grandes entreprises publiques^{3/}, il prend directement part à la production et à l'investissement (CHOKSI, 1979) ; à travers le maintien d'une lourde machine administrative, il distribue massivement des revenus et joue de ce fait un rôle essentiel dans la conformation de la demande interne; enfin, par des politiques de soutien à la recherche, il est le garant d'un développement technologique très remarquable dans le contexte du Tiers-monde (KANCAL, 1982).

Les performances macro-économiques de ces trois pays sont toutefois inégales (tableau IV.23). Au cours des années 1970, la croissance globale et sectorielle de l'Inde s'inscrit sur les mêmes trends que la décennie précédente. Dans ce cas, le déclenchement de la crise internationale ne marque donc aucun revirement significatif de tendance. Au Mexique, les années 1970 coïncident en revanche avec un ralentissement de la croissance surtout industrielle, qu'une expansion rapide des exportations pétrolières à partir de 1977, ne réussit pas à contrecarrer. Avec un taux de croissance annuel du PIB et du produit manufacturier supérieur à 5 % en moyenne, les résultats du Mexique ont été en tout cas assez honorables.

^{1/} Parmi une littérature très volumineuse, citons, pour le cas mexicain, l'étude de FAJNZYLBER et MARTINEZ TARRAGO (1976), et pour le Brésil, celle de TAVARES et TEIXEIRA (1981). Toutes les études soulignent l'importance décisive du capital étranger dans le secteur industriel de ces deux pays. On estime par exemple le stock d'investissements étrangers au Mexique à 11 milliards de dollars et à 30 % le contrôle des FMN sur les exportations du secteur non pétrolier. Au Brésil, cette proportion est estimée à 40 % (BRASSEUL, 1981).

^{2/} En raison de contraintes légales, la participation du capital étranger est limitée à 40 % du capital d'une firme.

^{3/} Suivant l'étude de P. GROU, parmi les cent premières firmes industrielles, 18 sont sous contrôle étatique au Brésil, 17 au Mexique et 81 en Inde.

Mais c'est, par rapport au Brésil, que le contraste avec l'effondrement de la croissance dans les pays du Nord, est le plus accentué. Une expansion industrielle particulièrement rapide, comparable seulement à celle des pays du Sud-Est asiatique, constitue la base du célèbre "miracle brésilien".

L'expansion vertigineuse de l'économie brésilienne a de quoi surprendre. Vers la fin des années 1960, la thèse de la "stagnation structurelle" avait en effet de nombreux adeptes parmi les économistes. Pour FURTADO (1969), l'économie brésilienne tendait vers la stagnation car l'industrialisation s'était avérée incapable de modifier d'une façon significative la norme de répartition des revenus héritée du modèle primaire-exportateur. Dorénavant, suivant son argumentation, les possibilités de faire avancer le processus de substitution aux importations étaient limitées aux biens de consommation durables et à certains biens d'investissement, ce qui devait entraîner une élévation considérable de l'intensité capitaliste, et une difficulté accrue pour faire jouer les économies d'échelle. La diminution du rapport produit/capital devait se traduire par une chute du rythme de la croissance. Simultanément, la faible demande de force de travail, à salaires inchangés, devait provoquer une baisse de la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée industrielle. Le cercle vicieux tendait à se reproduire car, d'une part, les gains de productivité ne se répercutent que très partiellement dans le niveau de prix, et d'autre part, la consommation de biens durables ne progresse que lentement. De cette façon, l'élévation du rapport capital/travail devait conduire à une plus grande concentration des revenus. Enfin, la substitution dans le secteur de biens d'investissement ne permettait pas de débloquent le processus, étant donné que sa rentabilité dépend d'une augmentation considérable de leurs prix, avec comme conséquence une nouvelle diminution de la productivité du capital et par là une chute du taux de profit.

Pourtant, les contradictions du système n'étaient pas sans solution. Comme l'ont remarqué SERRA et TAVARES (1971), l'idée que le rapport produit/capital diminue lorsque le rapport capital/travail augmente, néglige les effets entraînés par le progrès technique. L'augmentation de la productivité du travail rend en effet possible l'élévation du taux de plus-value. Ainsi, même si la productivité du capital diminue, il est possible de dégager un excédent investissable.

Par ailleurs, tout en maintenant une politique très restrictive sur les salaires des travailleurs les moins qualifiés, afin de contenir les pressions de coûts, on pouvait parallèlement redistribuer des revenus en faveur des couches moyennes, créant ainsi une troisième demande (SALAMA, 1976)^{1/}, laquelle sera renforcée par l'élévation progressive des salaires réels des couches ouvrières plus qualifiées. Pour sa part, le développement des exportations industrielles contribuera également à lever les blocages existants du côté de la demande. Pour ce qui est des problèmes de financement, l'appel au capital étranger et le développement d'un marché domestique de capitaux, joueront un rôle crucial dans la relance de la substitution.

Contrairement au cas du Sud-Est asiatique, l'industrialisation brésilienne s'appuie d'une façon prépondérante sur les industries de biens de consommation durable, au premier chef desquelles l'industrie automobile (tableau IV.24). Ensuite, elle cherche à se développer par remontée de filière vers l'amont des branches produisant pour le marché interne.

Si l'essor de l'industrie automobile est assuré par la troisième demande qu'exercent les couches moyennes, l'expansion des autres industries de biens durables, notamment l'électro-ménager, s'appuie sur une consommation beaucoup plus massive. A la suite de travaux de WELLS (1977, 1981) et de FILGUEIRA (1982), on peut en effet montrer que la consommation de biens durables s'est diffusée vers des couches, somme toute, assez larges de la population brésilienne^{2/}.

1/ Une redistribution vers le centre se constate également dans le cas mexicain (LOPEZ, 1983); la part dans le revenu national des 20 % les plus pauvres ainsi que des 10 % les plus riches, diminuant au profit des couches intermédiaires.

2/ D'une proportion de 24,4 automobiles pour mille personnes en 1970, on passe à 49,9 en 1980. Il en va de même pour les postes T.V. qui, de 66 passent à 121 pour mille en 1980. Comme le montre WELLS, le dynamisme de la consommation de biens durables (exception faite de l'automobile) a été particulièrement fort dans les couches de la population ne percevant qu'entre un et deux salaires minimums. Remarquons également que l'ensemble des zones urbaines est concerné par la diffusion massive de biens durables. Celle-ci est cependant beaucoup plus réduite dans les zones rurales.

Tableau IV.24 : Le boom de l'industrie automobile brésilienne

(milliers d'unités)

	1960	1970	1975	1979
BRESIL	133.0	416.0	929.8	1.128.0
MEXIQUE	49.8	174.3	356.6	444.4
ARGENTINE	90.2	219.6	251.1	266.2
COREE DU SUD	1.8	28.8	36.3	204.4
ESPAGNE	n.d	n.d	814.1	1.122.9

Source : Mc MULLEN et MEGNA (1982).

L'extension de la consommation de biens durables s'explique dans le cas brésilien par la confluence de trois séries d'évolutions : d'une part, la diminution de leurs prix relatifs, d'autre part, le développement du crédit à la consommation et enfin, encore plus décisive, par l'augmentation de l'emploi et des salaires réels. En ce qui concerne ces derniers, différentes estimations mettent en évidence une progression soutenue, notamment dans le secteur manufacturier. Les estimations du PREALC (1982), montrent par exemple une élévation des salaires réels de l'ordre de 65 % entre 1968 et 1980^{1/}. Il convient toutefois de remarquer que cette augmentation est très inégale suivant les différents types de qualification ; la structure salariale brésilienne se caractérisant par un degré de dispersion extrêmement élevé (SOUZA, 1978)^{2/}.

^{1/} D'après les données recueillies par le F.M.I., l'augmentation des salaires réels dans les industries manufacturières du Brésil a atteint 58 % entre 1971 et 1981.

^{2/} Comme le montre cet auteur, ceci tient à l'abondance de main-d'oeuvre non qualifiée et au faible niveau absolu de salaire dont elle dispose. Signalons au passage qu'il est tout de même plus élevé que dans la plupart des économies du Sud-Est asiatique (FRANK, 1981 ; SALAMA, 1980).

A juste titre, de nombreux auteurs ont souligné le caractère régressif de la répartition des revenus engendrés par ce type de développement. Les données disponibles montrent, au Brésil, une détérioration durable de la part relative des couches les moins aisées. Ainsi, la part des 20 % les plus pauvres passe de 3,9 % du revenu total en 1960, à 3,4 % en 1970 et à 2,8 % en 1980^{1/}. De ce constat, on a souvent tiré une conclusion erronée : la faiblesse structurelle du marché interne. Dans une économie de grande taille, 120 millions d'habitants, les 10 % les plus riches et dont la part dans le revenu national ne cesse d'augmenter, représentent un marché qui est loin d'être négligeable. Par ailleurs, les données concernant la répartition des revenus ne sont que relatives. Dans une économie en croissance rapide, une répartition régressive n'empêche pas en effet une augmentation en termes réels des revenus des plus pauvres.

L'impact de la progression de l'emploi dans la stimulation du marché interne est encore plus significatif. Pour la première fois dans l'histoire récente du Brésil, les années 1970 ont vu la diminution en termes absolus de la population rurale. Dans le cadre d'une très forte urbanisation, l'emploi industriel connaît une élévation notable ; les effectifs de l'industrie passant de 5 millions en 1970 à environ 10 millions en 1980^{2/}.

Contrairement à la tendance prévalent dans la plupart des pays de l'Amérique latine et ailleurs dans le Tiers-monde, cette augmentation rapide de l'emploi explique la stabilisation au Brésil de la part du secteur informel dans la population urbaine^{3/}. Il en va de même pour le taux de chômage qui se maintient autour de 6 % tout au long des années 1970.

Dans ce schéma, les exportations industrielles ne jouent pas un rôle décisif dans la réalisation de la production domestique. Malgré une expansion rapide, leur part ne dépasse pas 7 % de la production

^{1/} Une tendance semblable peut être constatée en ce qui concerne les 50 % les plus pauvres dont la part dans le revenu national chute de 17,4 % en 1960 à 14,9 % en 1970 et à 12,6 % en 1980. En revanche, la part des 10 % les plus riches augmente de 39,6 % en 1960 à 47,7 % en 1970 et à 50,9 % en 1980 (FILGUEIRA, 1982).

^{2/} De leur côté, les effectifs employés dans le tertiaire passent de 11 à 21 millions de personnes.

^{3/} La part du secteur informel urbain reste stable, autour de 10 % entre 1960 et 1980. De son côté, la part du secteur traditionnel agricole diminue lors de la même période de 36,1 % à 27,6 % (PREALC, 1983).

industrielle. La prépondérance du marché domestique en tant que lieu privilégié de réalisation reste donc écrasante. En revanche, les ventes à l'extérieur sont fondamentales pour le développement de certaines productions très intensives en capital et pour lesquelles la taille du marché interne est insuffisante^{1/}. Elles sont également appelées à jouer un rôle essentiel comme moyen de faire face à la contrainte externe. Or, elles sont loin d'y parvenir. Les nécessités d'inputs et d'équipements importés, dépassent largement l'apport en devises des exportations manufacturières. Dès lors, la poursuite d'une industrialisation très gourmande en capitaux, suppose deux conditions additionnelles. D'une part, un effort accru au niveau de la promotion des exportations de produits primaires, d'autre part, le recours à l'endettement externe. Dans le cas brésilien, la promotion des exportations se développe surtout dans l'agriculture avec comme résultat une tendance à la substitution de cultures vivrières par les cultures d'exportation. De son côté, l'appel aux marchés financiers internationaux va se traduire par une dette proche de 100 millions de dollars en 1984 qui a fait du Brésil le principal débiteur du Tiers-monde.

L'industrialisation mexicaine relève d'une logique semblable. Il s'agit en effet d'un processus orienté par les mêmes choix industriels et technologiques et pour lequel le marché domestique joue également un rôle tout à fait fondamental. Le recours massif à l'investissement direct étranger et au financement international^{2/}, a été aussi une caractéristique marquante de l'industrialisation mexicaine.

Le passage de la substitution facile à l'industrialisation axée sur les biens durables, a lieu au Mexique vers la fin des années 1950, encouragé par la politique dite de développement stabilisateur (PERZABAL, 1979). Il est donc en avance par rapport à l'expérience brésilienne.

Une structure de répartition des revenus comparativement moins régressive, semble avoir favorisé une généralisation plus précoce de la consommation de biens durables (LUSTIG, 1979). C'est ainsi que lors des

^{1/} Comme le montre BRASSEUL (1981), la structure des exportations industrielles comprend des biens assez sophistiqués : voitures, avions, armement, biens d'investissements, etc...

^{2/} Avec environ 90 milliards de dollars, la dette mexicaine vient juste après celle du Brésil.

années 1960, la croissance industrielle mexicaine se fait à un rythme extrêmement rapide (9 % par an en moyenne), comparable à celui du Brésil au cours de la décennie suivante (10 %).

A la différence du Brésil, les années 1970 se caractérisent par une perte de souffle de l'industrie mexicaine. L'influence plus directe de la conjoncture américaine en est pour partie responsable^{1/}. Mais, plus fondamentalement, ce ralentissement semble correspondre à l'émergence d'une série de déséquilibres induits par l'insuffisance de l'offre dans différents secteurs de l'industrie ainsi que dans l'agriculture (BESNAINOU, 1982). En fait, ce n'est que l'apparition subite de l'atout pétrolier, qui a permis de dynamiser une industrie dont les signes d'épuisement relatif commençaient à se multiplier (HARRIS et BARKIN, 1982).

Dans le cas de l'Inde, le choix s'est au contraire porté sur les industries lourdes. La structure de l'industrie indienne est en effet largement dominée par les biens intermédiaires (50 % de la production totale) et les biens d'équipement (11,8 %). Malgré une croissance un peu plus rapide que la moyenne du secteur (RAJ, 1983), la part des industries de biens durables reste assez discrète (de l'ordre de 10 %).

Globalement, la croissance industrielle de l'Inde a été modérée mais soutenue (tableau IV.23). Des performances significatives ont été réalisées dans certaines branches particulières : spatial, nucléaire, moteurs électriques et compresseurs, locomotives, etc... Egalement, on lui reconnaît le développement d'un savoir-faire de haute qualité en matière de logiciel informatique^{2/}. Bien que contestés par certains auteurs (MAHAJAN, 1983), des progrès considérables semblent aussi avoir été effectués au plan de la modernisation agricole (CAPLAN, 1981).

^{1/} Les Etats-Unis représentent environ 70 % des échanges extérieurs du Mexique. Il existe par ailleurs une grande solidarité monétaire entre le Mexique et les Etats-Unis. L'absence de contrôle de changes et la "dollarisation" de l'économie mexicaine rendent obligatoire l'alignement des taux d'intérêt internes sur les taux américains.

^{2/} Le potentiel technologique développé par l'Inde est considérable. Avec 2,5 millions de scientifiques et techniques, elle représente la troisième communauté scientifique du monde par le nombre (VILLIERS, 1983).

Comparativement au modèle brésilien, axé sur l'expansion de la consommation, l'économie indienne privilégie ouvertement l'investissement^{1/}. La consommation de biens durables est encore peu développée^{2/}. De la même manière, l'Inde a pratiqué une politique d'endettement extérieur beaucoup plus circonspecte. L'encours de sa dette, 20 milliards en 1982, est en effet presque 5 fois inférieur à celui de la dette brésilienne, malgré la plus grande ouverture de l'économie indienne au financement international dans la période récente^{3/}. Une croissance plus lente et l'obsolescence manifeste de larges pans de l'industrie (RASHID, 1983), ont été la contrepartie d'une plus grande autonomie en matière d'endettement extérieur^{4/}. Comme nous le verrons ensuite, ces particularités n'ont pas réussi à mettre l'économie indienne à l'abri des effets de l'aggravation, à partir de 1980, de la conjoncture internationale.

Certes, l'Inde résiste mieux à la stagflation dans laquelle s'installent le Brésil à partir de 1981 et le Mexique une année plus tard (tableau IV.25). Mais, si les pressions inflationnistes ont pu être contrôlées et même réduites, il n'en reste pas moins que l'économie indienne s'enfonce elle aussi dans une récession profonde débouchant en 1983 sur une croissance zéro^{5/}.

non pas de rupture fait partie des cycles agr

-
- 1/ Les données pour la période 1970-81 de la Banque Mondiale montrent qu'en Inde, sous l'impulsion notamment du secteur public, l'investissement croît plus vite que le PIB. Le phénomène inverse se constate au Brésil.
 - 2/ Alors qu'au Brésil il y avait déjà en 1970, 24,4 voitures pour 1.000 habitants, en Inde il n'y en avait que 1,3. Même chose pour les postes T.V. ; en 1979 il y en avait 98 pour mille habitants au Brésil, 108 au Mexique et seulement 1 en Inde. L'augmentation du nombre de postes radio a été un peu plus significative : de 11 pour mille en 1965, on est passé à 34 pour mille en 1979 (288 pour mille au Mexique).
 - 3/ Comme le souligne RASHID (1983), à l'époque de Nehru, l'endettement auprès de pays étrangers était considéré comme une expression du néo-colonialisme. En fait, l'ouverture financière a débuté en Inde à la fin de 1981, avec le prêt de 5,8 milliards de dollars octroyé par le FMI.
 - 4/ Nous nous référons, bien entendu, aux flux privés à des conditions non libérales, car l'Inde perçoit environ 40 % de l'aide étrangère sous forme de prêts à conditions préférentielles de la Banque Mondiale.
 - 5/ Pour sa part, le produit agricole connaît en 1983 une baisse beaucoup plus prononcée de l'ordre de - 4 %.

Tableau IV.25 : La tendance à la stagflation

(taux de croissance annuels en %)

	P I B				Production manufacturière				Exportations			Taux d'inflation			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1980	1981	1982	1983
Inde	6.9	5.7	3.0	0 ^(°)	0.8	7.9	4.7	3.0 ^(°)	7.7	-12.7	-	11.0	13.2	7.9	-
Brésil	7.9	-1.9	0	-3.9	7.6	-6.6	-1.6	-7.9	1.5	30.3	-26.5	95.3	91.2	97.9	211
Mexique	8.3	8.1	-0.2	-3.0 ^(°)	7.2	7.4	-2.4	-	6.1	5.7	7.2	26.3	27.9	58.9	-

Source : Pour l'Inde, FMI (1983, octobre) et Annuaire Statistique de l'Asie et du Pacifique (1982). Pour le Brésil et le Mexique (BID, 1983). Les données pour 1983 ont été tirées de différentes sources journalistiques.

(°) Estimation.

Dans le cas de l'Inde, la diffusion internationale de la crise s'opère principalement par le biais du commerce (chute des exportations), sa dépendance à l'égard des marchés financiers privés étant relativement faible^{1/}. En revanche, au Mexique, compte tenu du poids de la dette, les taux d'intérêt constituent la variable la plus sensible^{2/}, les exportations réussissant à maintenir leur progression. Au Brésil, les deux effets, commercial et financier, agissent simultanément. Ceci explique, de prime abord, la plus grande profondeur de la récession brésilienne^{3/}.

L'ampleur des effets de la récession internationale ne saurait conduire à évacuer les facteurs proprement endogènes de la crise. Ainsi, dans le cas mexicain, nous l'avons déjà remarqué, l'industrialisation était en perte de vitesse depuis le début des années 1970 et c'est la découverte

1/ En Inde, le taux de service de la dette ne dépasse pas 13 % des exportations.

2/ En 1982, le taux de service de la dette mexicaine s'élève à 38 % des exportations.

3/ Les intérêts de la dette brésilienne passent de 2,7 milliards de dollars en 1978 à 10,7 milliards en 1982; On estime à - 10,6 % l'effet sur la croissance de l'économie brésilienne, entre 1978 et 1981 entraîné par l'élévation des taux d'intérêt (PREALC, 1983). A la différence du Mexique, le Brésil (et aussi l'Inde) a subi de plein fouet l'impact des deux chocs pétroliers.

de nouveaux gisements de pétrole, qui a permis in extremis de relancer l'industrialisation et l'accumulation interne. Or, malgré les mises en garde répétées sur les effets pervers de la pétrolisation, le Mexique n'a pas pu y échapper (MICHALET, 1983). En particulier, sous l'effet de la surévaluation de la monnaie nationale, les substitution aux exportations s'est trouvée considérablement affaiblie. La manne pétrolière a découragé les efforts visant une plus grande diversification des exportations.

Celle-ci était pourtant capitale afin d'assurer le succès du passage à la troisième phase de la substitution aux importations^{1/}. Par ailleurs, en dépit d'investissements astronomiques, les blocages agricoles continuent à peser lourd sur les importations et plus fondamentalement encore sur les possibilités d'élargir les marchés pour l'industrie domestique (JUDET, 1981).

Les difficultés auxquelles fait face l'économie indienne ne sont pas non plus nouvelles. De même qu'au Mexique et au Brésil, l'industrialisation n'y est pas exempte de déséquilibres graves. Le retard technologique qui caractérise certaines branches, entraîne d'une façon récurrente l'émergence de goulots d'étranglement qui tendent à paralyser des pans entiers de l'industrie, provoquant par là une sous-utilisation chronique des capacités de production.

De leur côté, les exploits de l'économie brésilienne n'ont pas empêché la reproduction de multiples déséquilibres. L'inflation galopante en est l'expression la plus évidente. Une grande réussite de l'économie brésilienne a été justement son étonnante capacité à se servir de l'inflation pour stimuler la croissance. Ce mécanisme avait cependant des limites qu'on ne pouvait pas dépasser indéfiniment. La propension à épargner, de surcroît faible, continue à diminuer au fur et à mesure que l'inflation s'envole. En outre, dans la course entre prix et salaires, ce sont finalement ces derniers qui tendent à l'emporter. La dynamique d'une industrialisation, largement subordonnée à la progression de la capacité de réalisation des

1/ La première phase de la substitution est celle de la production sur place de biens de consommation courants ; la deuxième phase correspond au passage à la production de biens durables et enfin la troisième phase est celle de la production de biens d'équipements.

biens finaux, en dépendait. Toutefois, à partir d'un certain seuil, l'accélération de l'inflation a des effets négatifs sur le taux d'investissements avec comme résultat un brusque ralentissement de la productivité. Ce phénomène déjà à l'oeuvre au début des années 1970, s'accélère à partir de 1976. Le fondement de la réussite du modèle brésilien, la croissance plus forte de la productivité par rapport aux salaires réels, avait progressivement disparu^{1/}. L'acharnement avec lequel le F.M.I. s'est attaqué, lors de la négociation de 1983, aux procédures d'indexation des salaires est à cet égard illustratif.

Pour les trois pays considérés, il est difficile d'admettre une interprétation de la crise actuelle comme le simple effet de la diffusion internationale de la crise du centre. Comme on l'a vu, les difficultés que connaissent ces pays trouvent leurs racines dans des déséquilibres fondamentaux des processus d'accumulation. En Inde, c'est la grande hétérogénéité de la structure industrielle qui semble principalement en cause. Au Brésil et au Mexique, la crise semble au fond déterminée par le décalage entre le développement à une grande échelle des industries fordistes et la maîtrise insuffisante du mode de régulation sociale qui leur est propre (LIPIETZ, 1982).

Il ne faut pas pour autant en conclure à une stagnation chronique ou irréversible. Ces trois pays disposent de potentialités énormes. Il s'agit de pays, certes, très déséquilibrés mais aussi très dynamiques (LAMBERT, 1981).

1/ Les estimations réalisées par le PREALC (1983) montrent qu'entre 1972 et 1980 la productivité industrielle augmente de 17,6 % alors que le coût de la main-d'oeuvre augmente de 40 %. A cette cause majeure de destabilisation de l'accumulation, s'ajoutent bien entendu d'autres facteurs. Parmi les plus connus, citons le coût inconsidéré de certains projets (Itaipu : 15 milliards de dollars, programme nucléaire : 10 milliards), dont l'impact sur l'endettement externe a été fondamental.

VI - POUR UNE THÉORIE DES CRISES DANS LE TIERS-MONDE

Pour les différentes orthodoxies, la nécessité d'une théorie spécifique des crises dans le Tiers-monde n'est même pas posée. Pour les tenants de l'approche libérale, tout se résoud par des ajustements quantitatifs dont l'ampleur est déterminée par la plus ou moins grande intensité de chocs supposés exogènes à l'accumulation. Pour les tenants de l'orthodoxie marxiste, pour que le Tiers-monde est la matérialisation même de la crise permanente du capitalisme, une problématique spécifique des crises dans les P.E.D. manque également de pertinence. Dans leurs analyses, c'est toujours en termes d'aggravation, suite à l'émergence de perturbations dans les pays centraux, que la situation des P.E.D. est présentée. La primauté octroyée aux facteurs exogènes constitue un point de convergence entre ces deux approches censées pourtant s'opposer d'une façon irréconciliable. Notre démarche, faut-il insister, ne rejoint pas ces deux versants de la littérature courante.

Nous plaidons, non pas pour une théorie de la crise du Tiers-monde, mais pour une théorie des crises dans le Tiers-monde. Les enjeux théoriques sous-jacents à une telle élaboration sont sans doute considérables. Il s'agit en effet de rendre simultanément compte de la nature de la crise dans les pays centraux, de ses modalités de diffusion à l'échelle internationale et enfin des spécificités des crises dans les P.E.D. Nous n'avons pas la prétention de formuler une interprétation achevée. Plus modestement, les quelques réflexions qui suivent tenteront d'avancer un certain nombre d'éléments, dont nous admettons volontiers le caractère fragmentaire.

1. LES TROIS COMPOSANTES DES CRISES

Une théorie des crises dans le Tiers-monde ne peut pas faire appel aux mêmes interprétations dont se sert l'analyse des crises dans les pays développés. Le problème posé déborde donc le simple exercice de spécification d'une quelconque "théorie générale des crises". Une théorie des crises doit être datée historiquement. Les explications de la crise actuelle dans les pays développés, diffèrent par exemple largement de celles qu'on a pu avancer pour rendre compte de la Grande Dépression des années 1930. De même, une théorie des crises dans le Tiers-monde valable pour la période contem-

poraine doit incorporer aussi bien les changements intervenus dans les structures internes des P.E.D. que dans leurs modes d'insertion dans l'économie mondiale.

A la différence de la crise du capitalisme avancé, les crises dans le Tiers-monde ne peuvent pas s'expliquer, prioritairement, par les effets destabilisateurs liés à l'approfondissement et à l'institutionnalisation croissante du salariat. D'une façon générale, celles-ci semblent au contraire liées aux blocages qui s'opposent au mouvement de salarisation, dans des économies bousculées en permanence par l'internationalisation des normes de production et de consommation issues des économies dominantes.

Une théorie des crises doit donc partir de la reconnaissance du conflit permanent, entre l'internationalisation et les facteurs d'autonomisation relative des processus nationaux d'accumulation. Les crises dans le Tiers-monde ne sont pas le simple résultat de la diffusion internationale de la crise des P.D. En liaison avec les effets mécaniques de la propagation internationale de la crise du centre, c'est la dimension endogène des crises qui doit être prise en compte. Mais, celle-ci ne peut pas être considérée d'une manière isolée par rapport aux tendances fortes de l'internationalisation. Le national n'est pas un espace juxtaposé à l'espace international ; il en est au contraire une partie organique. Les crises dans les P.E.D., illustrent très clairement ce point de vue. Ce que nous appellerons les effets en retour de l'internationalisation se trouvent justement à l'intersection des effets purement mécaniques de la diffusion internationale de la crise des économies dominantes et des facteurs de crise proprement endogènes aux P.E.D.

Les crises dans le Tiers-monde résultent de combinaisons variables entre ces trois types de facteurs. Leur profondeur sera naturellement fonction de la plus ou moins grande intensité de l'action de chacun d'eux, dans une économie donnée. D'une façon générale, on peut penser qu'une crise induite par simple propagation de la récession internationale, n'est qu'une crise conjoncturelle appelée à se résoudre au fur et à mesure de l'amélioration de l'environnement extérieur. En revanche, dans le cas des crises résultant des effets en retour de l'internationalisation et à fortiori de facteurs proprement endogènes, il est difficile de concevoir une

issue sans modification préalable des structures internes de l'accumulation. On est donc, dans ce cas, renvoyé à des crises majeures dont le dépassement ne se satisfait pas d'une reprise - à supposer qu'elle puisse avoir lieu - de l'activité internationale.

2. UNE ORIGINALITE MAJEURE DE LA CRISE ACTUELLE : L'ABSENCE DE PROPAGATION AUTOMATIQUE DES EFFETS DIRECTS

Les effets mécaniques de la récession internationale, nous l'avons vu, opèrent principalement par deux biais : le commerce et les finances. Sur le plan commercial, la crise se propage à travers la baisse de la demande mondiale et la détérioration des termes de l'échange, avec comme facteur aggravant le néo-protectionnisme dans les économies centrales. Au niveau financier, la hausse des taux d'intérêt avec l'impact que l'on sait sur l'endettement extérieur constitue la forme par excellence de diffusion internationale de la crise du centre.

Ces effets agissent d'une façon directe sur le secteur externe entraînant mécaniquement une contraction de la capacité d'importer. Suivant leur intensité et leur persistance dans le temps, ils peuvent donner lieu à des ajustements internes plus ou moins sévères. Dans certains cas, lorsqu'ils agissent dans des économies en expansion très rapide, qui sont brusquement obligées de s'arrêter, les conséquences de ces effets peuvent être extrêmement meurtrières.

Quoiqu'il en soit, il importe de signaler qu'ils n'opèrent pas d'une façon automatique. Une originalité majeure de la crise actuelle réside précisément dans l'absence de propagation automatique vers l'ensemble du système mondial, des effets de la crise dans le centre. L'opposition tout au long des années 1970, entre l'effondrement de la croissance dans le Nord et sa poursuite quasi-immuable dans le Sud, en témoigne d'une façon on ne peut plus nette. Comme nous l'avons montré, cette divergence n'est pas seulement repérable au niveau du Tiers-monde pris dans son ensemble. Elle n'est donc pas une illusion statistique. A l'exception des économies à régime pré-industriel, les évolutions propres à toutes les autres catégories de P.E.D. que nous avons distingué, confirment la tendance globale.

Le maintien d'une croissance forte dans la plupart des économies du Tiers-monde au cours des années 1970, conduit d'emblée à rejeter la thèse suivant laquelle le Tiers-monde joue, pour les pays développés, le rôle d'un simple buttoir à la crise (FRANK, 1981 ; AGUILAR, 1982). Empiriquement défailtantes, les insuffisances de cette interprétation tiennent à l'analyse même de la crise qu'elles adoptent. Une analyse abstraite suivant laquelle la crise actuelle est conçue comme la répétition plus ou moins uniforme des crises classiques de surproduction, amène à évacuer les originalités majeures associées à sa configuration dans les économies capitalistes développées, ainsi qu'aux modalités spécifiques de sa diffusion à l'échelle internationale.

Du fait de l'action des régulations monopolistes dans les pays centraux, la crise actuelle ne déclenche pas un cycle de récessions cumulatives comme cela avait été le cas lors de la Grande Dépression des années 1930. Si la rigidité propre aux procédures de la régulation monopoliste, rend plus difficile la création des conditions permettant une issue rapide, il n'en reste pas moins qu'elles réussissent à réduire l'ampleur des pressions récessives. Le niveau de la demande dans les P.D. et par là de la demande mondiale, ne connaît pas en effet une chute comparable à celle qui se vérifie lors de la crise des années 1930. L'impact de la crise sur les exportations des P.E.D. s'en est ainsi trouvé sensiblement amoindri.

Les modalités de propagation internationale de la crise actuelle lui sont donc spécifiques. Les modifications intervenues dans l'insertion internationale du Tiers-monde avec la mise en place des régulations monopolistes dans les P.D., créent les conditions du dépassement de sa fonction classique de thermostat de l'économie mondiale^{1/}. L'exclusion relative du Tiers-monde des principaux courants d'échanges et d'investissement internationaux, tout au long du boom de l'après-guerre le rend comparativement moins vulnérable aux aléas de la conjoncture dans les économies dominantes.

A la différence de la Grande Dépression, l'émergence de la crise dans les pays du capitalisme avancé favorise d'une certaine manière la création de conditions permettant la poursuite de la croissance dans les P.E.D. La rupture de la cohérence nationale des régimes d'accumulation intensive, entraîne un approfondissement des processus d'internationalisation. Deux mouvements qui agissent réciproquement se mettent dès lors en marche.

^{1/} Cf. chapitre V.

D'une part, les contraintes pesant sur la valorisation du capital stimulent la délocalisation des activités productives vers le Sud, avec comme résultat un renforcement des tendances poussant, d'autre part, à l'éclatement du fordisme central.

Il serait toutefois abusif d'établir un rapport mécanique entre la crise au Nord et la poursuite de la croissance au Sud. Au mieux, la crise du premier constitue le cadre permissif de la poursuite de la croissance du second.

Sans la mise en place de politiques d'encouragement de l'industrialisation aux conséquences sociales parfois brutales, la croissance rapide du Tiers-monde, au cours de cette période, n'aurait pas eu lieu. La volonté de progresser dans la voie de l'industrialisation dont ont fait preuve certains Etats du Tiers-monde, constitue sans doute un facteur explicatif de premier ordre. Les résultats encourageants obtenus par les P.E.D. qui ont mis en oeuvre des politiques agressives de promotion de l'industrie locale, contrastent fortement avec les résultats particulièrement décevants des politiques d'inspiration néo-libérale, pratiquées par exemple dans certains pays de l'Amérique Latine.

Les stratégies nationales d'industrialisation ont pu réussir parce qu'elles se sont insérées dans des régimes d'accumulation, dont les formes de cohérence sont moins exigeantes que celles propres à l'accumulation fordiste dans les économies dominantes. Dans ces dernières, l'accumulation reposait, on l'a vu, sur le couplage des salaires réels avec la productivité. Dans ce schéma, une double compensation devait s'opérer afin d'assurer cet équilibre difficile. D'une part, il fallait que les gains de productivité dans la section I (production des biens d'équipement) compensent l'augmentation de la composition technique du capital, afin d'éviter un alourdissement excessif des immobilisations en capital fixe. De l'autre, les gains de productivité dans la section II (production de biens de consommation), devaient compenser les augmentations des salaires réels, de façon à garantir la stabilité du taux de partage et d'éviter par là le déclenchement, soit d'une crise de réalisation due à un accroissement plus rapide de la productivité, soit d'une crise de valorisation par destabilisation du taux de partage au profit des salaires réels (LIPIETZ, 1982).

D'une façon générale, dans les économies du Tiers-monde l'accumulation est à dominante extensive. L'introduction des techniques tayloriennes n'est pas allée de pair avec un développement simultané et proportionnel de la consommation de masse. L'accumulation n'y est donc pas soumise aux mêmes exigences de cohérence que suppose un couplage strict entre productivité et salaires réels ainsi que le maintien de tout l'échaffaudage de l'Etat-Providence. La trahison de l'opulence est un phénomène propre aux pays capitalistes développés.

C'est ainsi que s'explique le fait que l'on ait pu assister dans la crise, simultanément à l'effondrement de l'investissement dans les P.D. à sa relance dans la majorité des économies du Tiers-monde. Alors que la crise entraînait un rétrécissement considérable des occasions d'investissement dans les pays développés, les stratégies nationales d'industrialisation mise en oeuvre dans le Tiers-monde, réussissaient à élargir le champ ouvert à l'investissement productif.

Que l'accès facile au crédit international ait pu jouer un rôle essentiel ne change en fait rien au fond de l'argumentation. Car, l'impossibilité affichée par les pays centraux de canaliser vers l'investissement domestique les ressources dont le recyclage a été pourtant assuré par les banques des pays développés, met justement en évidence le fait que la chute de l'investissement tient moins à la disponibilité de ressources investissables qu'à la possibilité de leur assurer une rentabilité estimée adéquate.

3. LES PIEGES DE L'INTERNATIONALISATION

La fin des années 1970 marque toutefois un renversement radical des tendances précédentes. Sous l'impact du monétarisme central, le Sud, jusque-là relativement épargné, entre lui aussi en crise. En déclenchant une série de pulsions récessives, l'action du monétarisme au centre, fait éclater au grand jour les déséquilibres propres aux économies du Sud.

On le sait, les crises dans le Sud débutent généralement comme des crises externes dont l'expression synthétique est la baisse de la capacité d'importation. Cependant, celle-ci n'est que la manifestation la plus

visible d'un processus faisant intervenir une grande diversité d'éléments. Chaque économie a la crise de sa structure . Et il ne faut pas, par ailleurs, confondre les facteurs qui déclenchent une crise avec la crise elle-même. Dès lors, on ne peut pas se limiter aux effets directs de la crise, tels qu'on peut les percevoir par exemple à la lecture des balances de paiements des pays en développement. Si les effets directs de la récession internationale ont pu être si importants, c'est parce que des conditions internes l'ont en dernier ressort permis. On est ainsi tenu de faire progresser l'analyse de façon à mettre en évidence les mécanismes par lesquels la crise du commerce et des finances internationales a pu finalement déboucher sur des véritables crises économiques nationales. La nécessité d'une telle démarche est incontournable si l'on veut dépasser les approches privilégiant unilatéralement le désajustement du secteur externe. Ce type d'interprétation dont le F.M.I. s'est fait le grand spécialiste, ne permet pas d'établir la différence pourtant capitale entre une crise temporaire de liquidité et une crise d'insolvabilité structurelle.

En particulier, l'étude doit être approfondie de façon à faire ressortir les facteurs de blocage entraînés par les propres transformations qui, dans la crise, ont expérimenté les processus d'accumulation dans les économies du Sud.

Pour le Tiers-monde, les années 1970 ont constitué une période, on pourrait dire idéale. Son exclusion relative de l'économie mondiale lors du boom de l'après-guerre, lui a en effet permis de se tenir à l'écart de la crise des économies développées. En même temps, nombre des P.E.D. ont pu tirer profit de l'approfondissement de l'internationalisation qui en découle : les uns s'introduisant par les brèches créées par la rupture, dans le centre, de l'accumulation fordiste ; les autres, bénéficiant d'un afflux massif de crédits internationaux. En outre, la hausse du prix du pétrole a permis aux pays exportateurs d'opérer en leur faveur une ponction considérable sur le revenu mondial.

Pourtant, la situation d'exclusion relative commence à céder la place à une intégration croissante d'un certain nombre de P.E.D. à l'économie mondiale, créant les conditions d'un effet en retour de l'internationalisation sur l'accumulation domestique. Tel est notamment le cas, dans les termes

de notre typologie, des économies à régime rentier, des économies tayloriennes et des économies à régime mixte. Deux conséquences fondamentales en résultent.

D'une part, étant donnée la dépendance accrue des modèles de consommation et des projets d'investissement par rapport aux importations et aux ressources financières en provenance du Nord, se créent, dialectiquement dirait-on, les conditions de la diffusion vers le Tiers-monde d'une crise auparavant cantonnée dans l'espace des économies développées. L'intégration à l'économie mondiale entraîne, d'autre part, des distorsions importantes dans les structures et la régulation interne de l'accumulation dans les P.E.D. Parmi ces véritables pièges de l'internationalisation, il y en a trois qui semblent les plus caractéristiques : l'intoxication financière, la pétrolarisation et l'extraversion industrielle.

L'intoxication financière résulte de l'accoutumance de l'économie à une offre de crédit que les agents perçoivent comme étant relativement illimitée. Ce n'est donc pas le fait d'avoir recours au financement international qui est ici en cause, mais l'usage domestique qu'on en fait^{1/}. L'abondance de ressources externes favorise souvent une élévation de la consommation ostentatoire, ainsi que des projets d'investissement démesurés. En outre, elle décourage l'épargne interne tout en stimulant la fuite de capitaux et les tendances à la décomposition des systèmes financiers nationaux. Le syndrome de l'intoxication financière est particulièrement répandu dans les économies à industrialisation intravertie et certaines économies à régime mixte comme le Brésil et le Mexique.

Pour sa part, la pétrolarisation fait référence à un ensemble de distorsions découlant d'une dépendance sans cesse croissante à l'égard des exportations de brut. Néanmoins, à partir d'un certain seuil d'absorption productive, les recettes pétrolières ont tendance à perdre leur capacité d'entraînement de l'accumulation, engendrant au contraire toute une série d'effets pernicioeux. Ainsi, au lieu de servir comme moyen de diversification des exportations, la pétrolarisation met en oeuvre une tendance à la substitution négative d'exportations. Un phénomène de la même nature s'empare des finances publiques, dont la dépendance à l'égard des recettes pétrolières, renforce la primauté du secteur exportateur au

^{1/} Voir également supra chapitre III:

détriment de l'ensemble du secteur non-pétrolier de l'économie. D'une façon générale, l'incitation très puissante à ce type de spécialisation internationale a favorisé la subordination de la logique productive à la logique d'une accumulation de plus en plus fondée sur l'appropriation d'une rente.

Enfin, l'industrialisation extravertie désigne une modalité de développement industriel, appuyée sur une spécialisation internationale très étroite dans certaines industries de main-d'oeuvre. Encouragé par la crise et l'internationalisation de la production dans les économies centrales, ce type d'industrialisation risque de déboucher sur une double impasse. D'une part, le dynamisme de la demande internationale qui s'adresse à ces industries peut s'avérer de courte durée, suite à la revalorisation de ces productions dans les pays développés, grâce à de nouvelles technologies. Ceci avec des conséquences d'autant plus graves qu'un tel choix industriel ne crée par forcément, d'autre part, ni les conditions d'une adaptation rapide de la spécialisation internationale ni encore moins un tissu productif national doté d'une cohérence interne. Dès lors, c'est la poursuite même de l'industrialisation qui peut être remise en cause. Les difficultés auxquelles sont confrontées actuellement des économies comme les Philippines et la Malaisie illustrent ce type d'impasse.

4. LES BLOCAGES ENDOGENES

Les crises dans les P.E.D. ne sont pas simplement le résultat d'impulsions externes ; elles font aussi intervenir des blocages proprement endogènes. En fait, c'est dans l'articulation entre celles-ci et ceux-là que réside la spécificité des crises dans le Tiers-monde.

La détermination des facteurs de crises dans les économies du Sud ne se confond pas avec l'analyse de l'ensemble des distorsions propres au sous-développement. Autrement dit, une théorie des crises dans le Tiers-monde n'est qu'un volet d'une théorie générale du sous-développement.

Les principaux facteurs endogènes de blocage de l'accumulation dans les P.E.D. découlent de trois caractéristiques fondamentales du

sous-développement ; la fragilité de la régulation d'ensemble, le manque d'institutionnalisation du rapport salarial et la désarticulation sectorielle.

i) La fragilité de la régulation d'ensemble

Un mode de régulation est avant tout un ensemble de procédures permettant une résolution des conflits susceptibles d'assurer la cohésion du tissu social. De ce point de vue, la régulation de l'économie suppose la cristallisation institutionnelle d'un ensemble de compromis sociaux permettant de régler la lutte pour le partage de la richesse.

Une caractéristique commune à la plupart des sociétés du Tiers-monde, est le faible développement des procédures institutionnelles capables de produire des compromis véritables. D'où la fragilité chronique de la régulation d'ensemble du système et le recours permanent à la force comme moyen de résolution des contradictions sociales (PREBICH, 1981). L'absence de consensus entraîne ainsi une tendance forte à la mise en place d'Etats d'exception qui deviennent souvent la règle.

Cette fragilité de la régulation résulte principalement du chaos des rapports sociaux (LIPIETZ, 1982) qui caractérise la majorité des P.E.D. En effet, aussi bien du côté des classes dominantes que des classes dominées, une forte hétérogénéité semble être un trait commun à ces pays. Les contradictions opposant les différentes fractions des classes dominantes -agraires contre industriels, exportateurs contre producteurs pour le marché interne- sont souvent extrêmement virulentes. De même, la multiplicité de rapports sociaux à travers lesquels se canalise la force de travail dans les différents secteurs de l'économie -formel ou souterrain, marchande ou de subsistance, moderne ou traditionnel- crée une grande atomisation au sein du monde du travail. Il en résulte une grande difficulté pour les différents secteurs sociaux à exprimer des intérêts généraux dépassant le cadre d'un corporatisme étroit. Ainsi, la société et l'économie sont contraintes de fonctionner moins par le consensus que par l'imposition unilatérale à travers la violence ouverte. Cette "anti-régulation" n'est cependant pas stable. Elle est au contraire étroitement subordonnée aux aléas d'un rapport de forces très volatile. C'est ainsi que s'explique le déferlement d'émeutes,

révoltes et coups d'Etats dont le Tiers-monde est en permanence le théâtre.

Cette fragilité de la régulation d'ensemble, stimule la mise en oeuvre de pratiques aux effets très corrosifs sur le fonctionnement de l'économie. Deux d'entre eux nous semblent les plus répandus. D'une part, compte-tenu de la faiblesse des autres procédures d'arbitrage, la lutte pour le partage de la richesse sociale est la source d'une tendance récurrente à l'accélération de l'inflation. Les hausses nominales des profits et des salaires peuvent en effet entretenir dans les différents secteurs sociaux, l'illusion d'une issue favorable à leurs intérêts. Si l'inflation et la croissance peuvent coexister durant des périodes relativement longues (ex. : la poursuite inflationniste de la croissance des P.E.D. au cours des années 1970). Il est clair toutefois qu'une inflation croissante entraîne finalement des effets qui destabilisent la dynamique du système. Dans la mesure où elle amplifie l'incertitude des agents économiques quant aux perspectives, elle encourage toute sorte de placements improductifs avec des conséquences néfastes sur l'épargne et l'investissement.

La faiblesse des initiatives collectives favorise, d'autre part, l'émergence d'un Etat sur-développé (MATHIAS et SALAMA, 1983) dont l'intervention de plus en plus massive dans tous les domaines, est généralement corrélative à l'augmentation du degré d'inefficacité. La perméabilité aux pressions politiques, le fardeau budgétaire des entreprises publiques et le manque d'incitation à la diminution des coûts qui souvent les caractérise, enfin la tendance permanente au déficit fiscal, constituent autant des conséquences négatives de l'emprise croissante et mal maîtrisée de l'Etat sur la vie économique.

Les tenants de l'approche libérale ont souligné à juste titre, les méfaits de l'hypertrophie de l'Etat. Leurs prises de position se caractérisent toutefois par une confusion lamentable entre la cause et l'effet. Suivant une conviction fondamentalement idéologique, ces analyses assument que la multiplication des interventions étatiques étouffe l'initiative privée^{1/}. Il semblerait cependant que le rôle grandissant de l'Etat dans les

^{1/} Cf. l'analyse sur les entreprises publiques dans le Tiers-monde publiée dans le Rapport 1983 de la Banque Mondiale.

P.E.D., traduit moins une volonté délibérée de contrôle que la nécessité de combler une absence criante. Il est en effet difficile d'étouffer une initiative privée qui fait très largement défaut;

ii) Le manque d'institutionnalisation du rapport salarial

Les formes particulières que prend le rapport salarial dans les P.E.D., constituent une autre source majeure de blocages à l'accumulation. Sa faible extension et/ou son manque d'institutionnalisation, sont des caractéristiques marquantes du rapport salarial dans les économies du Tiers-monde. Plus encore, tout porte à croire que, s'il existe une définition du sous-développement aujourd'hui universellement valable, elle doit être construite en mettant en avant la spécificité du rapport salarial dans les économies du Sud.

Dans la plupart des pays en développement ; il existe en effet un excédent permanent de force de travail qui n'est pas soumise à l'exploitation capitaliste dans des marchés de travail organisés. Et dans les rares cas où la salarisation s'étend à l'ensemble de la population active (certains pays du Sud Est asiatique), elle a lieu au travers d'une gestion libre, c'est-à-dire très faiblement institutionnalisée.

A des degrés certes différents, tous les P.E.D. présentent une inadéquation fondamentale entre, l'internalisation des normes de production et de consommation dominantes à l'échelle internationale et les relations sociales internes (HAUSMANN, 1982).

La précarité du rapport salarial est toutefois ambivalent. Sous certaines conditions, la plus grande plasticité du rapport salarial, en accroissant le degré de flexibilité de l'accumulation, peut avoir un effet positif. Mais, tel n'est pas le cas général. Dans la majorité des P.E.D., la précarité du rapport salarial agit au contraire comme facteur direct de blocage. Dans les économies à régime pré-industriel, c'est la quasi inexistence du salariat qui est la base même d'un blocage structurel. Dans nombre de pays pétroliers, l'absence d'une force de travail qualifiée et apte au travail industriel, constitue une entrave majeure à l'industrialisation. Ici, faut de la main-d'oeuvre nécessaire, la mise en route de grands projets

d'investissement s'est avérée difficile, réduisant parfois des installations très coûteuses à l'état de véritables quincailleries technologiques. Par ailleurs, la lenteur qui caractérise la transformation des normes de consommation des salariés, constitue un des principaux blocages des processus d'industrialisation tournés vers les marchés internes. De ce point de vue, l'idée suivant laquelle les contraintes de demande sont spécifiques aux pays développés, les P.E.D. étant essentiellement contraints par des problèmes d'offre (TAYLOR, 1981), ne nous paraît pas justifiée.

iii) Les désarticulations sectorielles

Enfin, le manque d'articulation entre agriculture et industrie d'une part, entre les différentes branches de l'industrie de l'autre, constitue également une source puissante de déséquilibres. Les à-coups qui caractérisent la croissance des P.E.D. sont souvent le fait d'une cohérence intersectorielle défectueuse.

La croyance suivant laquelle l'industrialisation pourrait par sa propre impulsion générer un mode d'articulation stable et progressif avec les autres secteurs de l'économie, n'a pas été confortée par l'expérience. Le plus souvent, les progrès réalisés par l'industrialisation ont eu comme contrepartie le sacrifice de l'agriculture. Dans certains cas, d'une façon directe, lorsque l'industrialisation a été financée par un transfert du surplus agricole. Dans d'autres, d'une façon indirecte lorsque la poursuite de l'industrialisation a poussé à une modernisation sauvage de l'agriculture en la spécialisant unilatéralement dans les cultures d'exportation afin d'améliorer la capacité d'importer.

Dans l'un et l'autre cas, l'articulation agriculture-industrie est défailante. Aucun principe de cohérence susceptible d'assurer une interaction progressive entre les deux secteurs n'est effectivement mis en oeuvre. Le marasme dans lequel vivent de larges secteurs de la population paysanne, empêche de transformer leurs besoins en demande solvable pouvant élargir les débouchés de l'industrie. De son côté, la faible modernisation des branches agricoles produisant pour le marché interne, ne permet pas de diminuer la valeur des biens-salaires. Il en résulte un renchérissement relatif du coût de la force de travail et une difficulté accrue pour généraliser la

consommation de biens durables. Ainsi, comme l'ont bien montré divers travaux parmi lesquels ceux de la Banque Mondiale (1982), une croissance agricole rapide doit nécessairement accompagner tout processus d'industrialisation se voulant dynamique et durable.

Pour leur part, les problèmes d'articulation inter-branches dans l'industrie, découlent de la greffe de techniques modernes sur un tissu industriel constitué au travers d'un processus d'industrialisation tardive et anarchique (TAVARES, 1982). La faiblesse de la créativité technologique interne rend les appareils industriels extrêmement vulnérables aux transformations des normes de production qui s'opèrent dans les économies dominantes. L'hétérogénéité technologique est par ce biais continuellement reproduite.

C'est ainsi que peut s'expliquer l'incapacité des P.E.D. à constituer une base industrielle relativement complète ou tout au moins capable d'engendrer des effets de synergie, pouvant se diffuser massivement à l'ensemble des branches. Malgré quelques progrès, la dépendance du Tiers-monde à l'égard des biens d'investissement importés reste en effet écrasante^{1/}. Encore plus grave que les coûts financiers que les achats de biens d'équipement représentent pour les P.E.D., est l'imposition permanente des normes de production internationales qu'ils véhiculent. Dans la crise, la concurrence que se livrent les F.M.N. qui contrôlent le secteur de biens d'équipement semble avoir élargi l'offre adressée aux économies du Tiers-monde. Si cela a pu avoir des effets positifs dans la mesure où quelques P.E.D. ont eu accès à une technologie plus sophistiquée, la plus grande diversité de l'offre technologique a provoqué des effets pervers tels que le découragement de la production locale et une tendance à l'augmentation des capacités productives non utilisées (FONTANALS, 1980).

On le voit, l'industrialisation du Tiers-monde passe par une voie étroite. Les tendances à l'élévation de l'intensité capitaliste et la difficulté à faire jouer les économies d'échelle, font de la crise de valorisation une éventualité toujours présente. De leur côté, l'étroitesse des marchés internes et les difficultés pour conquérir des marchés externes

^{1/} D'après les estimations de l'ONUDI (1980), la part du Tiers-monde dans la production mondiale de machines et d'équipements ne dépassait pas en 1976 4 % du total.

font de la crise de réalisation un danger permanent.

Les progrès réalisés sur le plan de la croissance industrielle par nombre de P.E.D. lors des années 1960 et 1970, ont donc de quoi surprendre ; d'autant plus qu'ils offrent un contraste saisissant avec l'effondrement de la croissance au Nord à une époque où les nouvelles capacités technologiques peuvent être, au contraire, la source d'une croissance formidable.

CHAPITRE V

TIERS - MONDE ET ECONOMIE MONDIALE

CHAPITRE V

TIERS-MONDE ET ECONOMIE MONDIALE

RETOUR A L'HISTOIRE

Le temps est venu de tenter une synthèse. Par-delà les dénonciations -justes- concernant la subordination internationale dont les pays en développement sont l'objet, peut-on déceler des changements d'une certaine envergure quant à leur rôle au sein du système économique mondial ? Ou sont-ils, au contraire, condamnés à être les spectateurs passifs de transformations qui leur sont bon gré mal gré toujours étrangères ?

Pour y répondre, un détour par l'histoire s'impose. Les historiens nous ont appris que la compréhension du passé contribue à éclairer le présent et parfois même le futur. La lenteur propre aux grandes mutations dans l'organisation des relations économiques internationales, conduit souvent à mésestimer la dynamique, à n'y voir que de simples retouches aux tendances de fond que, ce faisant, l'on finit par considérer comme immuables.

L'histoire, heureusement, n'est pas seulement une adéquation permanente des formes à un contenu qui serait lui sans cesse reproduit. Si, comme l'affirme BRAUDEL (1979) le présent est plus qu'à moitié la proie d'un passé obstiné à survivre, il importe de reconnaître que la nouveauté a aussi sa place, parfois modeste mais quelques fois plus large, dans la production de l'histoire.

L'opposition entre les riches et les pauvres, entre les have et les have not, est certes très ancienne. Il ne s'en suit pas pour autant que la dialectique de la dépendance (MARINI, 1973) soit, comme d'aucuns l'ont cru, une loi de fer qu'il serait vain de chercher à contourner. D'une façon sûrement trop timide mais non moins évidente, l'évolution des rapports Nord-Sud au cours des vingt dernières années en témoigne.

Pour avancer dans la compréhension du temps présent il nous faut donc retourner à l'histoire du temps révolu. La première partie de ce chapitre s'y attache. Après une mise en perspective historique des changements intervenus, dans la crise, au plan des relations entre le Nord et le Sud, on cherchera dans une deuxième partie à dégager les lignes de force du processus qui débouche sur l'éclatement de l'ancienne périphérie. Sur cette base, la troisième partie sera enfin consacrée à une analyse mettant en avant les difficultés des théories courantes pour rendre compte de cette évolution.

I. DE L'EXCLUSION RELATIVE A L'INTEGRATION SELECTIVE

En réalité, on mesure mal la signification des modifications récentes dans l'insertion internationale des PED, sans une référence aux tendances dominantes lors de la période qui va de la fin de la Deuxième Guerre et qui se prolonge jusqu'aux débuts de la crise, dans la dernière moitié des années 1960. Au-delà des disparités qui caractérisent l'évolution de différents flux Nord-Sud (commerciaux, d'investissements, technologiques, financiers), on décèle un changement considérable par rapport à la logique de fonctionnement de l'ancien système centre-périphérie. En effet, un des traits marquants de la dynamique de l'économie mondiale pendant les années cinquante et soixante, découle de la tendance à l'exclusion relative du Tiers-monde. De ce point de vue, la grande nouveauté de la période ouverte par le déclenchement de la crise, réside dans la réversion de ce processus. C'est dire que la tendance précédente à l'exclusion sera progressivement supplantée par l'intégration croissante de certains PED au système de l'économie mondiale.

1. L'ECONOMIE MONDIALE ENTRE LA GUERRE ET LA CRISE : L'AUTO-CENTRAGE DU NORD

Avec la mise en place du fordisme^{1/} dans les pays centraux, s'inaugure une période tout-à-fait exceptionnelle de l'histoire économique.

1/ Cf. Chapitre I, section 2.

L'aptitude du capitalisme avancé à développer et à se développer à partir de la consommation de masse, transforme d'une façon radicale la nature de ses liens traditionnels avec l'extérieur. La question des débouchés, le cauchemar permanent du capitalisme, se trouvera pour la première fois résolue sur une base principalement endogène. Désormais, l'existence d'un extérieur pré-capitaliste assurant la réalisation sociale des marchandises ne sera plus, comme le croyait R. LUXEMBOURG, la condition sine qua non de l'expansion du capital. L'internalisation de la demande que le fordisme autorise, rend donc superflue l'extension systématique des espaces nationaux en tant que prémisses d'une accumulation viable.

Il serait sans doute abusif d'établir un rapport mécanique entre l'auto-centrage du Nord et la décolonisation du Tiers-monde ; la lutte menée par les mouvements de libération nationale étant en effet un facteur de premier ordre dans le démantèlement des empires coloniaux. Il n'en demeure pas moins que ceux-ci avaient perdu l'importance stratégique d'autrefois et que seules les puissances de second rang, c'est-à-dire celles qui avaient le plus de difficultés à internaliser les paramètres du fordisme, se sont acharnées à maintenir une situation devenue à tous égards archaïque.

Les formes de fonctionnement de l'économie mondiale sous hégémonie américaine, varient donc sensiblement par rapport à celles propres à l'économie mondiale sous domination anglaise. Contrairement aux Etats-Unis, la Grande-Bretagne était une puissance résolument tournée vers l'extérieur. De même, comparativement par exemple à la France ou à l'Allemagne, le degré d'ouverture de l'économie anglaise était entre trois et quatre fois supérieur et ses exportations atteignaient un montant qui dépassait, vers 1870, 20 % du revenu national (HOBSBAWN, 1977). L'image classique de l'Angleterre comme atelier du monde, illustre l'importance cruciale des marchés extérieurs dans la réalisation de la production britannique.

En revanche, une originalité majeure de la période correspondant à la domination américaine tient au fait que, pour la première fois, une puissance accède à la suprématie mondiale sans être tournée vers l'extérieur. En effet, la croissance de l'économie américaine présente historiquement un

haut degré d'autonomie, qui s'exprime dans le rôle décisif de la demande domestique relativement à la demande internationale, l'indépendance de la formation des prix et des revenus intérieurs par rapport aux prix des concurrents et enfin, dans l'insensibilité de la politique économique aux variations de la balance des paiements, grâce à la position privilégiée dont jouit encore le dollar (AGLIETTA, 1982).

Fondamentalement, l'affirmation de l'hégémonie des États-Unis à l'échelle internationale correspond, sur le plan national, au passage d'une régulation concurrentielle à une régulation monopoliste. Tributaire du libéralisme, le dispositif de la régulation concurrentielle accordait une place centrale à l'équilibre externe, le plus souvent au détriment de la croissance domestique ; l'apparition d'un déficit avec l'étranger entraînant automatiquement une sortie d'or qui réduisait la masse monétaire et le niveau de l'activité interne. En sens inverse, la régulation monopoliste privilégie la recherche de l'équilibre interne. Le développement d'une demande construite (PALEOLOGUE, 1980), le relâchement de la contrainte monétaire rendu possible par l'abandon de l'étalon-or, l'intervention accrue de l'État, etc., permettent la subordination de l'équilibre externe aux nécessités de l'ajustement interne de la production, l'emploi et les revenus. C'est ainsi que s'expliquent, d'une part, l'émergence de déficits de paiements qui tendent à devenir structurels et non pas simplement conjoncturels comme c'était le cas avec la régulation concurrentielle et, d'autre part, la moindre synchronisation entre les conjonctures des principales économies (KENWOOD et LOUCHEED, 1971) que la régulation monopoliste autorise.

L'internalisation de la demande dont s'accompagne la nouvelle régulation, affaiblit la polarisation de l'activité productive interne sur les échanges extérieurs. Le plus grand auto-centrage de l'accumulation qui en résulte se traduit, dans la majorité des pays capitalistes développés, par une chute soutenue de la part des exportations dans le PIB (années 1950), suivie ensuite par une phase de stabilisation (années 1960) de l'importance relative de l'extérieur dans la validation de la production domestique (OCDE, 1977).

2. L'INSERTION DU TIERS-MONDE DANS LA D.I.T. : LE ROLE CLE DE LA PUISSANCE HEGEMONIQUE

A son tour, l'auto-centrage du Nord vient bouleverser la géographie mondiale des échanges. Corrélativement à l'augmentation rapide du commerce et des investissements entre pays développés, on assiste à un processus d'exclusion relative du Tiers-monde de l'économie mondiale.

Dans la logique de l'accumulation pré-fordiste, les rapports entre l'industrie et l'agriculture constituent le point névralgique du système ; l'offre par le secteur agricole de biens-salaires bon marché étant une condition essentielle de la poursuite de l'expansion industrielle. Cependant, avec le développement du fordisme dans les pays centraux, la norme de consommation des salariés va se trouver largement modifiée au bénéfice des produits manufacturés. Dorénavant, la cohérence de l'accumulation dépendra en premier lieu du type d'articulation entre les différentes branches de l'industrie.

Aux changements dans le profil de la demande s'ajoute, par ailleurs, la contraction relative de la consommation de matières premières minérales, rendue possible par l'innovation technologique (développement de produits synthétiques, modification des coefficients techniques, recyclage des déchets, etc.). Il en résulte, sur le plan du commerce international, une chute sensible de la part des produits primaires^{1/}.

La primauté atteinte par les échanges de biens manufacturés, traduit le passage d'une division internationale du travail à dominante verticale à une D.I.T. de plus en plus horizontale. Ainsi, on l'a vu^{2/}, aux traditionnels échanges inter-branche (matières premières contre produits industriels), succèdent les échanges intra-branche au sein de l'industrie, en tant qu'éléments dynamisants du commerce international.

^{1/} Ainsi par exemple, entre 1937 et 1960, la part des produits alimentaires dans les exportations mondiales chute de 23 à 18 % et celle correspondant aux matières premières de 40 à 29 %. Inversement, la part des produits manufacturés s'élève de 37 à 53 %.

^{2/} Cf. Chapitre II.

Compte tenu de la faiblesse de son industrialisation, le Tiers-monde ne pouvait que se trouver progressivement exclu du nouveau schéma de division internationale du travail. Comme le montrent les données du tableau V.1, entre 1950 et 1970, sa contribution aux exportations mondiales ne cesse de décliner, passant de 31 à moins de 18 %. Le contraste par rapport à la période précédente, caractérisée par une élévation régulière de la part du Tiers-monde dans les échanges internationaux, ne saurait donc être plus net.

Tableau V.1 : L'exclusion relative du Tiers-monde des échanges commerciaux lors de la période de domination américaine

(exportations et importations du Tiers-monde)

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS (f.o.b.)		SOLDES	
	Millions de dollars	Millions de dollars	% sur X mondiales	Millions de dollars	% sur M
1900	1,600	1,600	16.0	-	-
1913	3,500	3,800	19.0	+ 300	+ 9
1928	6,500	7,600	23.0	+ 1,100	+ 17
1938	5,800	5,900	25.0	+ 100	+ 2
1948	18,600	17,100	29.7	- 1,500	- 8
1950	17,500	18,900	31.0	+ 1,400	+ 8
1953	21,500	21,100	25.5	- 400	- 2
1958	27,800	24,800	22.9	- 3,000	- 11
1960	30,200	27,300	21.3	- 2,900	- 10
1963	32,900	31,500	20.4	- 1,400	- 4
1965	38,000	36,400	19.5	- 1,400	- 4
1968	46,000	44,100	18.4	- 2,200	- 5
1970	57,600	55,600	17.8	- 2,000	- 4

Source : BAIROCH (1975).

Tableau V.2 : Evolution des exportations par grandes zones :
le revirement de tendance pendant les années 1970

(milliards de dollars f.o.b. et
% des exportations mondiales)

Destination Origine		PAYS DEVELOPPES		PAYS EN DEVELOPPEMENT	
		Valeur	%	Valeur	%
PAYS DEVELOPPES	1950	19.48	34.3	13.68	24.1
	1960	57.41	42.4	21.05	16.4
	1970	160.45	51.4	40.31	12.9
	1980	838.02	42.1	283.10	14.2
PAYS EN DEVELOP- PEMENT	1950	16.46	28.9	7.24	12.7
	1960	19.25	15.0	6.26	4.9
	1970	40.00	12.8	10.95	3.5
	1980	384.52	19.3	135.20	6.8

Source : GATT (1955, 1971, 1983).

Il faut remarquer que la marginalisation du Tiers-monde du commerce mondial, constitue un phénomène commun à la majorité des régions qui le composent. Ainsi, entre 1948 et 1970, la part de l'Amérique Latine dans les exportations mondiales chute de 11.3 à 5.5 %, celle de l'Asie de 9 à 4.6 % et celle de l'Afrique de 3.9 à 2.9 %. Au total, il n'y a que le Moyen-Orient qui réussit à accroître légèrement sa participation, qui passe de 3.6 à 4.6 % du total mondial^{1/}.

Ostensiblement, le centre de gravité du commerce international se déplace vers le macro-marché trilatéral (FERRER, 1980), constitué par les Etats-Unis, l'Europe et le Japon. D'environ un tiers en 1950, les échanges entre pays développés viennent à représenter plus de la moitié

^{1/} Calculs propres à partir des données recueillies par BAIROCH (1975), tableaux 29 et 30.

des exportations mondiales en 1970 (tableau V.2). Le niveau atteint par l'intégration commerciale du Nord tranche, encore une fois, sur la désintégration que subit le Sud ; l'augmentation soutenue du poids des échanges entre les P.D. allant de pair avec la chute en flèche des échanges entre les P.E.D. L'exclusion du Tiers-monde du commerce mondial s'opère donc à travers deux biais différents : par l'essoufflement des échanges dans le sens Sud-Nord, d'un côté, par le court-circuitage des échanges Sud-Sud, de l'autre.

Une conclusion fondamentale s'en dégage. Il ressort en effet de cette analyse que chaque système d'hégémonie donne lieu à une modalité spécifique d'articulation du Tiers-monde avec la puissance dominante.

Lors de la période sous hégémonie anglaise, les zones en développement (appelées plus tard le Tiers-monde) jouaient un rôle très actif en tant que fournisseurs de matières premières ainsi que comme débouchés pour l'industrie anglaise. À ces fonctions s'ajoutait en outre le rôle d'absorption de la force de travail contrainte à l'émigration à cause du gonflement de l'armée industrielle de réserve dans les économies européennes. Or, si l'hégémonie commerciale et financière de la Grande-Bretagne se projetait sur l'ensemble du globe, au plan industriel, elle ne restait pas moins incomplète. Sur ce terrain, la suprématie incontestée à l'égard des zones en développement coexistait avec une situation de concurrence virtuelle ou réelle avec les Etats-Unis et les autres pays d'Europe, engagés eux aussi dans des processus d'industrialisation accélérée. Ainsi, alors qu'à lui seul l'Extrême Orient (Inde, Chine et Japon) représentait, à la veille de la Première Guerre Mondiale, plus de la moitié du marché anglais de produits manufacturés (GUILLAUME et DELFAUD, 1976), la pénétration britannique sur les marchés des autres pays développés était généralement faible. Il en résultait une configuration particulière des échanges internationaux : tandis que le commerce extérieur de l'Angleterre avec les zones en développement enregistrait un excédent, il était devenu durablement déficitaire avec l'Europe industrialisée (GREJBINE, 1980).

On perçoit aisément la précarité de la position anglaise. Bien qu'il lui était permis de tirer amplement profit de la domination qu'elle exerçait sur les zones en développement, les avantages rapportés par

L'exploitation de cette situation ont fini par se retourner. Le manque d'incitation à la modernisation industrielle qui en découlait, a rendu de plus en plus obsolète l'appareil productif, créant donc les conditions du déclin britannique (HOBBSAWN, 1977).

La logique de l'économie mondiale sous hégémonie américaine accorde au Tiers-monde un rôle international beaucoup plus passif. Son articulation avec la nouvelle puissance dominante subit un relâchement sensible sous l'effet de la diminution des complémentarités respectives. Ceci tient à la prépondérance de la logique de la division intra-branché du travail et au rôle clé des Etats-Unis dans la production d'aliments et de matières premières. D'où, la marginalisation des P.E.D. vis-à-vis des principaux flux commerciaux et leur position structurellement déficitaire dans les échanges internationaux^{1/} (tableau V.1.).

Ce détour par l'histoire met en évidence la variabilité, suivant les périodes, de la place du Tiers-monde au sein de l'économie mondiale. Il permet en outre de bien mesurer l'importance mais aussi les limites de la percée récente des P.E.D. sur le marché mondial.

En effet, une nouveauté majeure de la période contemporaine réside dans le revirement de la tendance à l'exclusion, en oeuvre lors des années cinquante et soixante. Qu'il s'agisse des échanges Sud-Nord ou Sud-Sud, on constate une élévation importante de leur contribution aux exportations mondiales (tableau V.2). Résultat des chocs que subit le marché de l'énergie ainsi que des progrès enregistrés par l'industrialisation de certains P.E.D., cette percée ne doit pas cependant être surestimée ; la part du Tiers-monde dans les exportations mondiales étant encore, au début des années 1980, bien au-dessous de son niveau d'il y a trente ans.

^{1/} Lors de la période sous domination anglaise, le déficit commercial du Tiers-monde avec la Grande-Bretagne était compensé par un excédent avec le reste du monde, d'où la tendance à une position excédentaire (tableau V.1).

3. LA MULTINATIONALISATION EVASIVE.

L'évolution sur longue période des investissements directs vers le Tiers-monde, relève d'une logique semblable à celle que nous venons de décrire. De même que pour les échanges commerciaux, la place du Tiers-monde dans les flux d'I.D. varie en effet sensiblement, suivant la nature de la puissance hégémonique.

Disposant de près de la moitié des investissements directs dans le monde, la Grande-Bretagne affichait, à la veille de la Première Guerre, une suprématie sans conteste sur le mouvement international de capitaux. Bien que menacée par l'activité grandissante des investisseurs nord-américains, la primauté anglaise se maintiendra jusqu'à la fin des années 1930^{1/}.

Une caractéristique marquante des I.D. lors de la période de domination britannique, découle de la place cruciale qu'occupent les zones en développement pour ce qui est de l'accueil de capitaux étrangers. Ainsi, jusqu'à la veille de la Deuxième Guerre, leur poids dans les I.D. totaux demeure écrasant (tableau V.3). Et si le fait colonial joue sans doute un rôle non négligeable dans l'orientation des flux d'investissement (par exemple les dominions anglais), il faut souligner qu'ils se dirigent en priorité vers les pays de l'Amérique Latine^{2/}.

L'importance des zones en développement dans la destination des I.D. au cours de cette période, résulte de l'impact décisif de la contrainte d'approvisionnement en produits agricoles et matières premières qui pèse sur l'accumulation dans les pays centraux. D'où la concentration des I.D. dans les activités liées à l'exploitation de produits de base (plantations, gisements miniers, etc), lesquelles attirent plus de la moitié du total (55 %). La place de l'industrie reste en revanche relativement marginale ; seulement 15 % des investissements totaux étant consacrés,

1/ En 1938, le Royaume-Uni disposait encore de 40 % du stock d'I.D. dans le monde, tandis que les Etats-Unis n'en détenaient que 28 % (DUNNING, 1982).

2/ Dont l'indépendance remonte au début du XIXème siècle.

Tableau I.3 : Destination des flux d'investissement direct

	1914		1938		1960		1971		1978	
	millions dollars	%	millions dollars	%	milliards dollars	%	milliards dollars	%	milliards dollars	%
<u>PAYS DEVELOPPES</u>	5235	37.2	8436	34.3	36.7	67.3	103.4	65.2	251.7	69.6
<u>Amérique du Nord</u>										
U.S.A.	1450	10.3	1800	7.4	7.6	13.9	13.9	8.4	42.4	11.7
Canada	800	5.7	2296	9.4	12.9	23.7	27.9	16.8	43.2	11.9
<u>Europe</u>										
Europe de l'Ouest	1100	7.8	1800	7.4	12.5	22.9	47.4	28.5	136.2	37.7
dont Royaume-Uni	200	1.4	700	2.9	5.0	9.2	13.4	8.1	32.5	9.0
Autres pays européens	1400	9.9	400	1.6	neg	neg	neg	neg	neg	neg
dont Russie	1000	7.1	-	-	-	-	-	-	-	-
Australie et Afrique du Sud	450	3.2	1950	8.0	3.6	6.6	16.7	10.0	23.9	6.6
Japon	35	0.2	100	0.4	0.1	0.2	2.5	1.5	6.0	1.7
<u>PAYS EN DEVELOPPEMENT</u>	8850	62.8	15969	65.7	17.6	32.3	51.4	30.9	100.4	27.8
Amérique Latine	4600	32.7	7481	30.8	8.5	15.6	29.6	17.8	52.5	14.5
Afrique	900	6.4	1799	7.4	3.0	5.5	8.8	5.3	11.1	3.1
Asie	2950	20.9	6068	25.0	4.1	7.5	7.8	4.7	25.2	7.0
dont Chine	1100	7.8	1400	5.8	neg	neg	neg	neg	neg	neg
Inde et Ceylan	450	3.2	1359	5.6	1.1	2.0	1.5	0.9	2.5	0.7
Europe méridionale	400	2.8	621	2.6	0.5	0.9	1.7	1.0	3.4	0.9
dont					1.5	2.8	3.5	2.1	8.2	2.3
Capitaux internationaux et non-assignés	neg ^{1/}	neg	n.d. ^{2/}	n.d.	n.d.	n.d.	6.5	3.9	9.5	2.6
<u>TOTAL</u>	19320	100.0	24315	100.0	54.3	100	166.3	100	361.6	100

Source : DUNNING (1982)

1/ négligeables

2/ non disponibles.

suivant les estimations établies par DUNNING (1982), aux activités de transformation^{1/}.

Obligée à liquider plus d'un tiers de ses avoirs extérieurs pour soutenir l'effort militaire (KENWOOD et LOUGHEED, 1971), la Grande-Bretagne se retrouve au lendemain de la Deuxième Guerre dans une position manifestement affaiblie par rapport aux Etats-Unis dont la part dans le stock mondial d'I.D. ne cessera de grandir jusqu'à la fin des années 1960.

La consolidation de l'hégémonie américaine sur l'économie mondiale comporte ainsi une modification substantielle de la structure de l'investissement international. S'insérant dorénavant dans la logique de l'accumulation intensive et de la division intra-branche du travail, on assiste à une réorientation massive des I.D. en direction cette fois-ci des pays développés ; de moins de 35 % en 1938, leur part dans les flux mondiaux double pendant les deux décennies suivantes (tableau V.3). En termes relatifs, le Tiers-monde quant à lui se voit de plus en plus délaissé par les investisseurs internationaux, sa part chûtant de 66 à 32 %. L'attrait exercé sur les multinationales américaines par l'Europe, qui remplace progressivement l'Amérique Latine comme lieu privilégié d'implantation, constitue le facteur primordial de cette évolution^{2/}.

A la différence donc de la période sous hégémonie anglaise, dominée par les I.D. dans le secteur primaire des zones en développement et ce naturellement en vue de la réexportation, à partir de 1945, ce seront les investissements dans les industries produisant pour les marchés internes des pays développés, qui l'emporteront très largement. Dans cette optique, la faiblesse de la demande solvable dans la plupart des pays du Tiers-monde, réduit considérablement leur intérêt aux yeux des principaux investisseurs. Seule une poignée de P.E.D. de grande taille -au premier rang desquels le Brésil et le Mexique- réussira à attirer un volume significatif d'investissements directs. Pour le reste, les multinationales deviennent de plus en plus évasives.

^{1/} Le reste se répartit entre les chemins de fer (20 %) et le commerce et la distribution (10 %).

^{2/} A la fin de la Deuxième Guerre, l'Amérique Latine recevait encore 43 % des I.D. américains alors que l'Europe de l'Ouest recevait à peine 19 %. Vers le milieu des années 1970, l'Amérique Latine n'en comptait plus que 17 % tandis que l'Europe attirait presque 40 %.

La tendance à la concentration des I.D. dans les pays développés est en outre renforcée par la correspondance de phase entre investissement international et investissement domestique (F.B.C.F.) qui caractérise l'économie mondiale sous hégémonie américaine (AGLIETTA, 1982).

L'opposition de phase entre I.D. et F.B.C.F. lors de la période de domination britannique (BAIROCH, 1972), jointe à l'étroite synchronisation des conjonctures des pays centraux, rendait attirants les placements dans les zones en développement pour les capitaux en quête de valorisation. Dans le nouveau système, le Tiers-monde perd le rôle de soupape de sécurité, car la moindre solidarité entre les conjonctures des économies dominantes, donne aux investisseurs internationaux une plus grande latitude quant au choix des lieux d'implantation.

Avec la crise et la remise en cause de l'hégémonie américaine, la symétrie entre les investissements directs et les investissements domestiques va se trouver compromise. Comme nous l'avons montré^{1/}, pendant les années 1970, les I.D. se poursuivent à un rythme rapide, en même temps que l'on assiste à un véritable effondrement de la F.B.C.F. Néanmoins, contrairement à ce que d'aucuns attendaient, le redéploiement massif des investissements directs vers le Tiers-monde ne s'est pas produit. La logique de l'accumulation intensive, même en crise, a continué d'orienter la localisation géographique des entreprises multinationales. Au lieu de se diriger vers les pays à bas salaires, celles-ci ont renforcé l'entrecroisement des I.D. entre pays développés, dont la part dans les flux totaux a connu une nouvelle augmentation au détriment notamment de celle de l'Afrique et de l'Amérique Latine (tableau V.III). Parmi les différentes régions du Tiers-monde, seule l'Asie a réussi à augmenter sa part (de 4.7 en 1971 à 7 % en 1978). Cette augmentation ne parvient pas cependant à compenser la chute de celle des autres régions, ce qui explique la détérioration de la position du Tiers-monde considéré dans son ensemble.

1/ Cf. Chapitre II.

4. PASSIVITE MONETAIRE ET EFFERVESCENCE FINANCIERE

Traditionnellement, histoire monétaire et histoire financière n'en font qu'une seule. Dans le cas du Tiers-monde, il est toutefois difficile de se tenir à cet énoncé général. Sur le plan international, un vif contraste oppose en effet sa passivité monétaire à l'effervescence de son histoire financière.

Les pays du Tiers-monde peuvent s'industrialiser, produire de la technologie et même exporter des capitaux, toutes activités que l'on croyait naguère réservées aux pays développés. Il existe néanmoins un domaine dont l'entrée a été toujours soigneusement verrouillée et qui constitue la chasse gardée des puissants : la scène monétaire internationale. L'exclusion totale du Tiers-monde des décisions touchant l'organisation et le fonctionnement de ce domaine, constitue en réalité une des rares constantes de son évolution. Lorsqu'elle existe, ce qui n'est pas toujours le cas, la monnaie des P.E.D. est considérée comme une "monnaie de singe" dont le statut international est celui d'une devise plus que périphérique. S'il est permis de parler de la violence de la monnaie (AGLIETTA et ORLEAN, 1982), les rapports monétaires entre le Nord et le Sud en apportent une confirmation éclatante.

Ce n'est pas, loin de là, que les pays en développement soient dépourvus de toute histoire monétaire. Ce n'est pas non plus que les bouleversements internationaux dont les monnaies sont l'objet, soient sans conséquence sur les P.E.D. Le point que nous tenons à souligner concerne, au contraire, la réduction de l'histoire monétaire du Tiers-monde à une longue suite d'avatars strictement internes sans le moindre effet sur la configuration de l'économie mondiale.

Bien qu'il en subisse l'impact-positif ou négatif- le Tiers-monde a été et continue à être le spectateur passif des combats pour l'hégémonie monétaire entre les grandes puissances. A vrai dire, la participation par exemple, d'une vingtaine de P.E.D. à la conférence de Bretton-Woods ne fut qu'une simple formalité, ayant néanmoins servi à donner une légitimité accrue à des "accords" en fait contraires à leurs intérêts. Prévoyant la création d'une institution monétaire dotée d'un pouvoir d'émission de liquidité internationale (le Bancor) et de mobilisation

des ressources au profit des pays déficitaires, la proposition soutenue par KEYNES contre WHITE, était bien plus adaptée aux nécessités monétaires du développement. L'idée de base de la proposition de KEYNES sera reprise, trente ans après, dans les thèses sur le Nouvel Ordre Economique International, avec les résultats que l'on sait.

La subordination monétaire des P.E.D. demeure totale. Ainsi, au début des années 1980, sur les 133 pays appartenant au F.M.I., les monnaies de 95 d'entre eux étaient rattachées à une devise clé (63 pays) ou à un panier de monnaies dominantes (17) et très peu (15) au D.T.S. De ce point de vue, la situation actuelle ne diffère pas sensiblement de celle existant au début du siècle. D'une façon ou d'une autre, plus ou moins formelle, la logique de la constitution de blocs monétaires a été en permanence reconduite.

La passivité du Tiers-monde sur la scène monétaire internationale tranche cependant avec le caractère particulièrement mouvementé de son histoire financière. Si, comme l'a bien montré l'étude de BONNEFOY^{1/} (1984), il existe une continuité historique dans la relation d'endettement extérieur des P.E.D., les transformations qu'elle a connues sont néanmoins multiples et variées.

En toute rigueur, il n'est pas exact de parler d'internationalisation du financement puisque celui-ci a toujours été international. Les relations financières, phénomène très ancien, sont d'emblée des relations entre nations. A cet égard, il suffit de rappeler l'importance décisive des activités à l'étranger dans la constitution des systèmes bancaires en Europe (cités italiennes, Pays-Bas, Angleterre, France, etc...).

Les pays du Tiers-monde disposent également d'une longue expérience dans la pratique des relations financières internationales. Aussi bien en tant que colonies que comme nations indépendantes, les P.E.D. ont eu

^{1/} Malgré son caractère polémique, l'analyse critique de la relation d'endettement extérieur entreprise par BONNEFOY, constitue sans doute un apport substantiel à l'étude sur longue période des relations financières des P.E.D. La suite de cette section lui est sur certains points tributaire.

depuis longtemps affaire aux principaux centres pourvoyeurs de fonds. D'une façon générale, trois périodes distinctes peuvent être décelées dans l'histoire du financement international des pays en développement. La première qui couvre environ un siècle et dont la fin se situe au moment de la Grande Dépression des années 1930, peut être caractérisée comme celle de la dominance de l'économie de portefeuille international. Après un interrègne qui se prolonge jusqu'à la fin de la Deuxième Guerre Mondiale au cours duquel les relations financières entre le Nord et le Sud traversent une phase de relâchement voire de rupture, on entre dans une nouvelle période correspondant à ce qu'on pourrait appeler l'économie du don international. Enfin, suivant de près la périodisation de la crise, on assiste à partir de la deuxième moitié des années 1960, à la mise en place d'une économie de crédit international dont l'épuisement constitue un trait distinctif de la situation actuelle.

Dans l'économie de portefeuille international, le financement des P.E.D. prend principalement la forme d'émissions d'obligations à revenu fixe. Les emprunteurs sont le plus souvent les gouvernements et les titres sont libellés dans la monnaie des pays d'émission, au premier rang desquels l'Angleterre. Dans ce système, les banques assurent l'intermédiation entre les emprunteurs et les porteurs des titres. D'après les estimations disponibles, le taux de rendement des emprunts internationaux était très supérieur à celui des placements domestiques.

L'inexistence à cette époque de véritables investissements directs donnant droit au contrôle sur la création de la valeur^{1/}, rend floue la frontière entre les placements financiers et les placements productifs. La gestion d'un portefeuille constitué soit par des titres soit par des prises de participation dans des sociétés commerciales ou financières et les chemins de fer, mais plus rarement dans des immobilisations dans le secteur agricole ou industriel des zones en développement, constitue l'activité par excellence des investisseurs internationaux.

^{1/} En ce sens comme le souligne MADEUF (1984), l'exportation de capital-argent opère seulement comme condition permissive de la réalisation de la valeur, sans donner lieu à un contrôle direct sur sa production.

Sous l'influence du laissez-faire cher à la Grande-Bretagne, les marchés financiers étaient généralement peu contrôlés, d'où leur instabilité chronique ; les cycles d'expansion et d'euphorie pouvant être subitement remplacés par des vagues de contraction et de panique. L'essentiel de l'intervention étatique était moins destinée à organiser le fonctionnement des marchés qu'à encourager les emprunts coloniaux, lesquels permettaient de mettre à la charge du colonisé les frais d'équipement de la colonie (GUILLAUME et DELFAUD, 1976)^{1/}.

A cette époque, les zones en développement occupaient une place centrale dans les finances internationales. Ainsi, les investisseurs anglais affichaient-ils une préférence manifeste pour les opérations avec les dominions et d'autres régions à peuplement essentiellement européen. Plus tard, les financiers nord-américains vont à leur tour se spécialiser dans les activités avec les républiques latino-américaines^{2/}. Les convulsions financières qu'y avaient lieu représentaient donc un danger réel pour la stabilité du système ; une cessation de paiements de l'Argentine, par exemple, était de nature à semer la panique sur le marché de Londres (FERRER, 1980).

Toujours est-il que la première rupture importante de cette modalité de financement international ne survient qu'avec la Première Guerre Mondiale (CORM, 1982). L'affaiblissement de la puissance anglaise avait entraîné une réduction de l'offre internationale de crédit et rendu donc plus difficile l'accès des P.E.D. aux marchés financiers. Mais, c'est la crise des années 1930 qui constitue le tournant décisif, en ce sens qu'elle met définitivement fin à un siècle de relations financières internationales dominées par les émissions d'obligations (BONNEFOY, 1984). Les cessations de paiements qui se produisent dans un nombre impressionnant de P.E.D., à commencer par ceux de l'Amérique Latine, auront comme sanction leur expulsion -jusqu'à nos jours- des marchés obligataires. Au cours de la période suivante, les flux privés vers le Tiers-monde prendront désormais la forme d'investissements directs, laissant loin derrière ce que BACHA

^{1/} Comme le remarquent ces auteurs, au lieu de faire peser sur leur budget le coût des travaux devant être entrepris, les gouvernements métropolitains autorisaient l'administration coloniale à emprunter sur les marchés financiers.

^{2/} Parmi les grandes puissances financières de l'époque, seule la France montre une préférence pour l'Europe comme en témoigne l'importance des emprunts russes.

et DIAZ-ALEJANDRO (1983) ont désigné comme la période d'hégémonie intellectuelle de la haute finance.

Devenu très réticent par rapport aux P.E.D., le financement privé s'oriente vers la recherche de nouveaux horizons. Au lendemain de la Deuxième Guerre et plus précisément au début des années 1950, une fois la reconstruction européenne achevée, la question se pose de réintégrer les P.E.D. à une économie mondiale alors en pleine expansion. Sur le plan financier, l'impossibilité de compter sur les capitaux privés pour entreprendre cette tâche, amène à chercher un relais par le biais du financement public. Le tableau V.4, montre la substitution progressive, à partir de 1950, des flux privés par les ressources d'origine publique.

Tableau V.4 : La substitution des sources de financement
(flux nets vers les P.E.D.⁽¹⁾)

	PUBLICS		PRIVES		TOTAL
	Milliards de dollars	% sur total	Milliards de dollars	% sur total	Milliards de dollars
1950-55	1.9	42.2	2.6	57.8	4.5
1956-59	3.8	55.9	3.0	44.1	6.8
1960-62	5.7	67.9	2.7	32.1	8.4
1963-65	6.8	67.3	3.2	31.7	10.1
1966-68	7.6	63.9	4.3	36.1	11.9
1969-71	9.3	56.0	7.3	44.0	16.6

Source : BAIROCH (1975).

(1) Pays communistes exclus

La mise en place de l'économie du don international qui s'en est suivi, inaugure une ère nouvelle, caractérisée par l'effacement de la logique du marché. Dorénavant, comme l'a reconnu le célèbre rapport PEARSON (1969), les considérations d'ordre politique découlant du contexte de guerre froide, l'emporteront sur les raisons proprement économiques quant à la destination du financement international. Ainsi, la plupart des ressources dirigées vers le Tiers-monde, seront destinées soit à renforcer la présence occidentale dans certains pays stratégiques

(Corée, Taïwan, etc.), soit à maintenir l'influence des puissances européennes dans les zones correspondant aux anciens empires coloniaux.

La participation des Etats au financement international était censée constituer une solution provisoire en attendant la reprise des flux privés. La difficulté à dissiper les craintes des investisseurs privés fait néanmoins que de transitoire, le financement public est en fait devenu une modalité permanente. La consécration officielle de l'Aide au Développement, pendant les années 1960, traduit cette évolution.

Pour les P.E.D., l'économie du don international correspond à une période d'abstinence financière. Si leurs niveaux d'endettement demeurent en général raisonnables^{1/}, en raison du coût relativement faible des ressources, les montants canalisés par l'Aide sont manifestement insuffisants par rapport aux nécessités du développement. Qui plus est, rapportée au P.I.B. des pays donateurs, la part de l'Aide tend à diminuer^{2/}, de sorte que le transfert net réel vers les P.E.D. stagne.

La politisation du financement international n'implique cependant pas l'abandon total des considérations plus directement économiques. L'Aide et notamment les crédits à l'exportation (garantis par les Etats), assurent en effet aux pays donateurs la possibilité d'accroître leurs exportations de produits industriels ainsi que d'écouler leurs excédents agricoles.

Parmi les différents instruments au travers desquels opère le financement international, seuls les crédits à l'exportation font preuve d'un certain dynamisme. Comme le note BONNEFOY, cette évolution exprime, d'une part, le clivage au sein des P.E.D. entre les pays ayant accès à ce type de ressources et ceux qui doivent se contenter des prêts publics bilatéraux ou multilatéraux. D'autre part, malgré la garantie officielle dont ils disposent, le caractère privé des crédits à l'exportation, anticipe le développement ultérieur de l'économie de crédit international.

^{1/} Le taux du service de la dette extérieure du Tiers-monde se maintient relativement constant jusqu'au milieu des années 1960.

^{2/} Pendant les années 1950, l'Aide s'approche de l'objectif officiel de 1 % du P.I.B. des pays donateurs ; la décennie suivante elle tombe cependant à 0.75 %.

Les caractéristiques du fonctionnement de l'économie de crédit international ont déjà été analysées^{1/}; ce n'est donc pas la peine d'y revenir ici. Il intéresse en revanche de la situer par rapport aux modalités antérieures du financement international.

L'évolution sur longue période des relations financières entre le Nord et le Sud, ne se soustrait pas à la dialectique propre aux processus historiques ; elle résulte en effet d'une confrontation entre les facteurs de continuité et les éléments de rupture. La continuité découle de deux constantes majeures dans l'histoire de ces relations. La première a trait à la persistance de l'endettement des P.E.D., la seconde, à la récurrence de phases mettant successivement en avant le rôle dominant tantôt des agents privés tantôt des agents publics.

La persistance de l'endettement des P.E.D. n'admet pas de doutes. A cet égard, il suffit de rappeler que la plupart des pays actuellement endettés le sont depuis plus d'un siècle. L'obstination dont fait preuve l'endettement des P.E.D., est confirmée au cours de la période plus récente, par le renversement de situation qui s'opère dans les pays de l'O.P.E.P. , lesquels'après avoir été les principaux exportateurs mondiaux de capitaux sont, dans leur grande majorité, revenus eux aussi à la condition de pays hautement endettés.

La séquence privé-public apparaît également comme une constante de l'histoire du financement international du Tiers-monde. Comme on l'a vu, à une longue période dans laquelle priment les sources privées, succède au début des années 1950, un système dominé par les agents publics, nationaux et internationaux. Toutefois, vers la fin des années 1960, on assistera à un nouveau retournement, les flux publics cédant progressivement la place aux ressources transférées par les banques privées. Mais, cette situation ne durera pas trop longtemps ; les difficultés croissantes auxquelles se heurte la poursuite de l'endettement du Tiers-monde, rendront inévitable, au début des années 1980, le retour en force des Etats et des organismes multilatéraux sur la scène financière internationale.

^{1/} Cf. Chapitre III.

Moins que d'une pulsion irrésistible des agents publics les amenant à imposer coûte que coûte leur présence, cette succession de phases, traduit l'incapacité des agents privés de surmonter, sans concours extérieur, les débordements entraînés par la myopie incurable dont souffrent les forces du marché.

Par ailleurs, l'analyse de l'évolution financière confirme largement l'idée que chaque système d'hégémonie donne lieu à une configuration spécifique des relations économiques internationales. En accordant une place importante aux zones en développement dans la D.I.T., le système bâti sur l'hégémonie anglaise a débouché sur la création d'une économie de portefeuille international qui permettait de nourrir une offre de crédit relativement abondante. En sens inverse, l'exclusion relative du Tiers-monde de l'économie mondiale sous hégémonie nord-américaine, est cohérente avec la mise en place d'une économie du don international, qui contraint les pays en développement à une période d'abstinence financière. Enfin, à la fragmentation du pouvoir économique mondial et à la poussée de certains P.E.D., correspond l'émergence de l'économie de crédit international.

Par delà les rapprochements pouvant être faits entre les différentes formes prises par les relations financières Nord-Sud -en particulier entre l'économie de portefeuille et l'économie de crédit international-^{1/} on décèle dans leur évolution historique, la présence d'une tendance de fond qui échappe au principe de continuité. En réalité, la séquence quelque peu mécanique privé-public-privé, nous semble cacher une progression ascendante vers la mondialisation du financement. Ainsi, si l'économie de portefeuille repose sur des relations essentiellement bilatérales, l'économie du don introduit pour la première fois des relations ayant un caractère multilatéral. Dans cette progression, l'économie de crédit international correspond à une nouvelle étape dans la mesure où elle met en avant un système de relations principalement transnationales.

^{1/} Parmi les ressemblances entre ces deux systèmes, on peut mentionner, le rôle décisif des agents privés et l'existence d'un taux directeur (le taux d'escompte de la Banque d'Angleterre, le LIBOR et le PRIME RATE dans le cas de l'économie de crédit) régissant le fonctionnement de l'ensemble des marchés, etc.

Un enseignement majeur s'en dégage. Avec la prudence qui s'impose à toute tentative de projeter vers le futur la trajectoire de l'évolution passée, il est permis de penser que la mondialisation du financement constitue une tendance difficilement réversible. Dès lors, l'intervention accrue des agents publics suite à l'incapacité des agents privés d'assurer la stabilité du système, ne devrait pas être conçue comme un retour à la période de répression financière, mais plutôt comme une action visant à créer les conditions d'une mondialisation bien maîtrisée.

5. EXCLUSION ET EXTRAVERSION DES P.E.D.

A l'encontre d'une vision traditionnelle, il en ressort que les rapports Nord-Sud n'ont pas l'invariance que trop souvent on leur assigne. Si la passivité du Tiers-monde sur la scène monétaire internationale constitue une constante de l'histoire, en revanche son insertion aussi bien dans les échanges commerciaux que dans les flux d'investissement direct et les finances internationales, a subi des transformations d'une grande ampleur.

En particulier, la mise en perspective historique des rapports Nord-Sud, met en évidence l'importance des modifications provoquées par la crise actuelle sur l'ancien système centre-périphérie. En effet, parmi les nouveautés de la période qui s'ouvre à la fin des années 1960, l'intégration sélective des P.E.D. à l'économie mondiale, constitue sans doute une des plus marquantes.

La signification de ce processus ne peut pas être appréhendée à partir d'une évaluation statique de la contribution des pays en développement aux différents flux mondiaux ; de ce point de vue, la place des P.E.D. reste globalement modeste. Cependant, une comparaison avec les tendances en œuvre pendant les deux décennies qui suivent la fin de la Deuxième Guerre, fait ressortir l'ampleur du bouleversement qui intervient au cours des années 1970.

L'après-guerre, on l'a vu correspond à une période d'exclusion relative du Tiers-monde de l'économie mondiale. Celle-ci résulte du privilège accordé par la nouvelle puissance dominante à l'articulation avec les autres pays développés. La configuration d'une division internationale du travail à dominante horizontale entraîne ainsi une chute libre de la part du Tiers-monde dans les échanges commerciaux. Parallèlement, la diffusion du fordisme au sein du Nord, s'accompagne d'une tendance à la concentration des flux d'investissement direct entre pays développés, avec comme conséquence un certain délaissement des P.E.D. Pour sa part, la constitution d'une économie du don, sanctionne l'éviction du Tiers-monde des marchés financiers internationaux.

Par rapport à cette évolution, les transformations dont les rapports Nord-Sud ont été l'objet pendant les années 1970, font apparaître un changement d'orientation. La part désormais croissante des P.E.D. dans les exportations mondiales et les flux financiers internationaux, témoigne en effet d'une rupture de la tendance à l'exclusion et du passage par conséquent à une nouvelle phase, caractérisée par leur réintégration sélective à l'économie mondiale.

Mais avant d'en arriver là, il convient d'insister sur le fait que si l'exclusion n'a pas débouché sur un véritable auto-centrage des P.E.D., elle n'a pas pour autant déclenché une tendance à l'arrêt de leur croissance. En dépit des progrès sensibles réalisés sur le plan industriel par le processus de substitution aux importations, la dynamique de la croissance est demeurée extravertie. Alors que dans le Nord, l'internalisation du fordisme a assuré la primauté des forces centripètes de l'accumulation, dans le Sud celle-ci est restée soumise à l'action de forces centrifuges.

Une limitation majeure de l'industrialisation du Tiers-monde lors de cette période, réside dans la dualité entre la production pour le marché domestique et la production pour le marché mondial. A la différence des économies du Nord dont l'insertion internationale reflète leurs préférences nationales de structure, dans le cas des P.E.D., la production qui s'adresse au marché mondial intervient à titre d'engagement autonome (PALEOLOGUE, 1980); son articulation avec l'activité industrielle étant

principalement financière^{1/}, rarement productive ou technologique.

Le processus d'exclusion n'empêche donc pas l'extraversion, mais il n'est pas un obstacle à l'accélération de la croissance d'un grand nombre de P.E.D. Comme on l'a montré^{2/}, les années 1950 et 1960 ont été marquées par une forte expansion aussi bien dans les pays du Nord que dans les économies du Sud (tableau I.1). Obtenu dans des conditions internationales relativement difficiles (concentration des échanges commerciaux et des I.D. dans les pays développés, abstinence financière, etc.), ce résultat nous paraît infirmer la validité des thèses qui font de l'internationalisation des P.E.D., la condition première d'une croissance forte et durable.

II - L'INTÉGRATION DES P.E.D. À L'ÉCONOMIE MONDIALE :

COOPTATION ET MARGINALITE INTERNATIONALE

Avec le déclenchement de la crise dans les pays centraux, les rapports Nord-Sud entrent dans une nouvelle phase ; la situation d'exclusion relativement généralisée des P.E.D., va se trouver partiellement modifiée par l'émergence d'une tendance à leur réintégration sélective. La logique de ce processus qui débouche finalement sur l'éclatement du système centre-périphérie, renvoie à la constitution d'un système d'économie mondiale (S.E.M.) au sein duquel certains P.E.D. réussissent à prendre place.

^{1/} L'articulation du secteur exportateur avec l'accumulation industrielle s'opère par le financement des inputs dont celle-ci a besoin ainsi que par la création de demande que les recettes d'exportation rendent possible.

^{2/} Cf. Chapitre I, Section 3.

1. L'EMERGENCE D'UN SYSTEME D'ECONOMIE MONDIALE

L'essoufflement du fordisme dans les pays développés, provoque la rupture du régime d'accumulation propulsé par l'action de forces centripètes. Désormais, la recherche d'un extérieur sans cesse croissant, redevient une condition fondamentale de l'expansion économique. A une période de relative indépendance des conjonctures succède, au Nord, une autre marquée par une synchronisation de plus en plus précise. C'est-dire que les politiques macro-économiques perdent en efficacité (LEVINSON, 1982) en se faisant de moins en moins autonomes. Tout se passe en effet comme si une loi de convergence imposant d'une façon presque automatique une sanction aux politiques qui chercheraient à s'écarter de la norme, s'était imposée^{1/}.

On aurait sans doute tort de réduire ce changement à un problème d'adéquation des politiques macro-économiques à une contrainte extérieure plus sévère. A vrai dire, celle-ci ne peut plus être représentée comme un obstacle situé à la frontière du national et de l'international. Moins que d'une contrainte extérieure, il vaudrait mieux parler de l'internationalisation au sein des économies nationales des contraintes de tout ordre qui découlent de l'appartenance à un système d'économie mondiale en voie de formation (MICHALET, 1976).

Le système de l'économie mondiale fait référence à la constitution d'un espace économique de plus en plus intégré et dont la dynamique résulte, dans une mesure importante quoique non exclusive, de la présence d'agents dotés d'une nature transnationale^{2/}. Dans cet espace, les conditions de production ainsi que les normes de consommation présentent un haut degré d'homogénéité, compte tenu de la fluidité de la circulation en son sein de la technologie et de l'information^{3/}.

^{1/} L'expérience française postérieure à 1982 relève de cette logique.

^{2/} Pour une discussion théorique sur ce sujet on peut se rapporter à la thèse de SANTA GADEA (1983).

^{3/} Comme le remarque COSMAO (1984) le développement des communications a fait du monde un village où tout se sait.

Manifestement, le S.E.M. n'est pas l'économie mondiale au sens d'une totalité géographique dont, par définition, nul peut être exclu. Il n'est pas non plus assimilable à la notion d'économie-monde qui, comme le signale BRAUDEL (1979) lui-même, est une somme d'économies particulières, hiérarchisées à partir d'un centre. En suivant la terminologie braudelienne, on pourrait dire que le S.E.M. s'identifie plutôt au temps du monde, temps exceptionnel qui commande certains espaces et certaines réalités mais qui laisse échapper d'autres espaces et d'autres réalités.

Dans l'idée que nous nous en faisons, le S.E.M. n'est pas le marché de tout l'univers (SISMONDI)^{1/}. Il est au contraire, une des résultantes de l'éternelle dialectique homogénéisation-fractionnement : en face de lui, un archipel d'espaces dispersés est donc toujours présent. Même, la représentation du S.E.M. comme un de nations étroitement liées les unes aux autres par un ensemble de flux multinationaux, ne nous semble pas correspondre exactement à son état réel de développement. Car dans les pays développés eux-mêmes, pourtant les plus directement soumis à la logique du S.E.M., une myriade d'activités encore indépendantes, continue à subsister.

En fait, la structure du S.E.M. ressemble à celle d'un réseau dont la configuration ne suit pas forcément le tracé des frontières nationales. Les différents flux qui en font la trame, mettent plutôt en rapport des segments d'économies nationales, plus ou moins grands suivant la densité de leurs connexions au réseau central. D'où, le manque de pertinence de l'opposition classique entre Etats nationaux et firmes multinationales, car il s'agit d'agents dont la nature n'est pas, en rigueur, comparable ; alors que les premiers ont pour charge d'assurer l'administration globale (politique, économique, idéologique) d'un territoire, les secondes se limitent à la gestion fondamentalement économique d'un réseau transnational.

Il ne faut pas, par ailleurs, surestimer la solidité du socle à partir duquel le S.E.M. s'est construit. Les risques de fractionnement sont d'autant plus grands que son expansion a lieu dans un contexte dominé

^{1/} Cité par BRAUDEL (1979).

par la belligérance à peine cachée entre les grandes puissances. Entre autres, l'exacerbation de la concurrence et la montée en force du protectionnisme^{1/} en témoignent. Ce n'est donc pas un hasard si, comme l'ont bien remarqué KOTLER et SINGH (1981), le langage de l'économie se voit aujourd'hui inondé de concepts que l'on croyait propres à celui de la guerre : marchés envahis, guerres de prix, déploiement de forces, arme de la propagande, etc. sont autant d'expressions qui reviennent couramment lorsqu'on parle d'économie. Le triomphe de CLAUSEWITZ sur SMITH et RICARDO, est en réalité illustratif d'un phénomène de fond : le déclenchement à l'échelle internationale d'une véritable guerre économique dont la fin ne paraît pas être pour demain.

Quoiqu'il en soit, l'émergence d'un système d'économie mondiale n'est pas sans conséquences sur la configuration des rapports Nord-Sud. La revalorisation de l'importance de l'extérieur dans les pays développés et la fragmentation du pouvoir économique mondial, suite à la remise en cause de la suprématie nord-américaine, créent les conditions d'une élévation du statut international des relations Nord-Sud. Le manque d'occasions d'investissement rentable, la nécessité de trouver de nouveaux débouchés susceptibles de dynamiser une demande domestique devenue stagnante, etc., conduisent les pays développés à porter un intérêt accru aux relations avec les P.E.D. La participation croissante du Tiers-monde aux échanges commerciaux, sa place clé dans le fonctionnement des finances internationales, et additionnement la tendance à la stabilisation de sa part dans les investissements directs^{2/}, traduisent cette réorientation.

Lors de la période d'hégémonie anglaise, les zones en développement, on l'a vu, jouaient un rôle essentiel en tant que fournisseurs de matières premières ainsi que comme refuges aux capitaux à la recherche d'une plus grande rentabilité. De même, elles étaient les lieux privilégiés d'accueil de l'émigration européenne. A cette époque, la périphérie apparaissait comme le thermostat de l'activité internationale (LIPIETZ, 1982),

1/ A ce sujet, voir par exemple ANJARIA, IQBAL, KIRMANI et PEREZ (1982) et également le dossier du Monde de l'Economie (1982), consacré à la montée du protectionnisme dans les différents pays développés.

2/ Suite à une période de chute accélérée.

compte tenu de sa grande sensibilité aux fluctuations du commerce et des finances.

En revanche, la logique du système qui se constitue autour de la domination nord-américaine, comporte un affaiblissement des fonctions traditionnelles de la périphérie. Ainsi, l'importance des matières premières dans les échanges commerciaux connaît une chute libre, les capitaux s'investissent de préférence au sein des pays développés et en même temps les flux de main d'oeuvre prennent la forme d'un courant migratoire allant cette fois-ci du Sud vers le Nord.

Avec la mise en question de l'hégémonie nord-américaine et l'émergence d'un système d'économie mondiale, on arrive à un stade où toute référence à un rôle international propre à l'ensemble du Tiers-monde, devient arbitraire. Si jusqu'aux années 1960, la périphérie pouvait trouver dans son exclusion de l'économie mondiale un élément unificateur, dorénavant il n'en ira pas de même car son éclatement se trouvera consommé. La constitution du S.E.M. ne se cantonnant pas aux frontières des pays développés, certains P.E.D. ou plus exactement certains segments de leurs économies pourront également en faire partie.

Le processus de différenciation du Tiers-monde franchit ainsi un seuil qualitatif. Un clivage profond oppose désormais les pays en développement entre eux : d'un côté, les pays pouvant aspirer à la cooptation au sein du S.E.M. ; de l'autre, les pays condamnés, dans l'état actuel des choses, à une marginalité internationale croissante.

2. INTERDEPENDANCE ET COOPTATION

Les périodes de crise cristallisent les effets du développement inégal. A peine perceptibles lors des phases d'expansion, les changements dans la hiérarchie internationale des nations éclatent au grand jour au moment de la dépression. La crise actuelle n'a pas été une exception à cette règle. Bien au contraire, aussibien au Nord que dans le Sud, le bouleversement des positions tenues par les différents pays est devenu manifeste.

Au Nord, l'affaiblissement de la puissance des Etats-Unis et l'approfondissement du déclin britannique, tranchent avec la plus grande vitalité dont font preuve la R.F.A. et notamment le Japon. Au Sud, l'émergence d'un groupe de pays dotés d'un dynamisme certain, leur permettant de se distinguer ostensiblement du reste, constitue le principal évènement.

Nombre d'indicateurs illustrent l'apparition d'un Nord au sein du Sud (GODET et DE LA SAUSSAY, 1984). Ainsi, une comparaison des performances industrielles réalisées par un groupe choisi de P.E.D. dits à croissance rapide^{1/} (CEPII, 1983), montre qu'elles sont, en moyenne sur la période 1973-1980, cinq fois supérieures à celles des autres pays en développement. Ceci permet de comprendre la rapidité avec laquelle se creusent les écarts entre les différentes catégories de P.E.D. Pour en avoir une idée, rappelons que l'écart, mesuré par le P.I.B. par tête, entre les pays à faibles revenus et ceux à revenus intermédiaires qui était de 1 à 4 au milieu des années 1950, est actuellement de 1 à 10 .

En même temps que s'accroît la distance qui sépare les pays du nouveau Nord du reste du Sud, on assiste à un rapprochement de leurs positions par rapport à celles des pays développés. A en juger par les dimensions de leurs P.I.B., l'Arabie Saoudite devance largement l'Autriche et résiste sans problèmes à une comparaison avec la Belgique ou la Suède. Pour sa part, le Brésil dépasse l'Espagne et se situe à un niveau sensiblement proche de celui du Canada. En introduisant une notion de mouvement, les comparaisons deviennent encore plus percutantes. Pour ne citer qu'un seul exemple, la Grande-Bretagne qui était au début des années 1960, six fois plus riche que la Corée du Sud, ne l'était plus que trois fois à la fin des années 1970.

La séparation entre un Nord riche et développé et un Sud pauvre et sous-développé a ainsi perdu la netteté d'autrefois. Au sein du Tiers-monde, l'uniformité de la pauvreté cède la place à une configuration fortement hiérarchisée. Compte tenu de l'importance de leur développement industriel et technologique, des pays comme le Brésil, le Mexique ou la

^{1/} Brésil, Mexique, Hong Kong, Taïwan, Corée et Singapour.

Corée^{1/}, se situent au sommet de la hiérarchie. Viennent ensuite, les pays dont la rente pétrolière, leur assure un potentiel financier qui reste considérable, malgré le tassement du marché international de l'énergie.

Un troisième groupe est constitué par ceux que VELLAS (1981 B) appelle les pays relais. Il s'agit de pays dont l'articulation avec les pays développés répond à un schéma classique de division verticale du travail mais dont les échanges avec les P.E.D. mettent en avant une spécialisation internationale dans les exportations de produits manufacturés^{2/}. Parmi les différents pays entrant dans cette catégorie, mentionnons le Cameroun et la Côte-d'Ivoire en Afrique Noire, le Maroc et la Tunisie au Maghreb, la Colombie et l'Equateur en Amérique Latine, et l'Indonésie et la Malaisie dans le continent asiatique.

Par leurs potentialités industrielles, énergétiques ou financières, les pays appartenant à ces trois groupes, se caractérisent, à des degrés certes très divers, par une insertion active dans l'économie mondiale. Si, ils ne disposent manifestement pas de la capacité d'infléchir unilatéralement les tendances qui s'y déroulent, ils ne sont pas, en tout cas, condamnés à subir inertes l'impact des bouleversements extérieurs.

Dans cette optique, l'analyse de la destination des différents flux Nord-Sud^{3/}, montre, d'une façon on ne peut plus claire, l'existence au sein du Tiers-monde d'un ensemble de pays dont les relations avec les économies dominantes présentent un dynamisme qui tranche avec la morosité de celles qu'entretiennent les autres P.E.D. Sur le plan commercial,

^{1/} Il s'agit, suivant les catégories de la typologie présentée au Chapitre IV, des économies à régime mixte et des économies tayloriennes de la première génération.

^{2/} Dans le cas des pays du premier groupe, l'essentiel des exportations de produits manufacturés se dirige vers les pays développés, alors que les principaux marchés de produits industriels des pays relais se trouvent dans les P.E.D. eux-mêmes.

^{3/} Cf. Chapitres II et III.

L'essentiel des relations Nord-Sud passe pas les échanges des pays développés avec les pays de l'O.P.E.P. d'une part, et les pays à industrialisation rapide, de l'autre^{1/}. Dans le domaine financier, une forte polarisation des flux peut également être constatée. Comme nous l'avons vu, un groupe réduit de P.E.D. concentre la plus grosse partie de la dette du Tiers-monde à l'égard du système bancaire international. Par ailleurs, il est à remarquer que la liste des gros débiteurs ne diffère pas sensiblement de celle de principaux récepteurs d'investissements directs.

Tout porte donc à croire que le resserrement des liens entre les pays développés et certains P.E.D., constitue un aspect primordial du processus de constitution d'un système d'économie mondiale. Suite à la rupture de la cohérence nationale de l'accumulation intensive, la nécessité se pose pour le capital de construire une nouvelle zone dans laquelle le fordisme puisse retrouver le dynamisme perdu.

A cet égard, l'hypothèse de l'émergence d'une Zone Pacifique appelée à se substituer à l'axe atlantique en tant que centre économique du monde (ATTALI ; 1980, 1981), est hautement suggestive. Comme l'a bien montré l'étude d'ETRILLARD et SUREAU (1983), les économies riveraines du Pacifique Nord tout en prenant une part croissante à la production mondiale, établissent entre elles une complémentarité de type triangulaire : la flexibilité de l'accumulation dans certains P.E.D. asiatiques venant s'ajouter à la puissance industrielle du Japon et aux capacités financières des Etats-Unis.

La zone Pacifique apparaît vis-à-vis du reste du monde, comme un ensemble doté d'une cohérence interne. Sur le plan commercial, les Etats-Unis constituent le principal marché des P.E.D. asiatiques et du Japon, le déficit nord-américain à leur égard étant comblé par un excédent sur l'Europe. Du point de vue industriel, la zone se caractérise par la conformation d'une division horizontale du travail et par une étonnante capacité de redéploiement d'activités entre les pays^{2/}.

1/ Il n'est dès lors pas étonnant de constater que se sont les P.E.D. les plus industrialisés qui concentrent l'essentiel des bénéfices accordés par les pays de l'O.C.D.E. dans le cadre du Système Général de Préférences (S.G.P.). Suivant les estimations de PHILIPPE (1982) alors que pour les dix principaux bénéficiaires, les préférences tarifaires représentaient en 1979, 21.4 % du total de leurs importations, elles n'en dépassaient même pas 10 % dans le cas de trente pays les moins avancés.

2/ Ainsi par exemple, le Japon abandonne la construction navale à la Corée, laquelle abandonne à son tour le textile aux pays de la "deuxième bande des quatre", cela en vue de se spécialiser dans des activités plus performantes à l'échelle mondiale.

La discussion sur l'imposition inéluctable d'une PAX PACIFICA, reste encore largement ouverte. Rien ne permet en effet d'assurer qu'après Londres et New-York, se sera à Tokyo de s'ériger comme le nouveau centre du monde. Quoiqu'il en soit, il est difficile de ne pas voir dans la constitution de fait d'une zone Pacifique, le signe avant-coureur d'une nouvelle configuration des relations économiques internationales.

L'émergence d'une ou de plusieurs zones de cohérence organisées suivant la logique d'un système d'économie mondiale, n'effacera certainement pas les disparités nationales ; les hiérarchies continueront par conséquent à se reproduire. Néanmoins, pour les P.E.D. ayant réussi à s'y insérer, l'heure du passage de la dépendance unilatérale à l'interdépendance réciproque sera assurément arrivée.

3. DEPENDANCE ET MARGINALITE

Derrière les dénonciations de la misère accablante dont souffre toute une partie de l'humanité, se cache une réalité structurelle : la marginalité à laquelle sont acculés les pays n'ayant pas pu aspirer à la cooptation internationale. Face au Tiers-monde qui se développe et conquiert de nouvelles positions, gît le Tiers-monde du sous-développement et des laissés-pour-compte. Le clivage entre pays pauvres et pays riches, on le sait, ne date pas d'hier. La nouveauté de la situation actuelle réside cependant dans le danger de plus en plus réel d'une multiplication sans précédents de l'écart. A une époque où, une troisième révolution industrielle se trouve en plein essor, la partie de la planète qui n'a même pas connu la première, est en réalité confrontée au risque d'une marginalisation totale.

Une grande partie de l'Afrique et nombre de pays de l'Asie sont dans cette situation. Ainsi, la part par exemple de l'Afrique Noire (pays exportateurs de pétrole exclus) dans la production mondiale ne cesse de se dégrader ; au début des années 1920, elle représentait à peine un peu plus de 1 % du total (CEPII, 1983). Il en va de même en ce qui concerne

sa participation aux échanges commerciaux^{1/}.

En substance, la dynamique du processus de différenciation du Tiers-monde, met en oeuvre une polarisation facilement perceptible. Alors que certains pays rompent avec la situation d'exclusion relative de la période antérieure et accèdent à un statut qu'à la suite de WALLERSTEIN (1974) d'aucuns qualifient de semi-périphérique, les autres s'enfoncent dans une exclusion quasiment totale et ce faisant donnent lieu à la constitution d'une extrême-périphérie (GREEN, 1976).

La distance du groupe des exclus par rapport au centre de gravité de l'économie mondiale se fait maximale. En même temps que leur incidence dans l'orientation des flux mondiaux de marchandises devient presque nulle, ils sont de plus en plus délaissés par les financiers et les investisseurs internationaux. Les multinationales ne s'intéressent guère à ces pays^{2/}. Hormis quelques enclaves ici ou là, elles cherchent à s'implanter dans les P.E.D. où les nécessités des populations ont une chance de s'exprimer en tant que demande solvable. Privés en outre de la possibilité de recourir aux marchés de capitaux, ces pays sont condamnés à vivre de l'Aide Publique qu'on veut bien leur accorder. Pour ce qui est de leurs rapports avec le Nord, toute idée d'interdépendance n'est dès lors qu'un euphémisme.

Le monde des exclus a peu à voir avec une quelconque notion d'autonomie. Ses rapports avec l'extérieur portent au contraire la marque ineffaçable de la dépendance et de l'extraversion.

L'ampleur des inégalités entre les P.E.D., a conduit nombre d'auteurs à tenter de les expliquer par l'action de forces extérieures. Les multinationales divisent le Tiers-monde, affirme par exemple ANDREFF (1983). Il nous semble néanmoins que l'essentiel du problème se situe ailleurs. Si une corrélation assez étroite peut être décelée entre le degré de

^{1/} La part de l'Afrique noire (non OPEP) dans les échanges commerciaux chute de 2 % en 1967 à 1,3 % en 1980. Un phénomène semblable se constate dans le cas des pays de l'Asie du Sud (à l'exception de ceux considérés en développement rapide).

^{2/} A cet égard, il semble utile de rappeler la remarque suivante de J. ROBINSON (1967) : le malheur d'être exploité par des capitalistes n'est rien comparé au malheur de ne pas être exploité du tout.

développement et l'importance de la pénétration multinationale, il n'en découle pas pour autant que la seconde soit forcément la condition permissive du premier. Bien au contraire, tout porte à croire que la croissance et le développement précèdent la multinationalisation. Autrement dit, les F.M.N. cherchent justement à s'implanter là où le dynamisme du marché local assure la réalisation d'opérations fructueuses. De ce point de vue, les F.M.N. et plus généralement l'ensemble des relations internationales ne font que consolider une situation dont les déterminants fondamentaux sont de prime abord endogènes aux différents pays.

En revanche, un lien organique peut être établi entre la marginalité internationale de certains P.E.D. et l'équilibre de la pauvreté (GALBRAITH, 1980) auquel sont soumis leurs systèmes économiques. Ce type d'équilibre présente en réalité la forme d'un véritable cercle vicieux. Etant donné l'absence d'épargne, ces économies -très largement rurales- n'ont pas les moyens d'entreprendre les investissements permettant d'accroître la productivité, ce qui empêche toute élévation des revenus rendant à son tour impossible l'épargne. Le propre de cet équilibre est son irréductibilité au changement ; les échecs parfois cuisants des tentatives purement extérieures de briser le cercle vicieux de la pauvreté le montrent. Plus encore que le manque de capitaux, c'est l'accomodation des populations à une situation qu'elles perçoivent comme étant inexorable, qui fait que le système tend à se reproduire à l'identique.

Pourtant, il ne s'agit pas de sociétés dépourvues de dynamisme intérieur. La question qui se pose est en effet toute autre : elle concerne, suivant les termes de LEVI-STRAUSS^{1/}, la spécificité des systèmes de motivations et de stimulations qui leur sont propres. Dans la mesure où l'amélioration des conditions matérielles ne joue pas un rôle décisif comme facteur d'entraînement des énergies sociales, ces sociétés se situent en dehors de la logique dominante. Leur marginalité constitue la sanction de cette non conformité par rapport à la norme internationale^{2/}.

1/ Cité par BLARDONE (1972).

2/ Dans le même sens, il faut ajouter qu'à la différence de l'activité industrielle, toute une partie du procès de travail agricole destinée à entretenir les éléments naturels de l'écosystème est tenue, par le capital, comme nulle et non avenue (PALLOIX, 1982).

Faute de pouvoir la soumettre à sa logique, l'expansion internationale du capital, rejette une partie de la planète aux confins de l'économie mondiale. La dialectique unification-fractionnement qui y est en oeuvre prend, dans les P.E.D., la forme d'un processus de cooptation-marginalisation qui, en réservant les rapports d'interdépendance pour les uns et les rapports de dépendance pour les autres, introduit un changement substantiel dans la physionomie traditionnelle des relations Nord-Sud. Autant dire, encore un paradoxe, que l'économie mondiale comme système se construit sur la base de la mutilation de l'économie mondiale comme totalité géographique et sociale.

III - L'ÉCLATEMENT DU TIERS-MONDE ET LE SOUS-DÉVELOPPEMENT DE LA THÉORIE

Ce chapitre, nous l'avons conçu comme un essai de synthèse. Les sections précédentes ont ainsi cherché à mettre en lumière les évolutions qui nous ont semblé être les plus fondamentales quant à la configuration actuelle des rapports Nord-Sud. Mais, pour être complète, une synthèse se doit de procéder à la confrontation des résultats de l'analyse historico-concrète avec les théories censées pouvoir les expliquer.

Une révision exhaustive de la littérature produite dans le cadre de ce qu'il est convenu d'appeler la théorie du développement dépasse, on s'en doute, très largement les limites de cette étude. Mettant en avant, le phénomène de la différenciation internationale du Tiers-monde, cette section se bornera à faire ressortir les insuffisances des principaux paradigmes théoriques concernant le développement et le sous-développement.

D'emblée, un constat s'impose : le problème du sous-développement continue à peser lourd sur le passif de la théorie économique. En dépit du fait que son étude est devenue un sujet attirant l'attention d'un nombre croissant d'économistes, force est de constater que son statut théorique demeure extrêmement précaire. Le propos tenu par HICKS^{1/} suivant lequel

^{1/} Cité dans CHEMILLIER-GENDRAU, HUGON, DJURDJEVAC et HENRY (1979).

le sous-développement est un sujet important qui ne donne cependant lieu ni à une formalisation ni à une théorie, reste dramatiquement valable.

On le sait, deux grands courants d'interprétation polarisent encore le débat en la matière : le premier construit à partir de l'hypothèse suivant laquelle le sous-développement correspond à un "retard" dans une évolution historique pré-déterminée par le développement des pays capitalistes avancés. Les travaux de VINER (1953), HOSELITZ (1960) et ROSTOW (1960), ont jeté les fondements de cette approche qui peut être qualifiée d'évolutionniste. De son côté, le second est en revanche centré sur l'idée qu'il existe un rapport indissoluble entre le développement des uns et son absence chez les autres. A.G. FRANK (1972) et S. AMIN (1970, 1973) figurent parmi les auteurs les plus représentatifs du courant contestataire.

Confrontés aux évolutions récentes de l'économie mondiale et du Tiers-monde en particulier, chacun de ces courants croit pouvoir trouver les éléments susceptibles de conforter ses hypothèses de départ. Ainsi, le décollage des "Nouveaux Pays Industriels" est présenté comme la preuve irréfutable du bien fondé de l'approche évolutionniste. Pour sa part, la stagnation dans laquelle restent nombre de P.E.D. à commencer par les "Pays Moins Avancés", est bien entendu mise en avant à l'appui des thèses contestataires. Chaque courant semblerait donc à même de rendre compte d'une partie de la réalité. Pourtant, tous deux ont tort sur le point crucial de savoir quelles sont les forces qui déterminent qu'un pays puisse devenir un "N.P.I." ou, à contrario, rester un "P.M.A.". Dans le cadre de ces théories, la dialectique de la diversité constitue, en effet, un processus des plus mystérieux^{1/}.

L'impasse à laquelle se trouvent confrontés les paradigmes de la théorie du développement conduit, sur le plan méthodologique, à mettre simultanément en question les notions d'équilibre, de dépendance et de reproduction.

^{1/} Confortant cette appréciation, dans le bilan dressé récemment par A. LEWIS (1984) sur l'état de la théorie du développement, l'hétérogénéité des P.E.D., figure parmi les principales questions pour lesquelles on ne dispose pas d'une explication convaincante.

Le degré de sophistication atteint par l'outillage technique de l'approche en termes d'équilibre général contraste avec les limites de son schéma interprétatif du processus suivant lequel se structurent les rapports économiques internationaux. Evacuant de l'analyse le fait des inter-actions entre ses différentes composantes, l'économie mondiale est de la sorte ramenée au stade d'une entité purement physique. En son sein, la logique présidant au développement des nations serait celle de leur évolution à travers des phases pré-établies à la façon des organismes vivants. Mais, si ces derniers sont contraints de se développer suivant des étapes qui leurs sont entièrement imposées, tel est loin d'être le cas d'un système dont les éléments constitutifs sont des rapports fondés sur des conflits et des ruptures dont l'issue est radicalement incertaine.

De par son caractère essentiellement statique, la notion d'équilibre à l'échelle internationale, ainsi que le rappelle MICHALET (1976), nie aussi bien la possibilité d'une modification dans la division internationale du travail que celle d'un développement inégal. On comprend dès lors, la difficulté d'interpréter le phénomène du sous-développement dans le cadre de l'équilibre économique général, comme l'a bien montré, entre autres, l'examen critique de cette approche réalisé par DE BERNIS (1975).

La persistance du sous-développement de toute une partie du globe, constitue une preuve accablante à l'encontre du parti pris optimiste sur lequel repose l'approche évolutionniste. Au lieu de laisser entrevoir une possibilité de rapprochement par rapport au monde développé, l'approfondissement de sa marginalité dans la période récente, est de nature à nourrir les craintes les plus redoutables. D'aucuns pourront certes se conforter en n'y voyant qu'un argument de plus sur le caractère illusoire de la quête d'un graal égalitaire (BAUER, 1984). Mais, ce n'est pas de cela dont il s'agit. Les inégalités, les disparités entre les nations ont des racines profondes qui remontent loin dans leur histoire. En soi, le maintien des inégalités entre nations ne suffit pas pour instruire le procès de la théorie du développement. Ce qui nous semble en revanche en cause, n'est pas seulement la violence des écarts entre le Nord et le Sud, mais surtout l'ampleur des différences qui traversent le Sud lui-même. Ainsi, alors que le Nord tend à se faire de plus en plus homogène, le Sud se voit par

contre emporté par les forces de la différenciation^{1/}.

Mettant en avant les notions de dépendance et de reproduction, les approches contestataires ont eu le mérite d'avoir mis à nu le caractère arbitraire des hypothèses évolutionnistes. Néanmoins, elles n'ont pas eu davantage de succès quant à l'explication de la dynamique de la différenciation du Tiers-monde.

Les clivages traditionnels entre le Nord et le Sud à partir desquels il était possible d'identifier d'une façon rigoureuse l'existence de deux ensembles relativement homogènes, ne sont plus de mise. A l'image des pays développés, certains P.E.D. exportent des produits manufacturés, participent activement aux marchés financiers, accueillent des entreprises multinationales et arrivent même à créer les leurs.

L'effacement de la frontière classique entre le centre et la périphérie, relève d'une dynamique que les approches en termes de dépendance ont le plus grand mal à cerner. Comment en effet expliquer l'émergence d'un certain nombre de puissances régionales dans un cadre théorique où les rapports avec l'extérieur sont perçus comme étant foncièrement stagnants^{2/} ?

De fait, la conception de la dépendance véhiculée par cette approche n'est pas sans rappeler celle des modèles déterministes de la physique classique, d'après lesquels les échanges avec l'extérieur comportent nécessairement une perte d'autonomie. A la suite des découvertes de l'analyse systémique, on peut néanmoins montrer qu'il n'y a pas antinomie absolue entre dépendance et indépendance (MORIN, 1983). Il s'en suit donc qu'un système ouvert peut conquérir son autonomie à travers la dépendance vis-à-vis de l'extérieur. Dès lors, en tant que tels, les échanges avec l'environnement extérieur ne peuvent plus être considérés comme facteur d'appauvrissement interne. Le problème réside, au contraire, dans la qualité de ces échanges et dans la capacité d'un système donné d'en faire un élément susceptible de lui assurer une plus grande autonomie, en contribuant par là

1/ Alors qu'au sein du Tiers-monde l'écart entre un pays riche et un pays pauvre peut aller de 1 à 150, en Europe, par exemple, la différence de niveau de vie entre Hambourg, la région la plus riche, et la région la plus pauvre du Portugal est de l'ordre de 1 à 10.

2/ D'où la thèse soutenue par FRANK(1972) d'après laquelle les périodes de plus grand développement relatif des P.E.D. correspondent à des phases de relâchement de leurs relations avec les pays centraux. Pour sa part BAUER(1984) soutient, non sans une certaine naïveté, la thèse parfaitement opposée.

à son expansion.

Pour sa part, le concept de reproduction n'est pas sans ambiguïtés lorsqu'il s'agit de rendre intelligibles les modifications intervenues dans la hiérarchie des nations appartenant à un système qui est lui-même en mouvement. Par définition, comme l'a souligné AGLIETTA (1977), le concept de reproduction met l'accent sur le rôle des processus permettant à ce qui existe de continuer à exister.

Il arrive cependant que dans un système soumis à l'action de forces contradictoires, tout ne continue pas à exister. Et rien ne permet d'affirmer que la transformation soit une simple déformation plastique de rapports dont la nature serait vouée à rester inchangée.

Son incapacité d'appréhender la logique de la transformation des systèmes, se trouve à l'origine des mésaventures de la dialectique de la dépendance (CARDOSO et SERRA, 1980)^{1/}. La représentation de l'histoire comme la reproduction sans fin des rapports de dépendance, interdit en effet la production d'une théorie de la dynamique en fonction de laquelle des économies ayant été soumises aux mêmes contraintes internationales, atteignent aujourd'hui des niveaux de développement à tel point divergents, qu'il est devenu de moins en moins pertinent de les considérer comme faisant partie du même ensemble.

Au fond, la principale faiblesse des théories de la dépendance, découle d'une vision qui exclue la notion de rapports sociaux, dont on sait pourtant que les changements commandent la dynamique de la transformation des systèmes. D'où les difficultés à saisir les différences entre des pays disposant d'une industrie relativement puissante et ceux qui n'ont pas encore achevé les premières phases de la substitution aux importations, entre des pays ayant des appareils d'Etat bien constitués et d'autres dans lesquels ils ne dépassent pas le stade de la caricature, enfin, entre des pays où il existe un mouvement ouvrier de longue date et des pays où le prolétariat

^{1/} L'article de CARDOSO et SERRA a donné lieu à une réponse de MARINI (1980). Pour un bilan de cette polémique on se rapportera utilement à ARROYO (1980).

ne s'est guère constitué (OMINAMI, 1979).

Les avatars de la dialectique de la dépendance illustrent bien l'idée qu'à côté du sous-développement dont souffrent les peuples il y a aussi celui pouvant affecter les théories elles-mêmes. L'approche de la dépendance et a fortiori celle de l'impérialisme, sa source d'inspiration, renvoient à une étape révolue du processus historique (LIPIETZ, 1982) et ne permettent pas de cerner le mode d'apparition de tout ce qui est nouveau dans cette évolution. Ainsi, si la logique de l'impérialisme rend bien compte des caractéristiques de l'expansion internationale des grandes puissances pendant la période de l'accumulation extensive et de la régulation concurrentielle, elle perd néanmoins beaucoup de sa pertinence avec le passage de l'accumulation intensive et à la régulation monopoliste. Loin de se combler, ce décalage entre les évolutions réelles et les théories censées pouvoir les expliquer, connaîtra un nouvel approfondissement avec l'émergence, dans la période plus récente, d'un système d'économie mondiale qui, à n'en pas douter, définit de nouvelles conditions d'analyse des relations internationales (BERTIN, 1981).

L'approche dite de la régulation^{1/}, constitue un apport significatif à l'étude de la différenciation des économies nationales et ce faisant elle fournit, nous semble-t-il, des outils précieux pour l'analyse des processus de développement et de sous-développement^{2/}. Cette faculté découle des propriétés méthodologiques associées au concept de régulation^{3/}. En effet, l'introduction d'une notion de temporalité (AGLIETTA, 1977), permet de dépasser l'universalisme des interprétations qui réduisent l'histoire au déroulement implacable d'un concept (LIPIETZ, 1982). De même, l'identification du caractère multiforme des facteurs qui déterminent les ajustements économiques sur les différents marchés conduit, utilement, à rejeter

1/ Cf. Chapitre I, Section 2 et note en bas de page pour les références bibliographiques concernant quelques-uns des principaux travaux se rattachant à ce courant.

2/ Un essai d'interprétation de la dynamique de longue période d'une économie sous-développée, à partir du concept de régulation est fait dans OMINAMI (1980).

3/ Bien entendu, dans l'acception française et non pas anglosaxone du terme qui l'assimile à la notion plus plate de réglementation.

l'idée qu'ils peuvent être réduits à l'emprise d'un mécanisme unique (BENASSY, BOYER et GELPI, 1979). S'agissant d'analyser les problèmes du sous-développement, le dépassement du réductionisme économiste s'avère particulièrement fécond. Car, comme le remarque HUGON (1976), le capital est en partie capable de se reproduire par lui-même dès lors que les lois du marché sont en vigueur, mais il est parfaitement incapable de créer par lui-même les rapports sociaux nécessaires à leur fonctionnement que seules les instances idéologiques et politiques sont à même de produire. Assurément, le développement est autant et plus une affaire de tissu que d'organes (PISANI, 1984). Par ailleurs, la reconnaissance d'une hiérarchie des rapports et composants qui structurent un système, permet d'aller au-delà de l'idée d'une simple interdépendance fonctionnelle (AGLIETTA, 1977) et donc de faire apparaître l'existence de relations de subordination. Enfin, le concept de régulation permet de valider théoriquement l'hypothèse de la transformation d'un système, soit comme conséquence des inter-actions entre ses parties constitutives, soit par l'impossibilité de tolérer les pressions exercées par des forces extérieures (DELATTRE, 1977).

Si du point de vue de l'organisation de l'économie mondiale, l'approche de la régulation rend bien compte du processus de fractionnement des espaces, elle semble en revanche moins apte à expliquer sa contrepartie : la dynamique de l'unification^{1/}. Ayant dans le passé évolué d'une façon parallèle, la nécessité de rechercher les intersections possibles entre l'approche de la régulation et celle du système de l'économie mondiale, se pose ainsi avec d'autant plus d'acuité que le vide de la théorie est devenu trop criant.

L'incertitude théorique qui entoure le développement de l'économie mondiale et du Tiers-monde en particulier ne saurait cependant dispenser d'une réflexion portant sur les conditions d'une action destinée à l'infléchir dans un sens progressif. C'est là l'objet du chapitre final de cette étude.

^{1/} Comme l'a explicitement reconnu A. LIPIETZ (1984) dans un article récent.

CHAPITRE VI

LE TIERS - MONDE ET LA REFORME

CHAPITRE VI

LE TIERS MONDE ET LA REFORME

Toute discussion sur l'avenir du Tiers-monde nous semble devoir partir d'une reconnaissance fondamentale : le paradigme rostowien a fait et continue à faire des ravages dans la théorie et la pratique du développement. D'une façon directe, l'idée suivant laquelle les PED n'ont qu'à suivre la voie tracée par les pays aujourd'hui développés a conduit dans nombre de cas à un mimétisme ridicule. D'une façon indirecte, la critique de cette vision mécaniste des choses a souvent glissé vers l'idée, tout aussi naïve, que le développement passe par le rejet systématique de la croissance et de la division internationale du travail.

La polarisation du débat entre les partisans du "modèle" du capitalisme avancé et les tenants de l'anti-modèle de "l'autre développement" n'a pas été particulièrement féconde. Sur le plan pratique, les enseignements opérationnels pouvant être tirés de l'un ou l'autre de ces courants ne paraissent pas décisifs. Sur le plan théorique, les deux courants se rejoignent dans un universalisme méthodologique largement contestable.

La critique de l'approche rostowienne du développement a déjà donné lieu à une très vaste littérature. Inutile donc d'y revenir^{1/}. Les développements qui suivent partent de ces acquis. Nous nous situons volontiers dans le champ des critiques de l'historicisme en matière de développement. Cela ne devra pas nous empêcher toutefois de porter un regard sans complaisance sur les dérapages des approches contestataires.

I - UN TIERS-MONDE RÉVOLUTIONNAIRE ?

Le Tiers-monde, croyait-on, était voué à la révolution. En face d'un capitalisme développé ayant réussi à anéantir les capacités de contestation des classes ouvrières, il n'y avait que les damnés de la terre, les nations prolétaires, spoliées par l'échange inégal (EMMANUEL, 1969) et

^{1/} Pour une présentation récente de ces critiques on peut se rapporter à CAIRE (1983).

l'accumulation à l'échelle mondiale (AMIN, 1970), pour mettre en question un ordre mondial foncièrement injuste. Le Tiers-monde était ainsi considéré comme le grand espoir face aux maux de la société de l'opulence, comme le protagoniste privilégié de la grande révolte à venir contre le développement capitaliste, comme le porteur d'un nouveau projet de convivialité, d'aventure.

A l'heure actuelle, tout porte à croire que les tenants du tiers-mondisme radical se sont lourdement trompés. En fait, le Tiers-monde n'a pas été à même de jouer un rôle révolutionnaire sur la scène mondiale. Il y a plusieurs raisons à cette "dérobade" du Tiers-monde par rapport au rôle qu'on lui croyait assigné. Sa diversité a primé sur le besoin d'unité ; alors que certains pays s'enfoncent dans une marginalité internationale croissante, d'autres ont pu, en revanche, aspirer à la cooptation par le club des pays capitalistes développés. Sa culture, certes riche et variée, n'est pas pour autant devenu, un rempart solide contre la diffusion du modèle occidental.

Le Tiers-monde n'a pas réussi à forger un modèle alternatif à celui de la société de consommation occidentale. Bien au contraire, l'attraction exercée par l'opulence du capitalisme avancé a été trop souvent irrésistible. En dépit des discours prônant l'authenticité et la frugalité, force est de constater que le modèle de consommation issu des pays capitalistes développés a eu un succès foudroyant de par le monde^{1/}.

Les expériences socialistes à l'Est ou dans le Tiers-monde ne démentent pas cette appréciation. La pratique de l'austérité n'a pas en réalité donné lieu à des modes de vie créateurs mais a plutôt créé une envie cachée de consommer davantage (WOLFE, 1979). L'attraction du modèle de consommation occidental demeure dans ces pays extrêmement forte. La société d'anti-consommation n'a pu se maintenir qu'en pratiquant la dictature sur les besoins (FEHER, 1981).

Malgré des réussites sociales dans certains cas remarquables, ni le socialisme version pays de l'Est, ni le socialisme tiers-mondiste ne constituent aujourd'hui un paradigme capable de mettre en question la

^{1/} L'étude par exemple de S. AMIN (1976) sur la nation arabe débouche sur la reconnaissance explicite de l'incapacité des pays arabes de garder un modèle plus ou moins autochtone.

prépondérance idéologique et culturelle du modèle occidental. Le recours croissant dans les pays socialistes aux mécanismes de marché pour faire face à la sclérose de la planification bureaucratique et aux stimulants matériels pour soutenir la discipline de travail, la reproduction de styles de vie privilégiés dans les élites gouvernantes, etc..., sont autant de facteurs qui témoignent de la vitalité du modèle occidental^{1/}. Qu'on le veuille ou non, il s'agit là d'une réalité qu'il faut prendre en compte.

Or, ce n'est pas d'un jugement de valeur concernant la supériorité intrinsèque du mode de vie produit par le capitalisme avancé dont il est question ici. Domination ne veut pas forcément dire supériorité.

Une critique radicale du mode de vie occidental est en effet parfaitement recevable. Cette démarche critique dont les travaux d'ILLICH constituent un repère essentiel, a mis en évidence le décalage parfois brutal dans le capitalisme développé, entre l'accumulation de richesses matérielles et le bien-être social. L'agressivité des comportements qui découle de la lutte permanente avec autrui imposée par le système, le stress, l'aliénation, la frustration, la fatigue, sont, on le sait, autant de caractéristiques du mode de vie aujourd'hui dominant.

La reconnaissance de l'incapacité aussi bien du socialisme réel que du Tiers-monde de faire émerger une alternative puissante ou modèle occidental, a introduit un biais dans le débat récent sur les différents styles de développement. Suivant certains auteurs, le modèle capitaliste occidental serait condamné à cause de son caractère déprédateur envers la nature et/ou de son incapacité d'assurer son renouvellement technologique. Il n'est pas question de se livrer ici à une critique exhaustive de ces analyses. Signalons seulement que les problèmes auxquels est confronté le capitalisme avancé, semblent plutôt découler de l'absence de maîtrise sociale d'une révolution technologique aujourd'hui largement entamée. La fin du développement (PARTANT, 1982), n'est pas pour demain.

^{1/} La dénonciation des excès de la révolution culturelle et la politique d'ouverture vers l'Occident mise en oeuvre par la nouvelle direction chinoise sont à cet égard illustratives.

Pas plus que la nature ou l'épuisement technologique, le Tiers-monde ne porte pas en lui-même une remise en cause radicale du modèle occidental. Ses misères, certes, interpellent sur le plan de la morale l'opulence des pays du Nord. Mais de la pauvreté n'émerge pas un ordre nouveau susceptible de résister aux attraits du modèle dominant.

Le messianisme, la fuite en avant vers des utopies de comités (WOLFE, 1979) resserredavantage la voie déjà étroite du développement du Tiers-monde. La question est donc d'élargir cette voie, de diversifier ses accès et non pas de faire marche arrière ou de se détourner par des chemins chimériques. Les peuples du Tiers-monde ont souvent payé cher l'expérimentation utopique.

Dans des conditions où on se pose même la question de savoir si le Tiers-monde peut survivre (LOUP, 1981), il paraît illusoire de prétendre qu'il puisse être le vecteur de la subversion de l'ordre actuel. Au niveau international, le pari du Tiers-monde n'est pas la révolution mais la réforme.

Ce n'est que sur ce terrain que la convergence d'intérêts entre les différents pays du Sud pourra être assurée. Dans cette optique, il faut dépasser l'opposition stérile entre l'intégration passive au système de l'économie mondiale et le refus total d'y participer (MICHALET, 1983). Il ne s'agit pas, comme certains le prêchent d'abolir les rapports de pouvoir entre le Nord et le Sud, mais au contraire de les faire évoluer dans un sens favorable. Les réformes, même celles qui s'avèrent finalement avantageuses pour l'ensemble des parties en conflit, ne sont jamais données. La mise en oeuvre de la rationalité supérieure dont elles sont porteuses, résulte toujours d'un rapport de force.

Le Tiers-monde ne réussira pas à construire un rapport de force favorable à la réforme de l'ordre international en se repliant frileusement sur lui-même. Dans l'état actuel de l'internationalisation, le delinking n'est plus praticable^{1/}. Il faut en revanche faire en sorte que l'assymétrie

1/ On peut toutefois douter du bien fondé des propos de l'extrême droite intellectuelle lorsque elle affirme si demain le Sud décrétait un blocus général contre nous, nous connaîtrions une période difficile d'ajustement, mais nous pourrions survivre, puis trouver d'autres voies. Le Sud par contre s'effondrerait (MONTENAY et le Club de l'Horloge, 1983). En tous les cas, une chose est certaine, personne peut avoir raisonnablement intérêt à en faire la preuve.

des interdépendances Nord-Sud, cède progressivement la place à des rapports plus équilibrés.

Propos également utopiques ? Nous n'en sommes pas convaincus. Les tendances lourdes de l'histoire de l'après-guerre ne sont pas, somme toute, défavorables au Tiers-monde. En trente ans, les rapports Nord-Sud sont en effet passés du stade de rapports de souverain à sujets à l'ère du marchandage et de la négociation (WRIGGINS, 1980). Une intense activité internationale, malgré le bureaucratisme et l'inclination réthorique qui la caractérise a tout de même débouché sur des progrès considérables. D'une part, elle a permis la création d'un vaste réseau de coalitions entre les PED ; associations de producteurs de certains biens, régionales ou plus universelles comme le groupe des 77 ou les non-alignés. D'autre part, elle a jeté les bases d'une superstructure juridique, légitimant une approche plus globale des problèmes du développement et donc plus conforme aux intérêts du Sud. Les réussites de l'OPEP et les résolutions des Nations Unies portant sur l'établissement d'un Nouvel Ordre Economique International (NOEI) n'ont pas été négligeables. Qu'elles demeurent très insuffisantes, c'est une évidence que nul ne saurait contester. Il faut dès lors s'interroger sur les raisons de ces insuffisances, pour dégager les conditions ouvrant la voie à des avancées durables.

Telle que nous la concevons, la réforme suppose une action multidimensionnelle agissant simultanément au niveau mondial, régional et national. La démocratisation des relations économiques internationales ne pourra devenir une réalité, que si parallèlement la démocratisation de la vie économique réussit à progresser à l'intérieur des pays. Un ordre mondial plus égalitaire entre les nations ne peut qu'être l'expression d'un ordre plus égalitaire entre les personnes. C'est dans le décalage total entre les revendications au niveau mondial et les réalités nationales, que réside justement une des causes principales de l'impasse dans laquelle se trouve actuellement le N.O.E.I. Inversement, on ne voit pas comment les processus nationaux de démocratisation pourraient réussir sans un changement de l'environnement international actuel. Nombreux sont les cas où des expériences qui semblaient au début très prometteuses, ont été finalement détournées de leurs objectifs initiaux du fait de l'hostilité du contexte extérieur. Enfin, pour un Tiers-monde balkanisé en une multitude de petits pays, la possibilité, aussi bien de peser de tout son poids sur la scène internationale,

que de s'acheminer vers un développement national plus auto-centré passe également par un effort accru d'intégration régionale.

II - DU DESORDRE INTERNATIONAL A UN NOUVEL ORDRE MONDIAL

1. - LA SCHIZOPHRENIE ACTUELLE

L'institution actuellement la plus rétrograde est celle des relations internationales (TINBERGEN, 1976). L'abandon de l'économie mondiale à l'action des firmes et des banques multinationales a rendu impossible l'émergence d'une véritable rationalité mondiale (PAJESTKA, 1983). Les F.M.N. se sont montrées incapables de diffuser massivement le progrès et la technologie. De leur côté, les B.M.N. ont largement déçu quant à leur capacité d'assurer le passage de l'économie d'endettement international à une régulation stable de l'économie mondiale.

L'internationalisation conduite par les firmes et les banques multinationales s'est également avérée incapable de faire face aux principaux désajustements qui sont à la base de la crise dans les pays capitalistes développés (MADEUF et OMINAMI, 1984). Qui plus est, l'hypothèse suivant laquelle les multinationales ont réussi à se situer hors la crise (ANDREFF, 1983) a été largement infirmée par les évolutions récentes^{1/}.

En fait, il ne pouvait pas en être autrement. En dépit de l'importance de la taille qu'ils ont atteint, l'addition des comportements micro-économiques des conglomérats industriels et financiers ne suffit pas pour mettre en oeuvre une rationalité macro-économique mondiale. Une régulation de l'économie mondiale requiert un ensemble de procédures institutionnelles capables de surmonter les insuffisances des automatismes spontanés à travers la construction de nouveaux automatismes.

L'absence de mécanismes de régulation à l'échelle internationale comporte une inadéquation fondamentale par rapport aux tendances lourdes de l'économie mondiale. L'internationalisation de la production, la

^{1/} Au début des années 1980, la situation de nombreuses F.M.N. s'est violemment dégradée (MICHALET, 1982 B). Dernièrement, le bilan de la revue FORTUNE sur les 500 premières F.M.N. mondiales montre qu'en 1983, 60 d'entre elles ont eu des pertes très considérables.

transnationalisation des circuits financiers et la mondialisation croissante des marchés, posent avec acuité la nécessité d'une régulation proprement mondiale de l'économie. Le décalage entre les tendances agissant dans le sens de la mondialisation et le caractère purement national des régulations constituées est ainsi devenu la source d'une situation que l'on n'hésite pas à qualifier de schizophrénique (STREETEN, 1983).

Suivant l'analyse de cet auteur, un ordre économique international doit assurer au moins quatre conditions :

- i) générer un excédent de balance de paiements dans les pays riches ;
- ii) disposer d'institutions financières capables de transformer cet excédent dans des prêts à long terme pour le développement ;
- iii) avoir une capacité industrielle permettant de produire et de vendre les biens d'équipements nécessaires pour le développement ;
- iv) maintenir un pouvoir militaire pour soutenir le pouvoir économique.

Jusqu'à la fin des années 1960, ces quatre fonctions ont été concentrées en un pouvoir unique. D'abord l'Angleterre puis les Etats-Unis. Or, le début des années 1970 correspond à une période de fragmentation de ces fonctions dans différents centres non coordonnés entre eux. Désormais, les excédents seront gérés par les pays pétroliers et additionnellement par le Japon et la R.F.A. Le monopole sur les finances internationales détenu par Londres et New-York se trouvera pour sa part contré par l'émergence des centres off-shore de Singapour, Hong-Kong, Bahrein, Panama, Iles Cayman, etc... De même, la production de biens d'équipements se trouvera elle aussi répartie entre différents pays, y compris du Sud. Enfin, le pouvoir militaire se dissocie également du pouvoir économique (ex : Japon).

La politique mise en oeuvre par l'administration Reagan à partir de 1980, vise précisément à arrêter la fragmentation du pouvoir mondial de décision. Pour le Tiers-monde, les coûts de cette tentative de rétablissement de l'hégémonie nord-américaine, ont été déjà suffisamment élevés, pour retenir l'hypothèse d'une sortie progressive à la crise actuelle par le biais d'un retour à la situation de l'après-guerre. En réalité, les

Etats-Unis sont assez puissants pour jouer encore un rôle perturbateur sur l'économie mondiale comme en témoignent les effets récessifs de la politique monétaire américaine sur le reste du monde (DE LA SAUSSAY et GODET, 1984). Mais, leur puissance n'est plus suffisante pour qu'ils puissent à nouveau jouer le rôle de locomotive et de régulateur de l'économie mondiale^{1/}. Dans ces conditions, et compte tenu de l'absence d'autres puissances candidates à l'hégémonie mondiale, il semble difficile d'envisager une issue à la crise sans une modification préalable de l'actuel ordre international.

D'une façon générale, les grandes crises posent deux types de problèmes fondamentaux. Il s'agit d'une part de la nécessité de rechercher une modalité de régulation sociale de l'innovation technologique et d'autre part de reconstituer un certain ordre international. Le fordisme et l'affirmation de la suprématie nord-américaine ont été les fondements de l'issue à la crise des années 1930. La crise actuelle pose les mêmes problèmes, mais dans des conditions tout-à-fait différentes. Ce qu'on appelle couramment la Troisième Révolution Technologique semble en effet porteuse de changements de l'organisation du procès de travail d'une envergure telle que le fordisme classique s'avère de plus en plus incapable de maîtriser.

Sur le plan international, on l'a vu, les conditions d'une réaffirmation de l'hégémonie économique des Etats-Unis ne semblent plus réunies. A la différence par ailleurs, de l'issue à la crise des années 1930, le repli de chaque pays sur lui-même^{2/} n'est pas non plus possible. L'internationalisation est devenue un fait irréversible.

1/ En 1980, les Etats-Unis ne représentaient plus que 23.7 % du P.N.B. mondial et 37 % de celui des P.D. contre respectivement 40 et 57 % en 1955.

2/ Suite à la crise des années 1930, le degré d'ouverture extérieure des différents pays, développés et en développement, diminue d'une façon considérable. En revanche, une internationalisation croissante fait suite aux premiers symptômes de la crise actuelle à la fin des années 1960.

2. - FORMES ET CONTENUS D'UN NOUVEL ORDRE MONDIAL

La transition vers une situation où les interdépendances positives (LEWIS, 1983) puissent devenir dominantes, tient d'une façon cruciale à l'émergence d'une régulation mondiale de l'économie.

L'action du Tiers-monde en vue de l'établissement d'un nouvel ordre économique international, peut jouer un rôle significatif dans la création des conditions de cette transition. Cette perspective suppose d'emblée le dépassement des lectures unilatérales du N.O.E.I. Il faut en effet rééquilibrer l'accent mis sur les transferts massifs de ressources du Nord vers le Sud, au profit de la cohérence d'ensemble du projet. Beaucoup plus que d'un nouvel Plan Marshall pour lequel manquent les ressources nécessaires et dont l'efficacité dans les conditions du Sud paraît douteuse, il s'agit de la mise en place d'un ensemble de procédures de régulation qui ne sont pas sans rappeler les régulations monopolistes existantes sur des bases nationales.

Dans un contexte dominé par les tendances à l'internationalisation et la perte d'efficacité des régulations nationales, la question est donc d'assurer une certaine prévisibilité par rapport à l'évolution des principaux flux mondiaux. Autrement dit, il s'agit de tendre vers une modalité d'ajustement ex-ante de la demande à l'offre mondiale, en éliminant ainsi les fluctuations trop brutales des marchés, dont les effets dévastateurs notamment pour les P.E.D. sont bien connus.

La mise en place d'un nouvel ordre mondial visant à établir une nouvelle frontière économique ou une communauté globale d'intérêts entre le Nord et le Sud, suivant les termes du Rapport BRANDT (1981), passe par la réalisation d'une série de réformes dont les principaux aspects ont été définis dans la vaste littérature consacrée au N.O.E.I. On peut donc se contenter d'un bref rappel des principales propositions.

i) La réforme des institutions économiques internationales, afin de les adapter aux nécessités d'une gestion globale de l'économie mondiale. Parmi les différentes propositions qui dans cette perspective ont été avancées, mentionnons, la fusion du G.A.T.T. et de la

C.N.U.C.E.D. en vue de jeter les bases d'une nouvelle institution chargée de veiller à la stabilité des échanges commerciaux ; la réforme du F.M.I. afin de lui donner une plus grande souplesse dans l'application des politiques d'ajustement ; la transformation de la B.I.R.D. en une véritable Banque Mondiale d'Investissement ; enfin, la création d'une institution appelée à soutenir financièrement ces réformes à travers la collecte d'un impôt prélevé, par exemple sur les ventes d'armements (RAPPORT BRANDT, 1980).

ii) La transformation du système monétaire international,

de façon à le rendre capable de satisfaire deux exigences fondamentales. (GREJBINE, 1980). D'une part, faciliter l'ajustement des taux de change des différentes monnaies en vue d'assurer une plus grande autonomie des politiques économiques nationales. Pour y parvenir il faut, d'autre part, mettre à la disposition des banques centrales un instrument de réserve et de transaction permettant de faire face aux déséquilibres temporaires des paiements. Il s'agit ainsi de tendre vers une politique monétaire globale susceptible de garantir une expansion soutenue des échanges et de l'investissement au niveau mondial.

iii) L'extension des accords visant la stabilité des cours de

matières premières, afin de garantir un prix rémunérateur aux producteurs et éliminer les fluctuations erratiques qui continuellement agitent ces marchés. En contrepartie, les pays consommateurs disposeraient de la sécurité d'un approvisionnement stable et à un prix variant dans une fourchette préalablement définie. L'application concrète d'une telle réforme peut être pensée comme la généralisation, moyennant les améliorations nécessaires, du système STABEX existant entre la C.E.E. et les pays A.C.P. (Afrique, Caraïbes et Pacifique) et des accords de stabilisation qu'actuellement couvrent un nombre très réduit de produits (étain, caoutchouc, cacao, café, etc...).

iv) La définition d'une législation réglementant l'action des F.M.N.

De la même manière que les pays se dotent des lois anti-trust afin de se protéger des pratiques abusives rendues possibles par le contrôle oligopolistique d'un marché donné, il faut disposer au niveau mondial d'un cadre institutionnel susceptible de contraindre les grands conglomérats à

agir selon des principes clairement établis. Les négociations menées au sein de l'O.N.U., sur les codes de conduite des F.M.N. et les transferts de technologie sont un progrès dans cette voie. La question qui est maintenant posée est celle des moyens permettant leur application rigoureuse.

v) La mise en oeuvre de programmes spéciaux concernant notamment les pays les moins avancés et les problèmes alimentaires. L'émergence d'une rationalité supérieure ne se conçoit pas sans l'affirmation d'un principe de solidarité internationale. N'importe quel mode de régulation économique relativement avancé, dispose d'un système de prestations sociales opérant comme un filet de sécurité. Si, comme il a été bien démontré, il ne faut pas s'attendre à ce que le système international puisse résoudre des problèmes dont la solution appartient en dernière instance aux pays concernés, il n'en reste pas moins qu'un flux croissant d'aide aux pays les plus démunis, doit faire partie d'un système de régulation des contradictions de l'économie mondiale (HUGON, 1976)^{1/}.

L'applicabilité d'un tel programme de réformes ne dépend pas de la constitution d'un "Etat mondial", perspective tout à fait irréaliste et dépourvue de sens. Ce n'est pas d'une dissolution des Etats-Nations dont il s'agit mais d'un changement de nature dans les rapports noués entre eux. La nécessité ainsi que la possibilité d'un tel changement découlent des tendances réelles qui se font jour dans le système. Le conflit entre la mondialisation de l'économie d'une part et la fragmentation du pouvoir de l'autre est, comme nous l'avons vu, une cause majeure de la crise actuelle. Autrefois, c'était par le biais des guerres qu'on avait réussi à rétablir un ordre international. Si l'on exclut cette éventualité, on est conduit à penser que la seule issue réaliste à la crise, passe finalement par le remplacement de l'ancien ordre

^{1/} Il est étonnant de constater la convergence des auteurs appartenant aux horizons idéologiques les plus divers autour de la critique de l'aide. Ainsi par exemple PARTANT (1982) écrit l'idée que le Tiers-monde peut et doit se développer comme les pays qui passent pour l'être est parfaitement absurde. L'idée qu'on peut et doit l'y aider l'est tout autant (p. 11). De leur côté MONTENAY et les théoriciens du Club de l'Horloge (1983) affirment comme toute drogue, l'aide alimentaire crée ses mécanismes d'accoutumance et son impossibilité de "briser" le cercle vicieux (p. 197). L'étude déjà citée de HUGON critique à très juste titre les approches simplificatrices de l'aide internationale.

international, fondé sur la domination hégémonique et la dépendance par un nouvel ordre, construit sur le pluralisme et les interdépendances (STREETEN, 1983).

L'accent mis sur les transferts de ressources dans les différentes propositions prônant une relance de l'activité économique mondiale a oté une partie de sa crédibilité au projet de N.O.E.I. En fait, la mise en oeuvre d'un keynesianisme planétaire ne peut pas être envisagé sans une modification préalable du cadre institutionnel régissant les rapports économiques internationaux. Le transfert massif de ressources financières organisé par les B.M.N. tout au long des années 1970, a eu le mérite de montrer les avantages réciproques que le Nord et le Sud peuvent tirer d'une expansion rapide du crédit international. Toutefois, le caractère essentiellement privé de ces transferts et l'absence d'un mode de régulation de la transnationalisation financière ont finalement débouché sur une rupture menant l'ensemble du système financier international à une situation des plus inconfortables.

L'hypothèse que par lui-même un transfert massif de ressources vers le Sud, était de nature à créer les conditions d'une relance de l'activité dans les pays du Nord n'était pas justifiée. L'idée que le keynesianisme défaillant au niveau national, pouvait retrouver un regain d'actualité en s'appliquant désormais à l'échelle planétaire, supposait que la nouvelle demande créée au Sud se porterait sur la capacité oisive existante au Nord, créant ainsi les conditions d'une reprise non inflationniste de la croissance mondiale (RAPPORT BRANDT, 1983). Le parallélisme entre l'issue à la crise des années 1930 par une augmentation des salaires (le New Deal), et la possibilité d'une sortie à la crise actuelle par le biais du transfert de ressources vers le Sud était cependant abusif. La correspondance entre l'offre du Nord et la demande du Sud, ne pouvait être garantie que dans certaines limites, au-delà desquelles l'ampleur des mutations technologiques dans les pays développés et la poursuite de l'industrialisation dans les P.E.D., posaient la nécessité d'un ajustement structurel majeur. En outre, la taille relative du Tiers-monde n'était pas suffisante pour faire de celui-ci la "locomotive" de l'économie mondiale, tel que le proposaient les tenants de la relance par le Tiers-monde. De ce point de vue, l'idée d'une relance avec le Tiers-monde^{1/} semble sans doute mieux adaptée aux réalités de l'économie mondiale.

1/ L'idée de relance avec le Tiers-monde a été avancée dans un rapport du Ministère de la Coopération et du Développement du 9 mars 1982.

III - LES CONDITIONS INTERNATIONALES PRÉALABLES DE LA RÉFORME

L'émergence d'un nouvel ordre mondial ne se décrète pas. Il n'y a pas lieu de s'étonner que les résolutions des Nations Unies portant sur l'établissement du N.O.E.I., soient restées sans suite. La crise du capitalisme développé, l'affaiblissement de l'hégémonie nord-américaine et la montée en force des pays de l'O.P.E.P., ont joué un rôle fondamental dans l'acceptation par la communauté internationale des principes du N.O.E.I. L'évolution du rapport de forces au profit du Sud n'a pas cependant atteint le seuil permettant de passer du discours aux applications concrètes. A l'heure actuelle, l'offensive réaganienne visant à rétablir la suprématie des Etats-Unis, l'incapacité de l'Europe de s'affirmer comme une puissance à même d'imposer un ordre multipolaire, l'affaiblissement de l'O.P.E.P. et les crises que connaissent la plupart des économies du Tiers-monde, sont autant de facteurs agissant à l'encontre de la possibilité d'une réforme de l'ordre international.

La mise en place d'un nouvel ordre mondial est une tâche de longue haleine dont l'aboutissement se joue sur plusieurs échiquiers. Si importante soit-elle, la négociation globale ne suffit pas pour obtenir des résultats décisifs. Pour être efficace, elle doit s'accompagner d'un ensemble d'actions intermédiaires permettant d'assurer une plus grande densité à l'approche globale.

Dans le contexte actuel, trois domaines d'action internationale semblent fondamentaux : la résolution de la crise de l'endettement, l'intégration régionale et la mise en oeuvre de politiques de co-développement Nord-Sud.

1. - UNE ACTION COLLECTIVE POUR FAIRE FACE AU PROBLEME DE LA DETTE

Les enjeux associés à la crise de l'endettement ont une importance cruciale. Hormis son impact sur les différentes économies nationales, l'approfondissement des tendances récessives actuellement en oeuvre, est de nature à hypothéquer pour longtemps tout espoir de voir émerger une rationalité

supérieure dans le fonctionnement du système mondial. En revanche, une initiative collective de la part du Sud capable d'imposer une renégociation globale de la dette, permettrait de ressouder les forces du Sud, créant les conditions du déblocage de l'impasse actuelle.

Le défi est de taille. Mettant à profit la situation de double captivité dans laquelle se trouvent prêteurs et débiteurs, il s'agit de retourner la situation actuelle en passant de l'état de résignation passive à une intervention collective et directe. Autrement, le risque est grand de voir le Tiers-monde faire marche arrière vers une situation de subordination internationale plus ou moins totale.

Certes, les résultats des premières explorations sur les possibilités d'un front commun des débiteurs, ne sont pas encourageants. Les représentants de la majorité des pays latino-américains, réunis d'abord à Caracas (juin 1983) puis à Quito (janvier 1984), et quelques mois plus tard à Carthagène (juin 1984) ont repoussé pour l'instant le projet d'organiser un cartel des débiteurs^{1/}.

L'idée, très ancrée, notamment chez les gros débiteurs, qu'en négociant individuellement, il est possible d'obtenir des conditions plus avantageuses continue à prévaloir. L'impact socialement insoutenable des politiques d'ajustement préconisées par le F.M.I., risque toutefois de conduire à un revirement par rapport aux positions conservatrices encore dominantes. La pression sociale grandissante au Brésil et l'intention affichée par le nouveau gouvernement argentin de ne pas compromettre son projet de relance, à cause d'une charge financière écrasante, peuvent ouvrir la voie à un retournement de situation.

La possibilité d'une action collective de la part des pays débiteurs ne doit pas être réduite à une visée purement volontariste. Elle correspond au contraire à une nécessité objective née de la situation actuelle. Celle-ci se caractérise par l'impossibilité dans laquelle se trouve le Tiers-monde de faire face au service de la dette et l'inadéquation des mécanismes de restructuration mis en place par le F.M.I. et le système bancaire international.

^{1/} Cf. chapitre III.

Compte tenu des taux d'intérêts actuels et du tassement des prix des exportations des P.E.D., on peut montrer que la charge de la dette augmentera avec une certitude quasi-mathématique (AVRAMOVIC, 1983)^{1/}.

Dans la mesure où les débiteurs devront continuer à emprunter à des taux nominaux très élevés, afin d'assurer le paiement des intérêts et des amortissements, la dette tendra à augmenter plus vite que la production.

Dans ce contexte, les mécanismes de restructuration de la dette mise en oeuvre par la communauté financière internationale s'avèrent inefficaces (BOGDANOWICZ-BINDERT, 1983). D'une part, il est bien évident que tous les pays ne peuvent pas transférer sur le commerce la charge de l'ajustement financier. Car si tous se mettent à augmenter leurs exportations et à diminuer leurs importations, on voit mal qui pourra acheter les exportations additionnelles. D'autre part, l'uniformité de la recette imposée par le F.M.I. aux différents débiteurs (DEVLIN, 1983), risque fort d'en finir avec l'idée que les renégociations individuelles sont plus avantageuses qu'une procédure collective de renégociation.

2. - L'INTEGRATION REGIONALE ET LA COOPERATION SUD-SUD

La recherche collective d'une issue à la crise de l'endettement doit être insérée dans le cadre d'une plus large coopération entre les pays du Tiers-monde. Il y va des possibilités, aussi bien d'améliorer la position du Sud dans les négociations globales, que de tendre vers un plus grand auto-centrage des économies nationales.

La coopération Sud-Sud ne se conçoit donc pas comme une alternative, ou un recours en dernière instance vis-à-vis des difficultés de la coopération Nord-Sud. Elle est plutôt la condition de viabilité de nouveaux rapports entre les pays développés et les P.E.D. (UNIDO, 1983)^{2/}.

^{1/} Etude citée dans un rapport préparatoire au IXème Plan (COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN, 1983).

^{2/} Comme l'affirme le rapport de Fidel Castro (1983) au VIIème Sommet des pays non-alignés, la création d'un système d'autarcie à l'intérieur du Tiers-monde relève de l'utopie.

La coopération entre pays en développement constitue un objectif déjà ancien. Lors de la Première Conférence au Sommet des Pays Non Alignés tenue en 1961, la nécessité de resserrer les liens entre les pays du Tiers-monde a été expressément soulignée. Si les résultats obtenus n'ont pas été à la hauteur des espoirs suscités, il importe toutefois de reconnaître certains succès d'une portée non négligeable. Tel est notamment le cas de la croissance plus rapide du commerce Sud-Sud (par rapport au commerce mondial), dont l'importance n'est pas seulement quantitative. Ainsi, la plus grande sophistication technologique des échanges Sud-Sud a permis à un certain nombre de P.E.D. de réaliser un apprentissage industriel qui n'aurait pas été possible dans le cadre des rapports Nord-Sud^{1/}. Il ne faut pas pour autant tomber dans une vision naïve accordant aux rapports Sud-Sud une qualité propre qu'ils sont loin de présenter. En eux-mêmes, les rapports entre P.E.D. ne sont pas plus progressifs. Les exemples de pratiques contestables entre différents pays du Tiers-monde sont en effet abondants. Il convient donc de faire en sorte que le développement des rapports Sud-Sud puisse s'insérer dans la perspective d'une répartition équitable des progrès obtenus.

A cet égard deux orientations majeures nous paraissent fondamentales. Il s'agit, d'une part, de s'opposer à la tendance au bilatéralisme que les pays du Nord cherchent à imposer. C'est bien connu, la prédominance de rapports verticaux entre le Nord et un Sud atomisé, reproduit en permanence les asymétries qui caractérisent le système. La multiplication des liens de coopération politique, financière, technologique, etc..., entre les pays du Sud est une condition essentielle pour que le dialogue Nord-Sud puisse aboutir. En l'absence d'une volonté politique de la part des dirigeants du Sud en vue de renforcer la coopération entre leurs pays, il est à craindre que le minimum d'unité qu'ils ont réussi à maintenir (groupe des 77 et non-alignés), ne vienne à disparaître au profit de stratégies individuelles d'association avec les grandes puissances.

Tout aussi fondamentale est, d'autre part, la recherche de nouvelles voies d'intégration économique au niveau régional. Si l'expansion rapide du commerce mondial lors des deux décennies précédentes a entraîné une tendance au délaissement des processus d'intégration régionale, le revirement amorcé au début des années 1980 devrait conduire, en revanche, à une revalorisation

1/ Cf. chapitre II.

de leur importance stratégique. Pour nombre de pays de petite et moyenne taille, la poursuite de l'industrialisation passe forcément par un processus d'intégration leur permettant d'atteindre la masse capable d'assurer la rentabilité de nouveaux investissements ainsi que les spécialisations nécessaires. Il faut pour cela, partir d'une évaluation critique de l'expérience d'intégration déjà accumulée afin d'entreprendre les réorientations qui s'imposent. Une vue plus pragmatique, mais à la fois plus large, couvrant de nouveaux champs de coopération est une condition indispensable au développement plus auto-centré des différentes régions du monde (GREJBINE, 1980).

3. - LA MULTIPLICATION D'ACTIONS DE CO-DEVELOPPEMENT

Si les rapports Nord-Sud ont un futur, assurément, celui-ci devra se construire sur le principe de l'avantage réciproque. Ni l'extension de l'économie du don international ni l'approfondissement des rapports de subordination ne peuvent garantir un développement équilibré de l'économie mondiale. De la même manière que le Nord ne pourra pas asseoir durablement sa prospérité sur la misère du Sud, celui-ci ne doit pas compter sur le Nord pour lui faire partager gracieusement sa richesse.

Les règles du jeu entre nations ne peuvent pas se soustraire aux critères marchands. La mise en oeuvre de politiques de co-développement^{1/} entre pays du Nord et du Sud ne peut se concevoir qu'autour de projets de coopération rendant compte des intérêts de l'ensemble des partenaires. Les P.E.D. ont besoin des marchés et de la technologie du Nord mais il est bien évident que l'ouverture de ces marchés et les transferts de connaissances n'auront pas lieu sans des contreparties en retour. La possibilité du co-développement passe donc par l'amélioration des règles du jeu entre nations et non pas par leur remise en cause.

On peut en revanche envisager l'introduction d'une plus grande rationalité dans les échanges, à travers la prise en compte des intérêts à plus long terme des partenaires. Pour les entreprises des pays développés

^{1/} Pour une analyse plus en détail des alternatives de co-développement, on pourra se rapporter à MICHALET (1983 et 1984).

c'est la nécessité de dépasser une vision à très court terme de la rentabilité qui est posée. Pour les pays du Sud, il s'agit de concevoir des projets de coopération qui, tout en s'inscrivant dans leur choix stratégiques, soient capables d'offrir à moyen ou à long terme un avantage concurrentiel aux entreprises du Nord disposées à s'engager dans des opérations de co-développement. En fait, la concurrence de plus en plus aiguë entre les entreprises du Nord, constitue un atout dont les P.E.D. peuvent se servir pour imposer de meilleures conditions de négociation.

Les formes spécifiques des opérations de co-développement doivent être définies en fonction des besoins et des possibilités des différents types de P.E.D. Dans le cas des pays les plus démunis, les opérations de co-développement devraient avoir comme but prioritaire la modernisation de la production agricole de façon à réduire la dépendance alimentaire. Mais c'est sans doute sur le plan de la coopération industrielle que les possibilités de co-développement restent les plus fécondes. Les P.E.D. disposant d'un degré d'industrialisation relativement élevé, peuvent envisager la réalisation d'opérations de co-production avec des entreprises du Nord débouchant, par exemple, sur la constitution de filières internationales (MICHALET, 1983). Alors que les entreprises du Sud engagées dans ce type d'accord pourraient tirer parti de la technologie ainsi transférée, les entreprises du Nord disposeraient en contrepartie, d'un accès privilégié à des marchés qui dans d'autres conditions pourraient revenir à leur concurrentes. En ce sens, il importe d'encourager la capacité des entreprises du Sud mais aussi du Nord à créer de nouveaux produits plus adaptés aux besoins des P.E.D., en rompant ainsi avec la logique du mimétisme.

Si dans le contexte actuel, il n'est pas réaliste d'envisager un co-développement généralisé entre le Nord et le Sud, il n'en reste pas moins que la multiplication d'expériences au demeurant ponctuelles, aurait le mérite de mettre en évidence la possibilité de développer de nouvelles formes de coopération, plus porteuses d'avenir. Comme nous l'avons déjà dit, un nouvel ordre ne se décrète pas, mais se crée dans la pratique concrète du développement.

IV - VERS UN PLUS GRAND AUTO-CENTRAGE DE LA CROISSANCE DU TIERS-MONDE

L'aboutissement de la stratégie internationale du Tiers-monde dépendra, d'une façon cruciale, de sa capacité à réorganiser ses propres structures de production en vue d'une maîtrise croissante des principaux leviers du développement. Il s'agit là d'une exigence élémentaire de cohérence par rapport à l'objectif d'un nouvel ordre mondial. Celui-ci ne peut pas être conçu comme une transformation limitée aux rapports extérieurs d'un Tiers-monde dont les politiques internes demeureraient inchangées. L'abîme existant entre le but d'une plus grande équité dans les relations entre nations, affiché par le N.O.E.I., et l'ampleur des inégalités que traversent les P.E.D., condamne le projet de réforme de l'ordre international à rester à l'état d'un simple voeu pieux.

1. - UNE REORIENTATION NECESSAIRE

Un bilan global du développement du Tiers-monde au cours des trois dernières décennies se doit d'être nuancé. Globalement, les forces productives y ont connu une expansion considérable entraînant une diversification de la production, un accroissement de la productivité et une élévation du revenu national. Mais en même temps, les inégalités sociales à l'intérieur des P.E.D. ont continué à se reproduire ; il est allé de même en ce qui concerne les écarts entre eux, lesquels se sont creusés davantage. Les données disponibles concernant la répartition des revenus dans le Tiers-monde, montrent en effet une tendance forte à la détérioration des positions détenues par les couches les plus pauvres. Ainsi par exemple, une étude de la C.E.P.A.L. (IGLESIAS, 1981), comparant l'évolution de la répartition des revenus dans les sept principaux pays de l'Amérique Latine, entre 1960 et 1975, fait ressortir une baisse de la part de 40 % des foyers les plus pauvres^{1/}. Parallèlement, les différenciations entre P.E.D. ont

^{1/} L'étude de la C.E.P.A.L. porte sur des données agrégées pour l'Argentine, Brésil, Colombie, Chili, Mexique, Pérou et Vénézuéla. En termes absolus, les revenus de 40 % des foyers plus pauvres augmentent de 520 à 648 dollars de 1970.

augmenté à un rythme particulièrement rapide. C'est ainsi que l'écart relatif entre un pays pauvre comme le Bangladesh et un pays à industrialisation rapide comme Hong-Kong était vers la fin des années 1970, plus de deux fois supérieur (1 à 29) à l'écart entre l'ensemble du Nord et du Sud (LOUP, 1981)^{1/}. Comme le montre une analyse de la distribution mondiale des revenus entre 1950 et 1977 (BERRY, BOURGUIGNON et MORRISSON, 1982), celle-ci a été favorable aux groupes intermédiaires aux dépens des riches mais surtout des pauvres. Il n'est dès lors pas surprenant de constater, comme le fait la Banque Mondiale (1982), que 47 % de la population mondiale vivent encore à la fin des années 1970, dans les pays à plus bas revenus disposant de moins de 5 % de la production mondiale mesurée en dollars. Ainsi, malgré une nette amélioration de certains indicateurs de bien-être concernant l'espérance de vie, la scolarisation, etc... on estime à près d'un milliard le nombre de personnes n'atteignant pas le minimum requis pour assurer les consommations de base. La détérioration de la conjoncture internationale, au début des années 1980, est venu aggraver cette situation en faisant émerger la disette urbaine (SALAMA, 1983).

Il faut toutefois noter que, d'une façon générale, la reproduction des inégalités est un processus largement indépendant du contexte de crise internationale. En fait, à la suite de travaux de DON WARD (1982), on peut montrer l'évolution très erratique tout au long des années 1970, d'un ensemble d'indicateurs destinés à mesurer les inégalités. C'est donc la nature même des stratégies de développement suivies par les P.E.D. qui est en cause. Une évidence aujourd'hui considérable permet en effet d'affirmer qu'une croissance même très forte, n'est pas suffisante pour résoudre les déséquilibres sociaux qui s'y manifestent.

Faut-il pour autant souhaiter que la crise s'aggrave (PARTANT, 1979) ou prôner la croissance négative (ALVARES, 1983) ? Rien n'est moins sûr. S'il est permis d'avoir plus d'un doute, quant à la capacité de la croissance de faire face à tous les problèmes auxquels sont confrontés les pays du Tiers-monde, on peut en revanche être sûr que la récession de l'activité économique ne fait que les aggraver. Que ce soit au Brésil et aux

^{1/} Des comparaisons entre le Bangladesh et certaines économies pétrolières comme l'Arabie Saoudite et le Koweït donnent des écarts relatifs de l'ordre de 1 à 67 et de 1 à 136 respectivement.

Philippines, au Maroc ou en Tunisie, la multiplication dans la période récente d'émeutes et de révoltes vite réprimées en témoigne.

Le bien-être ne peut pas être dissocié de la croissance. Les tentatives d'améliorer le bien-être des populations, sans trop se soucier des contraintes économiques, débouchent sur des impasses remettant à terme en question les acquis sociaux obtenus. Les difficultés auxquelles se heurtent actuellement les expériences, sans doute originales, entreprisés par exemple en Tanzanie et à Sri-Lanka (LOUP, 1981 ; MICHALET, 1983) sont à cet égard illustratives.

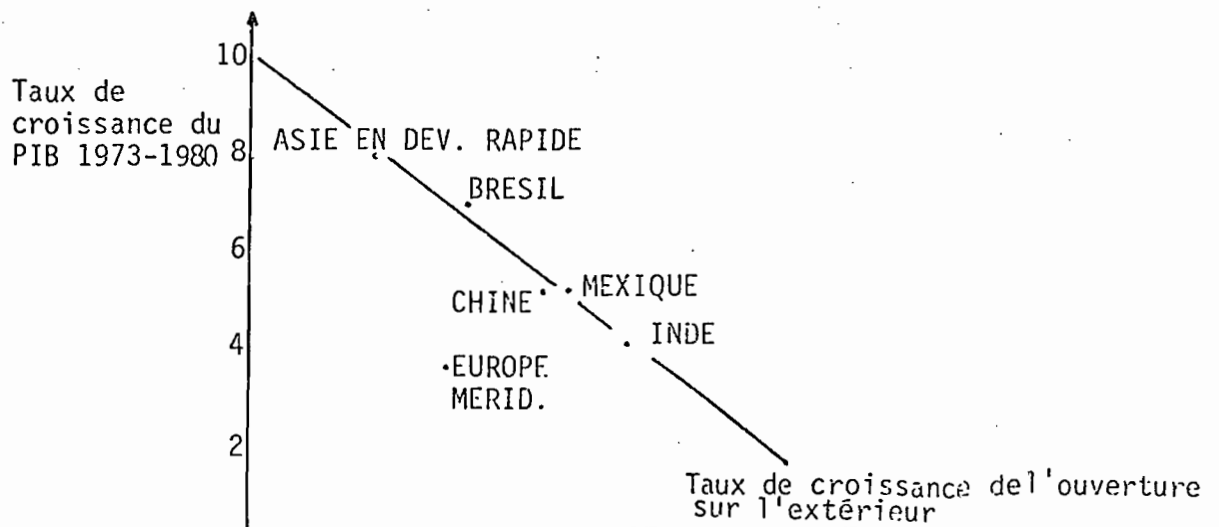
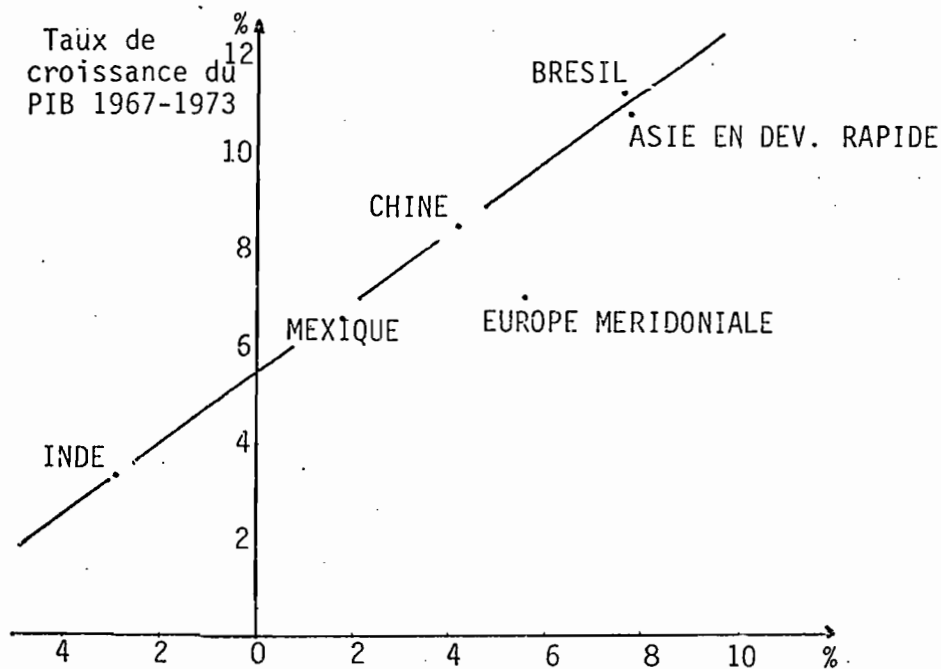
Le développement du Tiers-monde ne saurait donc passer par le reniement de la croissance. Il ne faut pas en effet confondre ses insuffisances avec les conséquences découlant d'un lourd héritage historique. Dès lors, c'est à la nécessité de rechercher de nouvelles voies permettant le rapprochement des processus de croissance et de développement, qu'il est essentiel d'apporter une réponse.

La nécessité d'une réorientation de la croissance n'est pas seulement édictée par des considérations internes aux P.E.D. Leur plus grand auto-centrage est également un impératif découlant des tendances en oeuvre au sein de l'économie mondiale. En effet, jusqu'à la fin des années 1970, on pouvait encore entretenir l'espoir d'une croissance forte, moyennant l'intégration de plus en plus poussée à la division internationale du travail. L'expansion rapide du commerce et du crédit international au cours des années 1970 a fortement encouragé les tendances à l'extraversion. L'écart entre dépendance et développement était ainsi devenu maximal. Pour une grande partie du Tiers-monde, la possibilité de maintenir un rythme d'activité assez élevé, semblait ôter beaucoup de leur pertinence aux thèmes du développement auto-centré et de la croissance endogène.

La détérioration brutale de l'environnement international au début des années 1980 amène un bouleversement considérable par rapport à la situation précédente. Les thèmes qui paraissaient inéluctablement démodés il y a juste quelques années reprennent, dans le nouveau contexte, une toute nouvelle actualité. Inversement, dans un monde qui tend à devenir de plus en plus protectionniste, les thèmes de l'intégration tous azimuts au marché mondial semblent dans la désuétude.

Vraisemblablement, les années 1980 vont être marquées par l'intensification de la contradiction entre la croissance de la production et la progression de l'ouverture externe. Jusqu'en 1973, les différentes régions du Tiers-monde montrent une forte élasticité entre le taux de croissance du P.I.B. et l'accroissement du degré d'ouverture externe (Graphique VI.1). Toutefois, après 1973, cette relation s'inverse ; dorénavant ce sont les pays dont l'ouverture progresse moins rapidement qui réussissent à maintenir une croissance rapide.

Graphique VI.1 : Ouverture sur l'extérieur et croissance du P.I.B.



Source : C.E.P.I.I. (1983).

En fait, les perspectives de croissance de l'économie mondiale pour les années à venir ne sont guère encourageantes. Ainsi, par exemple, l'hypothèse moyenne retenue dans les prévisions de la Banque Mondiale (1983) pour la période 1985-1995, table sur une croissance pour l'ensemble des P.E.D. de l'ordre de 5.5 % par an, c'est-à-dire en baisse par rapport aux années 1960 et 1970. Il en va de même en ce qui concerne les projections établies par les Nations-Unies (1983 B) dont le scénario basé sur l'extrapolation des tendances récentes, laisse présager un taux de croissance de 4.8 % entre 1980 et l'année 2000, rejoignant ainsi l'hypothèse basse retenue par la Banque Mondiale. De leur côté, les prévisions faites dans le cadre de la C.N.U.C.E.D. (1983 B), mettent en évidence que, sans un accroissement substantiel des rapports Sud-Sud, la croissance de la majorité des régions du Tiers-monde^{1/}, devrait chuter à des niveaux beaucoup plus bas que ceux prévus par la Banque Mondiale et les Nations Unies. En revanche, dans l'hypothèse d'un renforcement des flux Sud-Sud (de biens de consommation et d'équipement), accompagné d'une politique de substitution aux importations sur le plan agricole on pourrait s'attendre suivant la C.N.U.C.E.D., à une augmentation très sensible des niveaux d'activité^{2/}.

Mais encore plus fondamentalement, l'ampleur des mutations technologiques actuellement encourus, rend illusoire toute possibilité de maintenir le statu quo en matière de stratégies de développement. S'il est vain d'attendre de l'ordinateur ou des micro-processeurs la fin du sous-développement (DELAPIERRE et ZIMMERMAN, 1983), il est aussi illusoire de penser que le Tiers-monde puisse rester à l'écart des effets des bouleversements technologiques. A elle seule, pour ne prendre qu'un seul exemple, la révolution informatique lance un défi de taille à l'ensemble du Tiers-monde. L'informatisation de certains secteurs d'activité des P.E.D., offre la possibilité de faire face à des problèmes qui, dans d'autres conditions attendraient plusieurs années avant de trouver une solution efficace. Comme l'expliquent ces auteurs, la possibilité d'automatiser certaines lignes de production est susceptible de permettre aux P.E.D. de contourner les obstacles qui résultent du manque de personnel qualifié et de leur faible compétitivité internationale. De même l'informatique peut être un outil puissant au

1/ Tel est le cas pour l'Amérique Latine, l'Afrique Sub-Saharienne, l'Asie du Sud et l'Asie de l'Est et du Sud-Est ; la seule exception étant constituée par la région Asie Ouest et Afrique du Nord.

2/ A la seule exception de l'Afrique Sub-Saharienne.

service de la rationalisation des appareils administratifs. Par ailleurs, la diffusion des nouvelles technologies ouvre aux P.E.D. la possibilité de retourner en leur faveur certains désavantages d'une industrialisation encore peu développée. On peut en effet envisager pour certains pays la possibilité de faire l'économie de l'industrialisation fondée sur des équipements très lourds, en passant directement à une industrialisation basée sur de plus petites unités, grâce à l'incorporation de nouvelles technologies. Les problèmes, parfois très difficiles à résoudre, posés par les reconversions industrielles dans les P.D., pourraient ainsi être évités (OCDE, 1984).

La vision idyllique d'une révolution technologique apportant partout le progrès, est cependant obscurcie par les dangers, qu'en même temps, elle fait peser sur les perspectives de développement du Tiers-monde. La substitution croissante de force de travail que les nouvelles technologies autorisent menace de réduire de plus en plus l'importance d'un des principaux avantages comparatifs dont disposent les P.E.D. : une main-d'oeuvre abondante et bon marché. Pour le Tiers-monde, une attitude de simple repli sur soi-même, refusant de relever le défi lancé par les nouvelles technologies, serait franchement suicidaire. Mais, pour ne pas rater ce défi, il se doit de rompre avec les politiques purement imitatives. Il est en effet crucial pour les pays du Tiers-monde de mettre en oeuvre des politiques permettant l'incorporation maîtrisée du progrès technologique. Et, pour y parvenir c'est une réorientation d'ensemble des stratégies de développement dans le sens d'un plus grand auto-centrage, qui doit être entreprise.

2. - LA PHILOSOPHIE DE L'AUTO-CENTRAGE

Une confusion majeure continue à subsister dans la plupart des débats sur le développement. Elle est alimentée par la difficulté d'établir une distinction rigoureuse entre objectifs et moyens. L'amalgame qui est souvent fait entre un modèle et une stratégie de développement, illustre bien cet état de choses.

Avant d'aborder la discussion sur les contenus de l'auto-centrage, une précision d'ordre conceptuel s'impose. Il nous semble que la notion de

modèle de développement devrait être définie par référence exclusive aux grands objectifs économiques et sociaux. Ce faisant, on réserverait celle de stratégie de développement pour rendre compte des moyens mis en oeuvre pour y parvenir. Une telle distinction n'est pas simplement académique ; elle est au contraire incontournable dès que l'on veut se placer sur le terrain des alternatives réelles qui se présentent aux pays du Tiers-monde. Pour le dire brutalement, si la définition de stratégies admet une certaine latitude entre différents choix possibles, la définition de "modèles" est quant à elle soumise à des limites beaucoup plus contraignantes.

Une stratégie globale de développement résulte d'une combinaison spécifique d'un grand nombre de facteurs (degré d'ouverture, participation étatique, choix sectoriels, etc...) qu'un pays peut tenter d'articuler suivant des proportions très variables. Par contre, un modèle de développement repose sur un nombre plus réduit d'éléments dont les possibilités de modification sont soumises à des contraintes particulièrement sévères. Tel est notamment le cas en ce qui concerne les normes de consommation. En fait, on l'a déjà dit, le modèle de consommation occidental s'est imposé comme modèle largement dominant sans qu'un modèle alternatif soit venu lui disputer l'hégémonie. De ce point de vue, il semblerait que toute tentative de mener à bien un "autre développement", en rupture radicale avec le modèle dominant sera le plus généralement vouée à l'échec, ou à se maintenir par le recours permanent aux pratiques autoritaires. Rien n'empêche, certes, de faire l'apologie du bon sauvage et des vertus des communautés primitives. Mais il n'en reste pas moins que pour la plupart des pays du Tiers-monde, il n'est pas question de "retourner aux sources". Si la littérature sur l'autre développement a eu le grand mérite de mettre en évidence l'importance traditionnellement négligée de l'agriculture dans le processus de développement, il ne s'en suit pas pour autant que le paradigme de l'industrialisation doive être remplacé par un nouveau "paradigme agraire".

L'industrialisation rapide demeure une condition essentielle du développement du Tiers-monde. Ce n'est que par ce biais, qu'il est possible d'envisager une réponse à la multitude des besoins insatisfaits qui existent dans les P.E.D. L'industrialisation est également le seul moyen permettant d'éviter les risques d'une marginalisation croissante du Tiers-monde de l'économie mondiale, portés par les mutations technologiques.

Le développement s'accomode mal des prises de position purement normatives qui considèrent donné le but mais inconnus les moyens (TINBERGEN, 1983). Dès lors, la notion de modèle de développement n'a de sens que si elle est comprise comme un processus visant à la réalisation progressive d'un ensemble de buts estimés souhaitables. Dans cette perspective, l'auto-centrage peut être défini comme un processus orienté par quatre objectifs fondamentaux : i) la recherche d'une plus grande autonomie nationale ; ii) la maîtrise sociale des besoins ; iii) le développement de la créativité endogène, et enfin mais non des moindres iv) la démocratisation de la vie politique et économique.

i) La recherche d'une plus grande autonomie nationale ne signifie nullement qu'un pays doive se replier sur lui-même en vue de l'autarcie. Dans un monde dominé par les tendances à l'internationalisation, l'autonomie nationale doit être conçue en terme de maîtrise des structures internes de production et des relations externes que celles-ci entretiennent. L'autonomie nationale n'est donc pas un état absolu mais plutôt un processus permanent destiné à accroître les degrés de liberté dont dispose la mise en oeuvre de la stratégie de développement.

L'objectif d'autonomie nationale conduit à postuler l'exercice d'une souveraineté réelle sur les principales ressources et décisions d'un pays. Ils ne sont que trop connus les cas où des situations d'extrême dépendance commerciale, financière ou technologique arrachent à la nation l'indépendance formellement consacrée par le Droit. Pour les P.E.D., soumis généralement à l'hégémonie incontestée d'une grande puissance, l'objectif d'autonomie nationale passe par la diversification de leurs relations internationales, de façon à déborder les frontières des zones d'influence que les principaux pays du Nord cherchent à maintenir. La diversification des relations internationales est une condition essentielle pour rendre possible leur mise au service de la stratégie de développement. A cet égard, la capacité de chaque pays d'envisager des opérations de co-développement s'avère de la plus grande importance. Dans cette optique, on peut également concevoir qu'un pays soit amené à transférer une partie de sa souveraineté à une instance d'intégration pluri-nationale afin de s'assurer, en contrepartie, de nouveaux espaces de complémentarité lui procurant une marge accrue de manoeuvre. D'une façon générale, la question de l'auto-centrage renvoie donc à une dialectique subtile suivant laquelle il s'agit de chercher dans la dépendance les moyens de progresser vers l'indépendance (TIANO, 1981).

ii) La maîtrise sociale des besoins constitue une nécessité capitale de l'auto-centrage. Un décalage persistant entre les normes de consommation et les structures internes de production, entraîne forcément la reproduction des rapports de subordination. Dès lors, il s'agit d'opérer un rapprochement entre la structure de l'offre et celle de la demande. Toute tentative de définir un principe précis d'adaptation entre production et consommation paraît cependant condamnée d'avance. Les besoins, on le sait, sont mouvants, ils obéissent à des déterminations sociales et historiques.

Les tenants de l'approche des besoins essentiels ont eu raison d'insister sur la nécessité d'orienter le développement vers la satisfaction d'un ensemble de besoins de base (alimentation, logement, santé, éducation, etc.). On sait depuis longtemps que les coûts de l'homme sont loin d'être couverts dans nombre de P.E.D. Il faut toutefois se garder des généralisations hâtives et des discours soi-disant moralisateurs. Les structures de consommation dans le Tiers-monde sont suffisamment complexes pour accepter la validité universelle de l'approche en terme de besoins de base. Dans les pays les plus démunis, il ne fait pas de doute que l'ensemble des ressources devraient être mobilisées afin de garantir à leurs populations le minimum de subsistance. Mais, dans les pays ayant atteint un plus grand niveau de développement, le problème se pose autrement. Ici, la généralisation des normes internationales de consommation, réduit considérablement la base sociale susceptible d'appuyer un projet de développement centré exclusivement sur la satisfaction des besoins essentiels. Dans ce cas, c'est plutôt une notion de besoins majoritaires qui doit être mise en avant, ce qui n'exclut pas, bien entendu, la nécessité de mener à bien des politiques spécifiques de lutte contre les poches de pauvreté absolue qui continuent à subsister.

Dans cette perspective, la hiérarchisation des besoins doit précéder d'une estimation rigoureuse des capacités productives et non pas d'une critique "morale" de la consommation. A cet égard, l'opposition souvent faite entre "consommation essentielle" et "consommation de luxe" est dangereuse. Le développement auto-centré ne doit pas être confondu avec le culte mythique de la pauvreté. L'auto-centrage suppose en effet une maîtrise accrue des processus de création de besoins. Mais au lieu de s'enliser dans la voie d'une répression systématique des besoins, le développement auto-centré

gagnerait en force et en cohérence, en se montrant capable de rationaliser les habitudes de consommation et de faire progresser simultanément les structures productives afin de répondre aux besoins exprimés par les secteurs majoritaires de la population.

iii) Le développement de la créativité endogène est une nécessité qui découle directement des objectifs précédents. Ni l'autonomie nationale, ni la maîtrise des besoins, ne pourront être atteintes sans le développement parallèle d'un potentiel endogène d'innovation sociale et technologique. La mobilisation des capacités latentes du Tiers-monde, passe par l'invention de rapports sociaux et de formes d'organisation capables de les mettre en valeur. Il suffit pour s'en rendre compte de penser à l'impossibilité totale d'envisager, dans le cadre des rapports sociaux aujourd'hui dominants, des réponses adéquates au défi posé par l'existence de plus de 400 millions de travailleurs sans emploi ou sous-employés. Au-delà de l'incertitude plus ou moins totale qui entoure ce type d'interrogation, une chose semble au moins sûre : ce n'est pas par le développement de la grande industrie classique que l'on pourra parvenir à une absorption massive du chômage et du sous-emploi qui se vivent dans le Tiers-monde. La lutte contre le sous-développement est un grand défi à l'imagination. L'invention par exemple de stratégies de survie (MATHIAS, 1983) et la mise en place de vastes réseaux d'économie souterraine (LAMBERT, 1981), témoignent de l'existence d'une créativité sociale qu'il faudrait canaliser dans un sens progressif.

De même, le processus d'auto-centrage appelle le développement d'un potentiel technologique propre. La recherche scientifique est en effet la tour de contrôle de l'avenir (KI-ZERBO, 1983). L'accès à la technologie présente toutefois un caractère non immédiat (BIZEC, 1981). Pour y parvenir, il faut avoir les moyens de réparer et d'entretenir les équipements et de procéder aux adaptations nécessaires des procédés mis en oeuvre. En outre, il faut développer la capacité de choisir la technologie, car tout changement technique n'est pas forcément un progrès technique (ROSIER, 1983).

Si certains progrès, parfois non négligeables, ont pu être accomplis dans quelques P.E.D. (Inde, Brésil, etc.), l'essentiel reste encore à faire. Pour le Tiers-monde, il ne s'agit pas seulement de favoriser les transferts de technologie mais aussi de créer les conditions permettant de

la maîtriser. Autrement, il faut s'attendre à la reproduction de l'actuel ordre technologique international, basé sur les transferts internalisés, au sein du réseau des F.M.N. (MADEUF, 1981).

iv) La démocratisation de la vie politique et économique constitue la condition de base du développement auto-centré car le développement est toujours l'oeuvre d'une majorité. L'endogénéité du développement renvoie à l'autonomie du processus politique de définition du projet national (SACHS, 1983). Les contenus ainsi que les formes précises des processus d'auto-centrage, doivent être entérinés par les secteurs majoritaires de la population à travers des mécanismes de concertation sociale qu'il est fondamental de mettre en place.

Plus généralement encore, il s'agit de rompre avec l'idée largement erronée que la démocratie est un frein au développement des forces productives. A l'encontre de cette vision déterministe, il faut mettre en avant la nécessité cruciale d'assurer, par le biais de la démocratisation des structures politiques et économiques, une plus grande stabilité à la régulation d'ensemble du système. Au recours permanent à la force comme moyen de résoudre les conflits, il faut opposer une économie politique de la démocratisation (OMINAMI, 1983 A), afin d'éliminer le gachis social et le gaspillage économique entraînés par la fragilité des mécanismes de concertation sociale.

3. - UNE CONCEPTION PLURALISTE DES CHOIX STRATEGIQUES^{1/}

Une stratégie de développement est un ensemble de moyens pour obtenir certains résultats. De ce point de vue, la définition d'une stratégie est indissociable de ce que WEILLER (1950) a appelé une préférence nationale de structure affichée dès le départ. Pour y arriver, le choix de stratégies doit s'opérer en tenant fondamentalement compte des comportements des agents appelés à mobiliser ou à bloquer, les moyens nécessaires à la réussite du projet.

La définition de stratégies est un processus complexe dont les rapports avec les orthodoxies dominantes sont le plus souvent difficiles.

^{1/} Nous reprenons ici des idées développées dans GUARDIA, LANZAROTTI et OMINAMI (1982).

En toute rigueur, dans le cadre de la pensée néo-classique, la notion de stratégie est un contresens. Du moment que l'on attribue aux automatismes de marché la capacité d'allouer d'une façon optimale les ressources disponibles, toute idée d'action volontaire destinée à orienter le processus dans un sens prédéterminé, apparaît comme une entrave inexcusable au bon fonctionnement du marché. La représentation de la nation comme un simple territoire que l'on peut spécifier à partir d'une dotation factorielle donnée, lui ôte en effet toute capacité de déployer une volonté délibérée de développement. La critique du "constructivisme", entreprise par HAYEK, est l'expression la plus achevée de cette prise de position. Pour les tenants du libéralisme, la seule action concevable est celle destinée à assurer le libre fonctionnement des marchés. En revanche, un dessin de stratégie de développement, suppose explicitement la récupération par la nation d'une partie du pouvoir d'orientation sur l'allocation des ressources attribuée au marché. Par l'intermédiaire de l'Etat, il s'agit de faire en sorte que les critères de rentabilité immédiate puissent s'insérer dans un horizon à plus long terme.

La notion de stratégie de développement ne saurait toutefois se réduire à une série de manipulations macro-économiques en vue de relancer la demande à travers les expédients keynésiens traditionnels. La recherche d'une solution durable aux problèmes de production et d'emploi requiert la définition d'une politique d'offre, dont les fondements pourraient difficilement être trouvés avec les outils de l'économie keynésienne.

L'économie politique d'inspiration marxiste ne semble pas non plus apporter de réponses concluantes aux nécessités que pose l'élaboration de stratégies de développement. Outre les difficultés pour saisir conceptuellement les particularités de l'accumulation dans les P.E.D., la pratique de l'économie de transition, débouche sur des impasses parfois insurmontables. En effet, le déplacement systématique de la frontière entre le public et le privé entraîne des affrontements internes prenant la forme de véritables guerres économiques, lesquelles rendent à leur tour vains les efforts de la planification centralisée pour assurer un horizon stable à l'accumulation. La mise en place d'une économie de guerre, peut ainsi conduire à l'abandon des objectifs d'indépendance nationale et de démocratisation politique et économique.

Enfin, la normativité qui caractérise la plupart des approches sur "l'autre développement", laisse sceptique quant à la possibilité d'en tirer un ensemble de principes généraux susceptibles de conduire la définition de stratégies de développement cohérentes.

L'hétérogénéité des économies du Tiers-monde impose d'emblée la nécessité d'admettre la pluralité des choix stratégiques. Ainsi, si les principes de l'auto-centrage peuvent être considérés comme universels, par contre, les voies concrètes pour y parvenir sont elles spécifiques. Sur ce plan, la mise en garde contre les projections sans imagination (AUSTRUY, 1965)^{1/} conserve toute sa pertinence. Tout au plus, on peut accepter qu'il existe un certain nombre de points de passage obligatoires (DE BERNIS, 1983) tels que la transformation des structures sociales agraires, la réorientation du système productif agricole vers les cultures vivrières, la recherche d'articulations intersectorielles progressives et, bien entendu, l'industrialisation axée prioritairement sur le marché interne.

Il n'y a donc pas une recette unique pour auto-centrer le développement. Dans ce qui suit nous nous limiterons à esquisser un ensemble de principes généraux susceptibles de guider l'élaboration de stratégies s'insérant dans cette perspective. La reconnaissance de la nécessité d'une approche pluraliste, constitue l'idée centrale de cette démarche. Celle-ci vise surtout à montrer l'importance de dépasser les oppositions dogmatiques véhiculées par les orthodoxies. Une présentation ne serait-ce que rapide des critères permettant d'orienter les options stratégiques dans quatre domaines particulièrement controversés, semble utile pour illustrer notre propos.

i) Le choix des formes de propriété constitue le terrain par excellence des affrontements entre différents courants. L'attribution à la propriété privée ou publique, en tant que telle, des caractéristiques intrinsèques plus ou moins favorables suivant les écoles, relève des partis pris idéologiques qu'il est difficile de conforter dans la réalité. Les tenants du libéralisme se trompent très lourdement lorsqu'ils insistent

^{1/} Cité dans CAIRE (1983).

sur la privatisation forcenée comme moyen de faire face aux excès de l'intervention étatique. Comme nous avons eu l'occasion d'en discuter, le sur-développement de l'Etat dans le Tiers-monde n'est pas la cause, mais plutôt la conséquence de la faiblesse de l'initiative privée à prendre à sa charge les tâches propres du développement. En sens inverse, on n'a pas apporté la preuve qu'une extension systématique de la propriété publique soit, par elle-même, en mesure de favoriser l'émergence de conditions plus favorables au développement. Le manque d'incitation, le bureaucratisme et parfois même la corruption ne sont pas toujours sans rapport avec une étatisation à outrance de l'activité économique.

Dans les conditions du Tiers-monde, l'auto-centrage suppose que les Etats jouent un rôle essentiel dans l'orientation du processus de développement. Il n'y a en effet que les Etats qui puissent faire valoir une préférence nationale de structure. Si les Etats peuvent et doivent assumer une participation directe dans l'offre de certains biens stratégiques, c'est surtout la fonction d'aménagement du milieu de propagation (DE BERNIS, 1983), qu'il est capital qu'ils remplissent. Dans cette optique, la question des formes de la propriété, doit être replacée dans le contexte plus large des modalités de gestion globale de l'économie. Dès lors, on peut parfaitement concevoir la mise en oeuvre d'une stratégie nationale de développement, sur la base d'une organisation pluraliste de la propriété. Plus encore, celle-ci peut devenir un atout fondamental pour permettre une mobilisation maximale des ressources disponibles et contrecarrer les tendances à la sclérose des structures productives.

ii) La détermination des modalités de la régulation macro-économique a également donné lieu à une polarisation extrême. La polémique historique entre les tenants du Plan et les partisans du Marché est très liée au débat précédent, opposant propriété publique et propriété privée. Elle fait toutefois intervenir des considérations particulières qu'il convient d'explicitier.

Renfermer le choix des modalités de régulation macro-économique dans une vision dichotomique du type "Plan contre Marché" conduit à une voie sans issue. Dans la mesure où le problème posé n'est pas celui de la reproduction à l'identique d'un ensemble de structures, mais celui de leur réorientation dans le sens de l'auto-centrage, la nécessité d'une planification étatique devient inévitable. De même, pour des économies dans

lesquelles le secteur non-marchand occupe encore une place décisive, l'idée d'une régulation uniforme à travers un système de prix exprimant les raretés relatives, est tout à fait illusoire. Or, inversement, tout porte à croire que les P.E.D. sont les moins à même de réunir les conditions du fonctionnement efficient d'un système de planification trop contraignant. La fragilité des appareils administratifs, le manque de personnel qualifié, la pauvreté des moyens pour recueillir et codifier l'information économique, sont autant de facteurs qui rendent problématique une planification centralisée. La véritable question qui est posée est bien celle de l'articulation entre plan et marché, afin de soumettre l'action des forces du marché aux objectifs nationaux préalablement établis.

iii) La définition des critères de spécialisation internationale doit également refuser la polarisation entre les approches qui confondent l'auto-centrage avec l'autarcie et celles qui découlent d'une conception statique des avantages comparatifs. S'il n'est pas possible de renoncer à la spécialisation internationale, il faut néanmoins agir de façon à la rendre compatible avec l'objectif d'auto-centrage. La recherche de cette compatibilité soulève deux questions majeures. L'une a trait à la confrontation entre la production pour le marché interne et les biens importés. La deuxième concerne la création d'une capacité d'exportation.

L'auto-centrage suppose que l'industrialisation et le développement agricole s'appuient prioritairement sur le marché domestique ou régional dans le cas des expériences d'intégration. Il ne s'agit pas ici d'une profession de foi mais du fait que c'est sur la détermination du niveau et du profil de la demande interne que les autorités nationales ont le plus de latitude. Compte tenu du retard agricole et industriel qui caractérise la plupart des P.E.D., une approche en termes d'avantages comparatifs peut conduire à abandonner aux importations une grande partie du marché domestique, hypothéquant ainsi toute possibilité de tendre vers un plus grand auto-centrage. Dès lors, se trouve posée la nécessité d'accepter un certain degré d'inefficacité pouvant être modulé grâce à une gestion rationnelle du protectionnisme, car une protection excessive et indiscriminée est toujours source de nombreuses distorsions. Pour y faire face, on peut imaginer la mise en place d'un système de protection qui soit à la fois dynamique et sélectif, de façon à ne pas bloquer le secteur abrité à des niveaux trop bas de productivité.

La priorité accordée à la production pour le marché interne ne signifie nullement la rupture avec le marché international. La construction d'un potentiel d'exportation permettant de financer les importations non substituables, est une condition de la réussite de l'auto-centrage. L'augmentation soutenue, par exemple, des exportations de produits manufacturés peut s'accompagner d'une diminution du degré d'ouverture d'une économie. Par ailleurs, on peut montrer que la consolidation d'une position forte sur le marché interne, constitue souvent un préalable au développement d'une capacité exportatrice. L'idée que la carte des avantages comparatifs n'est pas immuable mais qu'il y a bel et bien production nationale de l'avantage comparatif (REIFFERS, 1982), résume ce point de vue.

iv) La définition des choix technologiques les plus adéquates pour les P.E.D., n'a pas non plus échappé à une polarisation débouchant sur de faux débats^{1/}. La polémique opposant partisans et adversaires des technologies "douces" en apporte une preuve éclatante. A juste titre, des auteurs comme EMMANUEL (1981) se sont insurgés contre les thèses que dans la ligne des travaux de SCHUMACHER (1978), prônent un développement technologique plus ou moins autarcique axé uniformément sur l'utilisation intensive de la force du travail. S'il est bien évident qu'on ne peut pas demander au Tiers-monde de refaire l'histoire des techniques (DE BERNIS, 1983), l'idée selon laquelle il doit s'industrialiser en suivant exactement les mêmes paramètres technologiques que les pays capitalistes aujourd'hui développés, est tout aussi absurde. Les excès du mimétisme sont bien connus (LAMBERT, 1979), ce n'est donc pas la peine d'y revenir ici.

Il convient par contre d'insister sur le fait que la polarisation sur des choix technologiques extrêmes découle d'approches privilégiant unilatéralement certains facteurs au détriment d'une vision d'ensemble. Ainsi, la mise en avant de l'existence d'une offre abondante de force de travail conduit, abstraction faite d'autres facteurs, à choisir une technologie intensive en force de travail. En sens inverse, le privilège exclusif accordé aux considérations relatives à la faiblesse des gains de productivité, pousse à l'incorporation des technologies les plus sophistiquées.

^{1/} Une présentation plus détaillée des idées exposées dans ce paragraphe est faite dans OMINAMI (1982).

La définition de stratégies visant l'auto-centrage ne doit pas s'enfermer dans un tel dilemme. La question des choix technologiques, doit être envisagée à partir de l'identification de l'ensemble des contraintes pesant sur la stratégie de développement. Ainsi, si la contrainte factorielle, manque de capitaux et excédent de force de travail penche globalement en faveur d'une technologie labour intensive, la prise en compte d'une contrainte de compétitivité introduit d'emblée la nécessité de procéder à un certain nombre d'arbitrages. La possibilité d'assurer, par le biais des exportations, un flux de devises permettant de relâcher la contrainte extérieure en dépend directement. Enfin, dans le cadre d'une option en faveur des technologies modernes, des adaptations dictées par une contrainte de taille du marché, peuvent s'avérer nécessaires. Comme dans le cas précédent, c'est bien donc une approche pluraliste et fortement sélective qu'il faut retenir ici.

EN GUISE DE CONCLUSION

Le début des années 1970 marque un tournant fatidique : à la crise spécifique du Nord sont venues s'ajouter les crises dans le Tiers-monde. D'une crise internationale dont le profil était déjà bien établi à la fin des années 1960, voilà que nous sommes à présent installés dans une crise touchant l'ensemble de l'économie mondiale.

America is back ! répète pourtant inlassablement le Président Reagan. L'évènement n'est pas passé inaperçu, loin s'en faut. Les ravages provoqués par le monétarisme central ont été au coeur de l'actualité économique des dernières années.

Dans une ambiance chargée d'inquiétudes, le caractère spectaculaire de la reprise nord-américaine, n'a pas manqué de réveiller un certain optimisme. Tout catastrophisme mis à part, il est néanmoins difficile de ne pas porter un regard méfiant sur la solidité de cette reprise et plus fondamentalement encore, sur le rétablissement inéluctable de l'hégémonie mondiale des Etats-Unis.

Rares sont en réalité ceux qui osent parier sur la pérennité de la relance américaine. En revanche, eu égard à l'ampleur des déficits fiscal et commercial et à la fragilité persistante du système financier^{1/}, nombreux sont ceux qui voient dans le keynésianisme non avoué, pratiqué par l'administration fédérale, une bombe à retardement qui tôt ou tard finira par casser les ressorts d'une croissance estimée fictive.

Par delà des pronostics, toujours hasardeux, la question centrale qui se pose, concerne les bases sur lesquelles s'appuie la tentative de reconduction de l'hégémonie nord-américaine. Les conditions d'accès à la suprématie mondiale sont extrêmement exigeantes. Au sens strict du terme, l'hégémonie suppose, certes, le pouvoir d'exercer, au moyen de la force, la coercition sur les autres, mais également la capacité de sus-

^{1/} Illustrée récemment par les difficultés qu'ont connues la Continental Illinois et la First Chicago, toutes deux faisant partie des banques à plus haut rang.

citer un consensus autour du projet qu'elle est censée véhiculer. En d'autres termes, il faut que les dominés acceptent, d'une façon plus ou moins explicite, le leadership qu'on veut leur imposer, et pour cela, ils doivent eux aussi avoir quelque chose à gagner.

Pour s'assurer l'accession à la condition hégémonique, la puissante candidate est donc tenue de remplir une double condition. D'une part, elle se doit de définir un nouveau modèle de développement et d'autre part, proposer une réorganisation en conséquence des relations économiques internationales.

Ceci étant, le retour - par ailleurs largement mythique - au paradis perdu du capitalisme concurrentiel, proposé par la "révolution conservatrice" américaine, ne paraît pas être à la hauteur des circonstances. Assurément, les rigidités de toutes sortes qui caractérisent la régulation monopoliste, ôtent à l'accumulation la flexibilité requise pour entreprendre les adaptations imposées par la crise. Il est toutefois aussi erroné que dangereux d'en tirer comme conclusion que les conditions d'une issue favorable à la crise sont à rechercher sous les cendres du Welfare State hérité de la période précédente. De ce point de vue, la mise en oeuvre d'une politique sociale particulièrement virulente, ayant entraîné une aggravation considérable des poches de pauvreté, ne semble pas être une solution porteuse d'avenir.

En fait, il n'y a rien dans la reaganomie de ce que fut en son temps le New Deal, dont on sait sciemment l'importance dans l'essor économique ultérieur. Contrairement à ce que d'aucuns soutiennent, le bonheur des petites entreprises implantées dans les créneaux plus porteurs de la demande mondiale, ne fait pas à lui seul une sortie de crise cohérente. La multiplication de mini-réalisations si performantes soient-elles, ne saurait en effet dispenser de la nécessité de mettre en place une régulation d'ensemble, comptable avec les tendances qui se font jour dans l'organisation du travail et de l'entreprise. C'est là un enseignement crucial qui nous livre l'étude de l'histoire sur longue période du capitalisme.

Une sortie de crise progressive, par le haut, appelle donc une

nouvelle construction sociale. Par rapport à cette nécessité, les exploits des entreprises de la Silicon Valley ne sont, à dire vrai, qu'un simple "bricolage". D'une façon plus générale, le virage technologique, dont on aurait sans doute tort de mésestimer la portée, n'est pas à même d'engendrer per se les fondements d'une cohérence sociale dynamique. Bien au contraire, on a bien la preuve que, toutes choses égales par ailleurs, la révolution industrielle en cours, est une grande calamité pour la masse de salariés qu'elle contraint au chômage et à la précarité.

En réduisant les temps morts du procès de travail (CORIAT, 1984), les nouvelles technologies autorisent un accroissement substantiel des gains de productivité. Or, il serait sans doute bien naïf que de prétendre que l'électronique et l'informatique puissent apporter des indications utiles quant aux modalités optimales de répartition de l'excédent ainsi obtenu.

Dès lors, c'est toute la question de l'organisation des rapports sociaux qui se trouve posée. Il revient aux travaux réalisés dans le cadre du C.E.P.R.E.M.A.P. ^{1/}, le mérite d'avoir montré l'extrême complexité des enchaînements nécessaires à une issue progressive à la crise et partant l'impossibilité de penser le dépassement du blocage actuel, dans le cadre des formes d'organisation et du mode de développement antérieurs. Il s'en suit, qu'en dernier ressort, la recherche d'une sortie à la crise renvoie à l'émergence d'un nouveau mode de vie dont la maîtrise sociale n'est pas, à priori, assurée. L'adéquation du modèle de consommation aux nouvelles conditions de production, la revalorisation du temps libre et le développement par conséquent d'une vaste économie du loisir, sont autant d'éléments qui dessinent les contours d'une transformation devenue impérative.

Et le Tiers-Monde dans tout cela ? Il est en apparence très éloigné de ces préoccupations. Comme le remarque J.P. COT (1984), au Sud les évolutions sont plus ouvertes, plus incertaines. Mais qui oserait lui proposer l'oisiveté créatrice (MINC, 1984) dans un capitalisme soixante-huit-tard ?

Pourtant, les pays en développement sont très directement concernés par les mutations engagées dans les sociétés du Nord. Constater que les réponses à la crise avancées dans le monde développé, ont influencé l'avenir du Sud et continueront à le faire, est de nos jours une pure banalité.

1/ Voir en particulier BOYER et MISTRAL (1983 b) et LIPIETZ (1984).

En revanche, combien risquées s'avèrent les tentatives visant à déterminer avec un minimum de précision, la nature de leurs conséquences sur les destinées du monde en développement.

Quoiqu'il en soit, une chose nous semble du moins certaine : une attitude passive de la part des P.E.D. condamne toute une partie du Tiers-monde à une marginalisation croissante et ce, quelle que soit l'hypothèse retenue quant aux orientations qui s'imposeront dans le Nord. A l'évidence, l'expérience récente montre que le Tiers-monde n'a rien à espérer de la "sortie" régressive à laquelle conduit le monétarisme. Au contraire, sa consolidation ne fera qu'approfondir les tendances à la marginalisation et éventuellement remettre en cause la logique de la cooptation. Qu'une partie des pays ou des régions du Nord puisse aussi être entraînée vers le sous-développement, n'en est qu'une trop maigre consolation. Dans l'hypothèse d'une sortie progressive, la dynamique de la cooptation pourra être sauvegardée, mais on n'y voit pas comment le processus de marginalisation d'un grand nombre de P.E.D. pourrait être arrêté. Pire, on peut très bien imaginer, côte à côte, un monde riche, fort de ses nouvelles conquêtes et un autre, de plus en plus pauvre, resté au bas fond de l'évolution sociale.

Heureusement, nous n'en sommes pas là. La recherche d'une issue à la crise a encore devant elle un long chemin à parcourir. Pour l'instant rien n'est définitivement joué. En particulier, la question de l'hégémonie sur l'économie mondiale demeure ouverte. Les Etats-Unis sont loin d'avoir rempli la condition première qui s'impose à toute puissance aspirant à la suprématie ; la reaganomie n'est pas en effet porteuse d'un projet de développement capable de jeter les bases d'une nouvelle hégémonie. A fortiori, elle satisfait encore moins bien la seconde, à savoir : une proposition d'organisation cohérente des relations économiques internationales. Sur ce terrain, les Etats-Unis se comportent comme une puissance agressive qui domine mais qui n'est cependant pas hégémonique au sens strict du terme. La montée du protectionisme traduit précisément la difficulté de l'économie américaine d'affirmer une suprématie industrielle que beaucoup aujourd'hui contestent. Ainsi, le retour en force du dollar s'appuie moins sur le renouveau de son appareil productif que sur l'exploitation d'un privilège conquis il y a quarante ans. Et au lieu de garantir, la liquidité nécessaire à l'expansion de l'économie mondiale, la politique monétaire américaine provoque, on le sait, un drainage colossale de l'épargne mondiale,

contribuant par là à diffuser la stagnation et le marasme ; c'est-à-dire l'inverse du cercle vertueux global (LIPIETZ, 1984) sur lequel doit reposer toute hégémonie se voulant durable.

Transposé à la scène internationale, le vide du discours reaganien s'avère particulièrement criant. Si sur le plan intérieur, on peut, du moins pour quelques années, trouver dans la correction des excès du keynésianisme et de l'Etat Providence, la justification d'une politique, il est parfaitement vain de chercher un leitmotif de ce genre sur le plan international. L'hégémonie intellectuelle du keynésianisme n'a jamais transpercé les frontières du national, et c'est le libéralisme qui a depuis toujours régné sans conteste sur la sphère internationale, avec les conséquences que l'on connaît.

Dans les conditions actuelles de la multinationalisation, le retour au concurrentiel à l'échelle internationale est un leurre, puisque l'on sait pertinemment qu'une partie décisive des relations économiques internationales a lieu entre des conglomérats géants au travers desquels transitent l'essentiel des flux internationaux. La preuve vient aussi d'être faite que, livrée aux seules entreprises et banques multinationales, l'économie mondiale s'empêtre dans des crises que celles-ci n'ont pas les moyens de conjurer.

La politique suivie par les Etats-Unis ajoute une contrainte supplémentaire à la reprise de l'activité dans les autres pays du Nord, tout en opposant des obstacles, difficiles à surmonter, à la relance de la croissance du Sud. Trade but not aid est la nouvelle philosophie américaine à l'égard du Tiers-monde. La platitude du discours est seulement comparable à la netteté des contradictions qui le traversent : on parie sur le commerce et en même temps on renforce, par tous les moyens disponibles, l'échafaudage protectionniste ; on pousse les pays en développement à accroître leurs exportations alors que parallèlement la récession internationale casse leurs prix et diminue partout leur demande. Décidément, nous sommes bien loin de l'époque dans laquelle une Amérique véritablement forte, était capable de proposer des initiatives ambitieuses du type de l'Alliance pour le Progrès, qui la faisaient aussi apparaître comme la plus généreuse.

Le futur proche ne s'annonce pas radieux. Il a néanmoins l'avantage de rester incertain. Le Tiers-monde peut encore avoir un rôle à y jouer.

Il faut pour cela qu'il se débarrasse des positions attentistes qui fondent leurs espoirs dans une sorte de trickle-down mondial.

Si le Nord a des problèmes urgents à régler, le Sud en a bien davantage. En finir avec la faim ^{1/} et contrôler une urbanisation sauvage qui risque de faire exploser les grandes villes, constituent des priorités évidentes. Néanmoins, il ne s'agit là que des problèmes de l'heure ; le Tiers-monde doit aussi regarder vers le futur. La révolution technologique offre la possibilité d'emprunter un raccourci dans le chemin du développement et ce serait sans doute un crime de la laisser passer sans en tirer aucun bénéfice. Faire face à ses maux séculaires tout en se tournant résolument vers la modernité, est le défi que le Tiers-monde se doit de relever en cette fin de millénaire.

Le défi est d'envergure. Il va bien au delà de la problématique traditionnelle du transfert de technologie. Comme nous avons essayé de le montrer dans cette étude, c'est la nécessité de l'auto-centrage, dans sa dimension certes économique, mais aussi sociale et politique, qui est devenue incontournable.

Une part importante des problèmes des pays en développement vient du fait qu'ils ont trop d'extérieur (PERROUX) ^{2/}. Un effort donc d'auto-centrage visant la maîtrise des relations externes et l'émergence de la créativité endogène, s'avère indispensable. A la différence, semble-t-il, de la situation des pays du Nord, dans la plupart des PED, il n'y a que les Etats pour assurer la mise en oeuvre et la continuité des réorientations qui s'imposent. Toutefois, pour qu'il puissent y parvenir, il faut au préalable qu'ils se transforment eux aussi. On voit mai, en effet, l'Etat bureaucratique, répressif, inefficace, surdéveloppé qui caractérise la majorité des pays du Tiers-monde, prendre en main la tâche de l'auto-centrage et de la modernisation. Comme l'a bien dit JULLIARD ^{3/}, dans le Tiers-Monde, les Etats sont moins l'expression de la liberté des peuples que l'expression d'une dignité retrouvée, après des siècles de colonisation. Il s'agit main-

1/ A ce sujet, voir par exemple, l'ouvrage récent de LENOIR (1984).

2/ Cité par PISANI (1984)

3/ Cité par CHALIAND (1984)

tenant de faire en sorte qu'ils traduisent la souveraineté populaire, en se mettant au service d'une volonté nationale de développement.

C'est là aussi la condition d'une présence accrue du Tiers-monde sur la scène mondiale. Le Nouvel Ordre Economique International que le Sud appelle de ses vœux, se situe à la confluence des droits des peuples avec les droits de l'homme (CHALIAND, 1984). La démocratisation du Tiers-monde est en réalité un enjeu aussi bien national qu'international.

La mise en place d'un ordre nouveau requiert une forte dose de volonté politique, ce qui ne veut pas dire qu'un tel projet soit dépourvu de bases objectives. Le degré atteint par le processus de mondialisation et la fragmentation concomitante du pouvoir mondial rendent, en effet, extrêmement conflictuel le rétablissement de l'hégémonie d'un seul pays. La gestion rationnelle de l'interdépendance (OCDE, 1983 C), suppose forcément la concertation entre les nations. Autrement, le risque est grand de voir dégénérer la guerre économique et le désordre international actuels en un fractionnement aussi traumatique qu'irrémissible de l'économie mondiale.

Le Sud peut apporter une contribution majeure à la construction d'un véritable ordre mondial. Les peuples qui forment ce que de nos jours on dénomme le Tiers-monde, ne sont pas restés à l'écart des grands épisodes de l'histoire universelle. S'étalant sur plus d'un siècle, la décolonisation a été un des mouvements qui a le plus marqué la configuration actuelle du monde. Cependant, la prolifération d'Etats-Nations qui fait aujourd'hui partie du paysage naturel, était considéré, il n'y a pas très longtemps, comme un délire qu'il fallait, coûte que coûte, faire disparaître. Qui plus est, historiquement, la notion même d'Etat-Nation a eu du mal à se frayer un chemin. Avant la Révolution Française, faut-il le rappeler, l'Etat-Nation tel que nous le connaissons, n'était que la rêverie d'une poignée d'illuminés.

Le cheminement vers une rationalité mondiale supérieure ne sera pas davantage facile. Dix ans se sont déjà écoulés depuis l'approbation par les Nations Unies de la déclaration portant sur l'établissement d'un Nouvel Ordre International et l'on connaît la suite. Les résistances de toutes sortes qui opposent les forces attachées à l'ordre ancien, continueront à peser lourd. Aussi bien au Nord que dans le Sud, on peut s'attendre à ce

que les affrontements entre les tenants des deux ordres en dispute, prennent de l'ampleur.

Les difficultés auxquelles sont confrontés les pays développés eux-mêmes, sont de nature à accélérer la prise de conscience quant à l'urgence de la réforme. Il y a là un point fondamental de convergence avec les pays en développement. Encore faut-il que le Sud réussisse à maintenir voire à renforcer son unité en vue des épreuves à venir. Exigence d'autant plus difficile à remplir que, la seule éventualité d'une action plus décidée de la part des PED, relance d'une façon, on dirait automatique, la dynamique de la cooptation ^{1/}.

C'est justement en tant que traduction d'une volonté commune de la part du Sud de réformer l'actuel ordre international, que l'expression Tiers-monde forgée par A. SAUVY au début des années 1950, peut à présent retrouver une nouvelle signification.

Carlos OMINAMI

Paris, octobre 1984.

1/ Tel nous semble être le sens profond de la nouvelle renégociation de la dette mexicaine (Cf. le Monde, 12 septembre 1984) laquelle intervient juste avant la réunion de Mar del Plata qui devait discuter des suites qu'il fallait donner aux résolutions de la précédente réunion de Carthagène, à propos d'une action coordonnée des pays de l'Amérique Latine au sujet de leur dette extérieure. Cette initiative de la part du F.M.I. et de la Communauté bancaire internationale a du moins le mérite de reconnaître, presque explicitement, le bien fondé des critiques adressées aux renégociations antérieures.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ADELMAN I. et MORRIS C.T. (1973)

Economic Growth and Social Equity in Developing Countries,
Stanford University Press, Stanford.

AGARWAL J.P. (1980)

Determinants of Foreign Direct Investment : A Survey,
Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 116.

AGLIETTA M. (1977)

Régulation et crise du capitalisme : l'exemple des Etats-Unis,
Calmann-Levy, Paris.

AGLIETTA M. (1982)

Les configurations de l'économie mondiale, ronéo, CEPII, Paris.

AGLIETTA M. et ORLEAN A. (1982)

La violence de la monnaie, P.U.F., Paris.

AGLIETTA M. et ORLEAN A. (1983)

L'éternel retour des crises monétaires, Le Monde de l'Economie,
18 janvier 1983.

AGLIETTA M. et BRENDER A. (1984)

Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet,
Calmann-Levy, Paris.

AGRAWAL R.G. (1981)

Third World Joint Ventures : Indian Experience in K. KUMMAR
et M.G. Mc LEOD, Multinationals from Developing Countries,
Lexington Books.

AGUILAR A. (1982)

La crise et le Tiers-monde, Issues n° 13, Paris.

AHLUWALIA M. (1976)

Inequality, Poverty and Development, Journal of Development
Economics, vol. 3, n° 3, décembre.

ALTIMIR O. (1981)

La pobreza en América Latina. Un examen de conceptos y datos,
Revista de la CEPAL n° 13, Santiago, Chili.

ALVARES C. (1983)

Le refus du développement, Forum du Développement, octobre,
repris dans Problèmes Economiques n° 1854, La Documentation
Française.

AMIN S. (1970)

L'accumulation à l'échelle mondiale, Anthropos, Paris

AMIN S. (1973)

Le développement inégal, Ed. de Minuit, Paris.

AMIN S. (1975)

La crise de l'impérialisme, Ed. de Minuit, Paris.

AMIN S. (1976)

La nation arabe : nationalisme et luttes de classes, Ed. de
Minuit, Paris.

AMIN S., ARRIGHI G., FRANK A.G. et WALLERSTEIN I. (1982)

La crise, quelle crise ? Maspero, Paris.

AMJAD R. (1981)

The Development of Labour Intensive Industry in ASEAN Countries,
ARTEP, Bangkok.

AMUZEGAR J. (1983)

La gestion des richesses nées du pétrole, Finances et Développe-
ment, vol. 30, n° 3.

ANDREFF W. (1983)

Les multinationales hors la crise, Sycomore, Paris.

ANGELIER J.P. (1983)

Les conséquences de la baisse des prix du pétrole sur l'activité
économique internationale, Revue de l'énergie, octobre, dans
Problèmes Economiques, n° 1855, La Documentation Française.

- ANJARIA S.J., IQBAL Z., KIRMANI N. et PEREZ L.L. (1982)
Developments in International Trade Policy, F.M.I. Occasional Paper n° 16, Washington D.C.
- ARANDA S. (1977)
La economia venezolana, Siglo XXI, Colombie.
- ARROYO G. (1980)
A propos de la dépendance. Notes sur le débat Cardoso/Serra - Marini, Amérique Latine n° 4, oct.-dec., Paris.
- ATTALI J. (1980)
Tiers-monde et économie monde, Tiers-Monde n° 81, janvier-mars.
- ATTALI J. (1981)
Les trois Mondes ; pour une théorie de l'après-crise, Fayard, Paris.
- BACHA E. (1983)
Apertura financiera y sus efectos en el desarrollo nacional, in R. FFRENCH-DAVIS (ed.) Las relaciones financieras externas : su efecto en la economía latinoamericana. Fondo de Cultura Economica, Mexique.
- BACHA E. et DIAZ-ALEJANDRO C. (1983)
Mercados financieros : una vision desde la semi-periferia, in R. FFRENCH-DAVIS (ed.) Las relaciones financieras externas ; su efecto en la economía latinoamericana, Fondo de Cultura Economica, Mexique.
- BAIROCH P. (1972)
Le Tiers-monde dans l'impasse, Gallimard, Paris.
- BAIROCH P. (1975)
The Economic Development of the Third World since 1950, Methuen & Co. Ltd., Londres.
- BAIROCH P. (1979)
Le volume des productions et du produit national dans le Tiers-monde, 1900-1977, Revue Tiers-Monde, tome XX, n° 80.
- BALASSA B. (1963)
European Integration : Problems and Issues, American Economic Review, Papers and Proceedings, mai.

BALASSA B. (1979)

The Changing International Division of Labor in Manufactured Goods, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, n° 130, septembre.

BALASSA B. et collaborateurs (1982)

Development Strategies in Semi-industrial Economics, The Johns Hopkins University Press, Baltimore et Londres.

BANQUE MONDIALE (1979, 1980, 1981, 1982, 1983)

Rapports annuels, Oxford University Press, Washington DC.

BARTH J.R. et PELZMAN (1984)

International Debt :Conflict and Resolution, Department of Economics, George Mason University, Fairfax, Virginia.

BAUER P.T. (1984)

Mirage égalitaire et Tiers-monde, Presses Universitaires de France.

BENACHENHOU A. (1981)

Le Tiers-monde en jeu, CREA, Alger.

BENASSY J.P., BOYER R. et GELPI R.M. (1979)

Régulation des Economies Capitalistes et Inflation, Revue Economique, vol. 30, mai.

BERGSMAN J. (1979)

Growth and Equity in Semi-industrialized Countries, World Bank Staff Working Paper n° 351.

BERTIN G. (1981)

Les nouvelles conditions d'analyse des relations internationales. Quelques réflexions sur trois domaines d'étude. Revue Economique, vol. 32, n° 2, mars.

BERTRAND H. (1979)

Le régime central d'accumulation de l'après-guerre et sa crise : une analyse en sections, Critiques de l'Economie Politique nouvelle série n°s 7 - 8.

BERRY A., BOURGUIGNON F. et MORRISSON C. (1982)

La distribution mondiale des revenus entre 1950 et 1977, Revue Economique, vol. 33, n° 3, mai.

BESNAINOU D. (1982)

L'industrie mexicaine : les limites de l'atout pétrolier,
Economie Prospective Internationale, n° 10, La Documentation
Française.

BESSIS S. (1983)

La dernière frontière, J.C. Lattès, Paris.

B.I.D. (1982, 1983)

Progrès économique et social en Amérique Latine, Rapports 1982
et 1983, Washington DC.

B.I.D. (1984)

External Debt and Economic Development in Latin America.
Background and Prospects. Washington DC, janvier.

B.I.T. (1982)

Yearbook of Labour Statistics, Genève

BIZEC R.F. (1981)

Les transferts de technologie, PUF, Paris

BIZEC R.F. et DAUDET Y. (1981)

Un code de conduite pour le transfert de technologie, Economica,
Paris.

BLARDONE G. (1972)

Progrès Economique dans le Tiers-monde. Librairie Sociale et
Economique. Paris.

BOGDANOWICZ-BINDERT C. (1983)

Reestructuración de la deuda externa : la perspectiva del
deudor, Comercio Exterior, vol. 33, n° 11, Mexique.

BOHN-YOUNG KOO (1982)

Status and Changing Forms of Foreign Investment in Korea. OCDE,
Centre de Développement, Paris.

BONNEFOY P. (1984)

Endettement extérieur et financement du sous-développement, Thèse
de Doctorat d'Etat, Université de Paris X - Nanterre.

BOURGUINAT H. (1982)

De quelques tendances actuelles de l'intégration financière internationale in Internationalisation et autonomie : les choix français, Economica, Paris.

BOYER R. (1979)

La crise actuelle : une mise en perspective historique, Critiques de l'Economie Politique, nos 7 - 8, Paris.

BOYER R. et MISTRAL J. (1978 et 1983)

Accumulation, inflation et crises, P.U.F. (première et deuxième édition), Paris.

BOYER R. et MISTRAL J. (1983 B)

La crise actuelle : d'une analyse historique à une vue prospective, CEPREMAP, série couverture orange n° 8304.

BRADFORD C.I. (1983)

The Rise of the NICs as Exporters on a Global Scale in TURNER et McMULLEN (ed.) The Newly Industrializing Countries : Trade and Adjustment, George Allen & Unwin, Londres.

BRADSHAN M.T. (1969)

U.S. Exports to Foreign Affiliates of U.S. Firms, Survey of Current Business, mai.

BRANDFORD S. (1984)

Mexico : Tumbling to a second disaster, South, avril .

BRASSEUL J. (1981)

Le développement des exportations industrielles du Brésil, Revue Tiers-Monde, Tome XXII, n° 85, janvier-mars, Paris.

BRAUDEL F. (1979)

Civilisation matérielle, Economie et Capitalisme, Tome III, Le Temps du Monde, Armand Colin.

B.R.I. (1981, 1982, 1983)

Rapports annuels, Bâle.

BUCKLEY P.J., DUNNING J.H. et PEARCE R.D. (1978)

The influence of firme size, industry, nationality and degree of multinationality on the growth and profitability of the world's largest firms, 1962-1972, Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 114, n° 2.

CAIRE G. (1983)

Histoire recette ou histoire méthode : à propos de la problématique rostowienne et des paradigmes dominants de l'économie du développement, Economies et sociétés, Cahiers de l'ISMEA, série F, n° 29, Paris.

CAPLAN B. (1981)

Can India borrow its way back into economic growth ? The Banker, février, repris dans Problèmes Economiques n° 1727, La Documentation Française.

CARDOSO F.H. et SERRA J. (1980)

Les mésaventures de la dialectique de la dépendance. Amérique Latine, n° 1, Janvier-mars, Paris.

CASSON M. (1984)

General Theories of the Multinational Enterprise : A Critical Examination. University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, n° 77, janvier.

CASTRO F. (1983)

La crise économique et sociale du monde, Rapport au VIIème sommet des pays non alignés, Office de Publications du Conseil d'Etat, La Havane.

CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (1978)

Transnational Corporations in World Development : A Re-Examination, Nations-Unies, New-York.

CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (1983)

Transnational Corporations in World Development, Third Survey, Nations-Unies, New York.

C.E.P.A.L. (1981)

Problemas y orientaciones del desarrollo. Revista de la CEPAL n° 15, Santiago, Chili.

C.E.P.A.L. (1982)

Informe economico de America Latina 1981, Santiago, Chili.

C.E.P.A.L. (1984)

Adjustment Policies and Renegotiation of the External Debt, E/CEPAL/G. 1299, Santiago, Chili.

C.E.P.I.I. (1980)

Vers des limites financières à la croissance, Economie Prospective Internationale, n° 3, Paris.

C.E.P.I.I. (1982a)

La Reaganomie : fondements doctrinaux et dimension internationale. Economie Prospective Internationale, n° 9, 1er trimestre, La Documentation Française, Paris.

C.E.P.I.I. (1982b)

Corée, Mexique : deux expériences de développement face à la crise. Economie Prospective Internationale, n° 10, 2ème trimestre, La Documentation Française, Paris.

C.E.P.I.I. (1983)

L'économie mondiale : la montée des tensions, Economica, Paris.

C.E.P.R.E.M.A.P. (1977)

Approches de l'inflation : l'exemple français, CORDES-CEPREMAP, Paris.

CHALIAND G. (1984)

Les Faubourgs de l'Histoire. Tiers-mondismes et Tiers-mondes, Calmann-Levy, Paris.

CHEMILLIER-GENDRAU M., HUGON P., DJURDJEVAC V. et HENRY J.-R. (1979)

La coopération internationale in Annuaire du Tiers-monde 1979, Berger-Levrault.

CHEN E.K.Y. (1981)

Hong Kong Multinationals in Asia : Characteristics and Objectives in K. KUMMAR et M.G. Mc LEOD Multinationals from Developing Countries, Lexington Books.

CHENERY H.B. (1980)

Interactions between Industrialization and Exports, American Economic Review, vol. 70, n° 2, mai.

CHESNAIS F. (1983)

Les priorités technologiques de la grande industrie aujourd'hui, Amérique Latine n° 13, janvier-mars, Paris.

CHESNAIS F. (1983)

Aux antipodes de l'euthanasie du rentier. Communication au Colloque Vers quel nouvel ordre mondial ? Université de Paris VIII, 28 septembre - 1 er octobre, Paris.

CHOSKI A.M. (1979)

State Intervention in the Industrialization of Developing Countries : Selected Issues, World Bank Staff Working Paper n° 341, Washington DC.

CLAIRMONTE F.F. et CAVANAGH J.-M. (1983)

Transnational Corporations and Global Markets : Changing Power Relations, Trade and Development, CNUCED.

CLINE W.R. (1983)

International Debt and the Stability of the World Economy, Institute for International Economics.

C.N.U.C.E.D. (1978)

Dominant Positions of Market Power of Transnational Corporations : Use of the Transfert Pricing Mechanism, Genève.

C.N.U.C.E.D. (1979)

The World Commodity Situation and Outlook, TD/B/C.1/207, mars.

C.N.U.C.E.D. (1979b)

Handbook of International Trade and Development Statistics.

C.N.U.C.E.D. (1980)

L'étude des aménagements de structure se rapportant au commerce par le biais de monographies, Rapport du secrétariat de la CNUCED, Conseil du Commerce et du Développement, vingt et unième session, Genève, 15 septembre.

C.N.U.C.E.D. (1980b)

Le commerce intra-industrie et la sous-traitance internationale, TD/B/305 supp. 2, Rapport du Secrétariat de la CNUCED, Conseil du Commerce et du Développement, Vingt et unième session, 15 septembre, Genève.

C.N.U.C.E.D. (1981)

Dimensiones del poder de las empresas transnacionales, TD/B/C1/219.

C.N.U.C.E.D. (1983a)

Yearbook of Trade Statistics, Genève.

C.N.U.C.E.D. (1983b)

Rapport sur le commerce et le développement, Genève.

C.N.U.C.E.D. (1983c)

Handbook of International Trade and Development Statistics, New-York.

COHEN B. (1975)

Multinational Firms and Asian Exports, New Haven and London, Yale University Press.

COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN (1983)

L'impasse Nord-Sud : quelles issues ?, rapport préparatoire au IX Plan, La Documentation Française.

COMMISSION BRANDT (1980)

Nord-Sud : un programme de survie, Gallimard, Paris.

CORIAT B. (1984)

Crise et électronisation de la production : robotisation d'atelier et modèle fordien d'accumulation de capital, Critiques de l'Economie Politique n^{OS} 26/27, janvier, Paris.

CORM G. (1982)

"L'endettement des pays en voie de développement : origines et mécanismes" in J.C. SANCHEZ-ARNAU (éd.) Dettes et développement, Publisud, Paris.

CORM G. (1983)

Une fructueuse renégociation des dettes. Le Monde Diplomatique, septembre.

COSMAO V. (1984)

Un monde en développement ? Les Editions ouvrières, Paris.

COT J.P. (1984)

A l'épreuve du pouvoir. Le tiers-mondisme pour quoi faire ? Seuil, Paris.

COTTA A. (1978)

Les problèmes financiers de l'économie mondiale, Revue Economique, vol. 26, n^o 6, novembre.

DE BANDT J. et HUGON P. (1984)

Rapports Nord-Sud et Crises : Analyse des Filières Productives et des Mutations Technologiques. CERNEA.

DE BERNIS G.D. (1975)

Les limites de l'analyse en termes d'équilibre économique général, Revue Economique, Vol. XXVI, n^o 6, novembre, Paris.

DE BERNIS G.D. (1983)

De l'existence de points de passage obligatoires pour une politique de développement, Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA, série F, n^o 29.

DELAPIERRE M. et ZIMMERMAN J.B. (1983)

Le Tiers-monde et l'informatique : de la technique aux choix politiques, Amérique Latine n° 13, Paris.

DELAPIERRE M. et ZIMMERMAN J.B. (1984)

Pour une coopération industrielle d'innovation entre la France et le Tiers-monde en informatique, Etude CEREM pour le Ministère de l'Industrie et de la Recherche.

DELATTRE P. (1977)

Quelques aspects de la régulation dans les systèmes de transformation in, L'idée de régulation dans les sciences, Séminaires Interdisciplinaires du Collège de France, Maloine S.A. Editeurs, Paris.

DE LAUBIER D. (1982)

Les investissements internationaux : quels changements pour les années quatre-vingt ? Economie Prospective Internationale, n° 12, CEPIL, Paris.

DEPARTMENT OF COMMERCE (1977)

Direct Foreign Investment Abroad, United States Government Printing Office, Washington DC.

DEVLIN R. (1983)

Deuda, crisis y renegociacion: el dilema latinoamericano, CEPAL, E/CEPAL/R. 342, août, Santiago, Chili.

DIAZ-ALEJANDRO C.F. (1977)

Foreign Direct Investment by Latin Americans in T. AGMON et C.P. KINDLEBERGER (éd.) Multinationals: from Small Countries, Massachusetts ; MIT Press.

DONGES J. et SCHATZ K.W. (1980)

Patterns of the Industrial Division of Labour and the Framework of an Enlarged European Community. Seminar on International Industrial Restructuring and the European Periphery Countries, Sesimbra, Portugal, 22-24 octobre 1980. UNIDO, Working Papers on Structural Changes.

DON WARD M. (1982)

Changing Patterns of Inequality in Changing Global Order, KYKLOS, vol. 35, Fasc. 1.

DUNNING J.H. (1982)

Un siècle d'histoire des multinationales, Communication au Colloque "Les Multinationales en Mutation", Université de Paris IX-Dauphine, 15-16 novembre.

DUNNING J.H. et PEARCE (1981)

The World's Largest Enterprises, Farnborough Gower, Londres.

EMMANUEL A. (1969)

L'échange inégal, Maspero, Paris.

EMMANUEL A. (1976)

Les sociétés multinationales et le développement inégal,
Revue internationale de Sciences Sociales, Vol. XXVIII, n° 4.

EMMANUEL A. (1981)

Technologie appropriée ou technologie sous-développée ?
P.U.F.-I.R.M., Paris.

E.S.C.A.P. (1982)

Economics and Social Survey of Asia and the Pacific, Bangkok.

ETRILLARD G. et SUREAU F. (1983)

A l'Est du Monde, Fayard, Paris.

EVANS P. (1979)

The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil,
Princeton University Press, New Jersey.

FAJNZYLBERT F. (1982)

Reflexiones sobre la industrialización exportadora del sudeste asiático,
Revista de la CEPAL n° 15, décembre, Santiago, Chili.

FAJNZYLBERT F. et MARTINEZ TARRAGO T. (1976)

Las empresas transnacionales : expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura Económica, Mexique.

FAUTZ W. (1982)

La dépression économique de 1929-1933 se répètera-t-elle ? Le Mois Economique et financier, octobre, repris dans Problèmes Economiques n° 1806, 12 janvier 1983, La Documentation Française.

FEHER F. (1981)

La dictature sur les besoins, dans A. HELLER et F. FEHER,
Marxisme et démocratie, Maspero, Paris.

FERRER A. (1980)

The Structure of the World Economy : Southern Perspectives in
E. LASZLO et J. KURTZMAN (éd.) The Structure of the World
Economy and Prospects for a New International Economic Order,
Pergamon Press.

FERRER A. (1982)

La economía argentina bajo una estrategia preindustrial, in
A. ROUQUIE et al., Argentina hoy, Siglo XXI, Mexique.

FERRER A. (1982b)

"La deuda externa : el caso argentino", Comercio Exterior, Vol. 32,
n° 12, décembre, Mexique.

FFRENCH-DAVIS R. (1982)

"Dette extérieure et balance de paiements de l'Amérique latine :
tendances récentes et perspectives" in Progrès Economique et
Social en Amérique Latine, BID, RAPPORT ANNUEL, 1982.

FIELD M. (1983)

Arabian Oil States : Why Government Face The Need for Spending
Cuts, Financial Times, 18 octobre.

FILGUEIRA C. (1982)

Transformaciones recientes en los países de la Cuenca Atlantica,
CEPAL, Programme 530.1, Santiago, Chili.

FINGER J.M. (1974)

Gatt Tariff Concessions and the Exports of Developing Countries -
United States Concessions at the Dillon Round, Economic Journal,
septembre.

FISHLOW A. (1983)

La deuda externa de la América Latina : Problema o solución ?
in R. FFRENCH-DAVIS (ed.) Las relaciones financieras externas.
Su efecto en la economía latinoamericana. Fondo de Cultura
Económica, Mexique.

FLAMM K. et PELZMAN J. (1984)

New Forms of Investment by U.S. Firms in Emerging and Declining
Sectors : Textiles and Microelectronics, O.C.D.E., Centre de
Développement, CD/R(84)5, Paris.

FLEURY A.C. et VARGAS N. (1982)

L'organisation du travail, ed. Atlas, Sao Paulo.

F.M.I. (1982)

Annual Report, 1982, Washington DC.

F.M.I. (1982a, 1983)

International Financial Statistics, plusieurs numéros.

F.M.I. (1982b)

Balance of Payments Yearbook, vol. 33, Washington D.C.

F.M.I. (1983b)

Annual Report 1983, Washington DC.

FONG P.E. et KOMARAN R.V. (1984)

Hong Kong and Singapore Multinationals : A Comparison, OCDE, Centre de Développement, CD/R(84)10, Paris.

FONTANALS J. (1980)

Internacionalización y crisis en la economía brasileña, dans ARANDA S., CADEMARTORI J., FONTANALS J. et PORTA F. América Latina en crisis, Caracas.

FRANK A.G. (1972)

Capitalisme et sous-développement en Amérique Latine, Maspero.

FRANK A.G. (1981)

Crisis in the Third World, Heinemann, Londres.

FRANKO L. (1982)

Déclin relatif des multinationales américaines ou déclin des multinationales ? Communication au Colloque "Les Multinationales en Mutation", Université de Paris IX-Dauphine, 15-16 novembre.

FROBEL F., HEINRICHS J., KREYE O. (1980)

The New International Division of Labour, Cambridge University Press et Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.

FURTADO C. (1969)

Desarrollo y estancamiento en América Latina ; un enfoque estructuralista in A. BIANCHI (ed.) América Latina : ensayos de interpretación económica, Ed. Universitaria, Santiago, Chili.

FURTADO C. (1969b)

Teoria y politica del desarrollo economico, Siglo XXI editores, Mexico.

GALBRAITH K. (1980)

Théorie de la pauvreté de masse, Gallimard, Paris.

GARCIA N. (1983)

Industria manufacturera y empleo : America Latina 1950-1980, Trimestre Economico n° 200, Mexico.

G:A.T.T. (1980)

Le commerce international en 1979-80, Genève, 1980.

G.A.T.T. (1983)

Le commerce international en 1982/83, Genève, 1983.

GERMAIN-ROBIN F. (1979)

L'Algérie à l'heure du bilan, Economie et Politique, décembre, repris dans Problèmes Economiques n° 1663, La Documentation Française, Paris.

GODET M. et DE LA SAUSSAY P. (1984)

Rapports Nord - Sud : Mythes et Réalités, ronéo, Centre de prospective et d'évaluation, Ministère de l'Industrie et de la Recherche, Janvier.

GRANT C. (1982)

Don't call the IMF : it's running out of quotas, Euromoney, repris dans Problèmes Economiques n° 1792, La Documentation Française.

GRELLET G. (1983)

Endettement et Crise de l'Afrique Subsaharienne, Colloque Vers quel nouvel ordre mondial ?, Université de Paris VIII, 28 sept.-1er octobre.

GREEN R.H. (1976)

Aspects of the world monetary and resource transfert system in 1974 : a view from the extreme periphery in G.K. HELLEINER (éd.) A World Divided. The less developed countries in the international economy. Cambridge University Press.

GRJEBINE A. (1980)

La nouvelle économie internationale, PUF, Paris.

GROU P. (1984)

Les groupes industriels et bancaires des nouveaux pays industriels, non publié.

GUARDIA A., HERRERA E., MARTINEZ A., OMINAMI C. et ROJAS C. (1983)

La deuda externa chilena : una renegociacion global para una nueva politica, VECTOR, Informe de Coyuntura Economica, mars-avril.

GUARDIA A., LANZAROTTI M., OMINAMI C. (1982)

Principios de estrategia economica alternativa, Revista CHILE-AMERICA, n^{OS} 84-85, Rome.

GUILLAUME P. et DELFAUD P. (1976)

Nouvelle histoire économique. Tome 2, le XX siècle. Armand Colin, Paris.

GUIMARAES A. (1984)

The Activities of Brazilian Firms Abroad, OCDE, Centre de Développement, CD/R(84)1, Paris.

GUINCHARD P. (1983)

Différenciations nationales et régulations des économies dominantes, CEPII, Economie Prospective Internationale, n^o 13-14, Paris.

HARDY Y. (1984)

Dettes : la fièvre monte, Actuel-Développement, n^o 61, juillet-août, Paris.

HARRIS R.L. et BARKIN D. (1982)

The Political Economy of Mexico in the Eighties, Latin American Perspectives, Vol. IX, n^o 1, Los Angeles.

HAUSMANN R. (1981)

State Landed Property, Oil Rent and Accumulation in the Venezuelan Economy, Ph. D. Thesis, Cornell University.

HAUSMANN R. (1982)

La substitution de importaciones como régimen de acumulacion, Ronéo, CENDES, Caracas.

HAUSMANN R. et OMINAMI C. (1981)

The Realisation of the Oil Rent : A Preliminary Study of The Venezuelan Example 1946-1979, CEPREMAP, Série Couverture Orange n° 8101.

HERBLAY M. (1983)

1973-1983 : les sept crises, L'Expansion, repris dans Problèmes Economiques, n° 1851, La Documentation Française.

HERRERA E. (1982)

Dettes extérieures totales : une approche hétérodoxe, ronéo, Paris.

HIRSCH F. (1976)

Social Limits to Growth ; A Twentieth Century Fund Study, Harvard University Press, Cambridge.

HIRSCHMAN A. (1963)

Controversia sobre América Latina, Editorial del Instituto Buenos Aires.

HOBSBAWM E.J. (1977)

Histoire économique et sociale de la Grande-Bretagne, Tome 2, De la révolution industrielle à nos jours, Seuil, Paris.

HOSELITZ B.F. (1960)

Economic Growth in Latin America, Stockholm.

HUDSON M. (1980)

The Structure of the World Economy : A Northern Perspective in E. LASZLO et J. KURTZMAN (éd.) The Structure of the World Economy and Prospects for a New International Economic Order, UNITAR-CEE/STEM, Pergamon Press.

HUGON P. (1976)

Evaluation de la coopération entre pays à niveaux de développement inégal : aspects théoriques, dans J. TOUSCOZ, L'évaluation de la coopération Nord-Sud, Economica et les Presses de l'Université du Québec.

HUGON P. (1982)

Quelques remarques sur la crise économique dans les pays les moins avancés et son impact sur les relations Nord-Sud, Ronéo, CERNEA, Paris.

IGLESIAS E. (1981)

Desarrollo y equidad. El desafío de los años ochenta,
Revista de la CEPAL, n° 15, décembre, Santiago, Chili.

JAUDOIN M. (1983)

Cameroun : une oasis de développement, Actuel-Développement
n° 55.

JEDLICKI G. et LANZAROTTI M. (1981)

La Délocalisation Industrielle des Firmes Françaises vers la
Périphérie, Revue Tiers-Monde, t. XXII, n° 88, octobre-décembre.

JENKINS F. (1979)

The Export Performance of Multinational Corporations in
Mexican Industry, Journal of Development Studies.

JO S.H. (1981)

Overseas Direct Investment by South Korean Firms : Direction
and Pattern in K. KUMMAR et M.G. McLEOD, Multinationals from
Developing Countries, Lexington Books.

JOHNSON C. (1981)

Banks will go on lending to the LDCs, The Banker, repris dans
Problèmes Economiques n° 1756, 13 janvier 1982, La Documentation
Française.

JULIAN C. (1982)

La dette du Tiers-monde et la crise financière internationale :
un merveilleux écran de fumée. Le Monde Diplomatique, novembre.

JUNQUA D. (1981)

L'Algérie à marche forcée vers l'indépendance, Croissance des
Jeunes Nations, mars, repris dans Problèmes Economiques, n° 1727,
La Documentation Française.

KANÇALS S. (1982)

Sur les stratégies d'industrialisation des pays semi-industrialisés,
Issues n° 13, Paris.

KENWOOD A.G. et LOUGHEED A.L. (1971)

The Growth of the International Economy, 1820-1960, George
Allen & Unwin Ltd., Londres.

KILLICK T. (1984)

The Quest for Economic Stabilisation : the I.M.F. and the Third World (vol. 1)

The I.M.F. and Stabilisation : Developing Country Experiences (Vol. 2), Heinemann et ODI, Londres.

KI-ZERBO J. (1983)

Matrice du développement, Actuel-développement n° 53.

KOO B.Y. (1984)

Outward Investments by Corean Firms : Their Forms and Characteristics, O.C.D.E., Centre de Développement, CD/R(84)2

KOTLER P. et SINGH R. (1981)

Marketing Warfare, American Journal of Business Strategy, hiver.

KRAAR L. (1983)

The Third World's Bid to Export Cars, Fortune, 5 septembre.

KRAVIS I.B. et LIPSEY R.E. (1982)

The Location of Overseas Production and Production for Exports by U.S. Multinational Firms, Journal of International Economics 12 (1982).

KUZNETS S. (1955)

Economic Growth and Income Inequality, American Economic Review, vol. 45, n° 1, mars.

KUZNETS S. (1971)

Economic Growth of Nations ; Total Output and Production Statistics, Harvard University Press.

LALL S. (1982)

Les multinationales du Tiers-monde, Communication au Collòque "Les Multinationales en Mutation", 15-16 novembre, Université de Paris IX-Dauphine.

LALL S. (1984)

New Forms of Investment in Developing Countries by India, OCDE, Centre de Développement, CD/R(84)14, Paris.

LALL S. et STREETEN P. (1977)

Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries, The Mac Millan Press Ltd., Londres.

LAMBERT D.C. (1979)

Le mimétisme technologique du Tiers-monde, Economica, Paris.

LAMBERT D.C. (1981)

Les inégalités de revenus dans le Tiers-monde, trois correctifs :
démographie, inflation et économie souterraine, Revue Tiers-
Monde, Tome XXII, n° 88, octobre-décembre, Paris.

LASSUDRIE-DUCHENE B.(1981)

La décomposition internationale du processus de production et
la théorie des avantages comparatifs, communication au Colloque
Internationalisation et autonomie des économies nationales : les
choix français, Bordeaux, juin.

LAURE M. (1982)

Reconquérir l'espoir, Julliard, Paris.

LEBORGNE D., LAFFONT J., LIPIETZ A. (1980)

Redéploiement industriel et espace économique : une étude
sectorielle comparative, CEPREMAP.

LECAILLON J. et GERMIDIS D. (1977)

Inégalités des revenus et développement économique, PUF, Paris.

LECRAW D.J. (1981)

Internationalisation of Firms from LDCs : Evidence from the
ASEAN Region in K. KUNAR et M.G. McLEOD (éd.) Multinationals
from Developing Countries, Lexington Books.

LE MONDE DE L'ECONOMIE (1982)

La montée du protectionnisme, 23 novembre, Paris.

LEMPERIERE J. (1980)

La concurrence des nouveaux pays industriels s'exerce surtout
sur les marchés du Tiers-monde. Le Monde de l'Economie, 29 avril.

LEMPERIERE J. (1981)

Les échanges Sud-Sud : Progrès et contradictions. Politique
Etrangère.

LEMPERIERE J. (1982)

L'irruption des pays neufs, Actuel Développement, n° 49, Paris.

LEMPERIERE J. (1984)

Les pays en développement, premiers fournisseurs industriels des États-Unis, Le Monde de l'Economie, 5 juin.

LENOIR R. (1984)

Le Tiers-monde peut se nourrir. Rapport au Club de Rome, Fayard, Paris.

LEUCH H.L. et FAURE J. (1981)

Oil and Gas Supply in the Developing Countries, Nations Unies, Conférence on Petroleum in the 1980s, New-York.

LEVASSEUR M. et SIMON I. (1982)

L'essor des marchés à terme des titres financiers, Le Monde de l'Economie, 14 décembre.

LEVINSON C. (1982)

Un monde qui change, doctrines nouvelles, Forum du Développement, décembre, Genève.

LEWIS A. (1984)

El Estado de la Teoria del desarrollo, Discours prononcé à l'occasion du 96ème anniversaire de l'American Economic Association, Comercio Exterior, vol. 34, n° 4, Mexique.

LEWIS J.P. (1983)

Interdependencia y adaptacion Norte-Sur en un mundo de estados-nacion. Contribution au Congrès Mondial de l'Association Internationale d'Economie, Madrid, Comercio Exterior, vol. 30, n° 12.

LICHTÉNSZTEJN S. (1981)

Una aproximacion metodologica al estudio de la internacionalizacion financiera en America Latina. ILET, DÉE/D/57/e, Mexique.

LIPIETZ A. (1979)

Crise et inflation : pourquoi ?, Maspéro, Paris.

LIPIETZ A. (1982)

La crise du fordisme périphérique, CEPREMAP, série couverture orange n° 8225.

LIPIETZ A. (1982a)

Marx ou Rostow ? New Left Review, n° 132, mars.

LIPIETZ A. (1984)

La mondialisation de la crise générale du fordisme,
C.E.P.R.E.M.A.P., série Couverture Orange, n° 8413, Paris.

LLEWELLYN D. (1982)

Avoiding an international banking crisis, National Westminster
Bank Quarterly Review, repris dans Problèmes Economiques n° 1792,
La Documentation Française.

LLEWELLYN D. (1984)

How to defuse the debt timebond, South, juin.

LOUP J. (1981)

Le Tiers-monde peut-il survivre ?, Economica, Paris.

LOPEZ J. (1983)

La distribucion del ingreso en Mexico : Estructura y Evolucion,
El Trimestre Economico, vol. L (4), n° 250, Mexique.

LORENZI J.H., PASTRE O. et TOLEDANO J. (1980)

La crise du XXème siècle, Economica.

LUSTIG N. (1979)

Distribucion del ingreso, estructura del consumo y características
del crecimiento industrial, Comercio Exterior, vol. 29, n° 5, mai,
Mexique.

MADEUF B. (1981)

L'ordre technologique international Notes et Etudes Documen-
taires nos 4641-4642, La Documentation Française, Paris.

MADEUF B. (1984)

Endettement International et Multinationalisation : la Relève ?
Communication au Congrès International des Economistes
de Langue Française, Clermont-Ferrand, 25-26 mai.

MADEUF B. et OMINAMI C. (1983)

Crise et Investissement International, Revue Economique, vol. 34,
n° 5, Paris.

MADEUF B., MICHALET C.A. et OMINAMI C. (1984)

D'une crise internationale à une crise mondiale, Critiques de
l'Economie Politique, n° 26, janvier-mars.

MADEUF B. et OMINAMI C. (1984)

Nouvelle D.I.T. et keynesianisme planétaire : la fin des illusions, Cahiers de l'ISMEA, série P, Paris.

MAHAJAN U.S. (1983)

Agriculture, Growth and Policy, in V.S. MAHAJAN (éd.), Studies in Indian Economy, Deep & Deep Publication, New-Delhi.

MALVE P. (1983)

Côte-d'Ivoire ; un second souffle, Actuel développement, n°s 56-57, septembre-décembre, Paris.

MARINI R.M. (1973)

Dialectica de la Dependencia, Era, Mexique.

MARINI R.M. (1980)

Les raisons de la nouvelle idéologie du développement. Réponse à F.H. Cardoso et J. Serra. Amérique Latine n° 2, avril-juin, Paris.

MARTNER G.D. (1983)

L'essai néolibéral chilien de réinsertion économique international. Thèse de Doctorat de Troisième Cycle, Université de Paris-X, Nanterre.

MATHIAS G. (1983)

Urbanisation et sous-développement : secteur informel et Stratégies de survie, Critiques de l'Economie Politique, Nouvelle Série, n° 25, Paris.

MATHIAS G. et SALAMA P. (1983)

L'Etat sur-développé, La Découverte-Maspero, Paris.

MATTHES H. (1981)

L'euro-marché : une appréciation allemande. Banque, mars.

McMULLEN N. et MEGNA L. (1982)

The Industry Cases : Automobiles in L. TOURNER et N. McCULLEN (ed.), The Newly Industrializing Countries, George Allen & Unwin, Londres.

METAIS J. (1979a)

Le processus de multinationalisation des grandes banques commerciales, Revue Economique, Vol. 30, n° 3.

METAIS J. (1979b)

Le système financier international privé dans le déséquilibre monétaire international depuis 1974, Revue Economique, Vol. 30, n° 6.

MICHALET C.A. (1976)

Le capitalisme mondial, P.U.F., Paris.

MICHALET C.A. (1981)

La dimension monétaire et financière du capitalisme mondial, dans Les euro-crédits : un instrument du système bancaire pour le financement international, Librairie technique, Paris.

MICHALET C.A. (1982)

Mondialisation des circuits monétaires et financiers et autonomie nationale, in Internationalisation et autonomie : les choix français, Economica, Paris.

MICHALET C.A. (1982b)

L'adaptation des stratégies des multinationales à la crise, Communication au Colloque "Les multinationales en mutation", Université de Paris IX-Dauphine et Institut de Recherche et d'Information sur les Multinationales (I.R.M.) 15-16 novembre.

MICHALET C.A. (1983)

Le défi du développement indépendant, La Rochevigne, Paris.

MICHALET C.A. (1984)

De la coopération au co-développement, FEN-HEBDO n°s 93 et 94, note hebdomadaire.

MICHALET C.A., DELAPIERRE M., MADEUF B. et GMINAMI C. (1983)

Nationalisations et internationalisation, La Découverte-Maspero, Paris.

MICHALET C.A. et SAUVIAT C. (1981)

L'internationalisation bancaire : le cas français in CEREM, Internationalisation des banques et des groupes financiers, Editions du CNRS, Paris.

MINC A. (1984)

L'avenir en face, Seuil, Paris.

MISTRAL J. (1982)

La diffusion internationale inégale de l'accumulation intensive et sa crise, dans J.L. REIFFERS (éd.) Economie et finances internationales, Dunod, Paris.

MONTENAY I. et le CLUB DE L'HORLOGE (1983)

Le socialisme contre le Tiers-monde, Albin Michel, Paris.

MORAWETZ D. (1977)

Vingt-cinq années de développement économique, 1950-1975, Economica, Paris.

MORGAN GUARANTY TRUST (1982, 1983, 1984)

World Financial Markets, plusieurs numéros, New York.

MORICI P. et MEGNA L. (1981)

US Domestic and International Economic Policies Affecting Trade, National Planning Association, Washington DC.

MORIN E. (1983)

Peut-on concevoir une science de l'autonomie ? in Colloque de Cerisy, L'auto-organisation. De la physique au politique, sous la direction de P. DUMOCHEL et J.-P. DUPUY, Seuil, Paris.

MOVAREC M. (1982)

Exportacion de manufacturas latinoamericanas a los centros. Importancia y significado, Revista de la CEPAL n° 17, Santiago, Chili.

MYINT H. (1972)

Southeast Asia's Economy, Development Policies in the 1970s, Penguin Books.

NAYYAR D. (1978)

Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries, The Economic Journal, mars.

NEWFARMER R. et MARSH L. (1981)

International Interdependence and Development, Report to the United States Department of Labour, 31 juillet.

O.C.D.E. (1977)

Comptes nationaux de l'OCDE, Paris.

O.C.D.E. (1981)

Les enjeux des transferts Nord-Sud, Paris.

O.C.D.E. (1982)

Coopération pour le développement, Examen 1982, Paris.

O.C.D.E. (1982b)

Investissement international et entreprises multinationales, Paris.

O.C.D.E. (1982c)

La deuxième vague de pays exportateurs, L'Observateur de l'OCDE, Paris.

O.C.D.E. (1983)

Perspectives économiques de l'OCDE, n° 33.

O.C.D.E. (1983b)

Endettement extérieur des pays en développement. Etude 1982, Paris.

O.C.D.E. (1983c)

L'interdépendance économique mondiale et l'évolution des relations Nord-Sud, Paris.

O.C.D.E. (1984)

L'innovation technologique. Une force motrice pour les pays moins industrialisés, L'Observateur de l'OCDE n° 126, Paris.

O.C.D.E. (1984b)

Endettement extérieur des pays en développement. Etude 1983, Paris.

OMAN C. (1981)

New forms of investment in developing countries, Working Document, Center of Development, OCDE, Paris.

OMINAMI C. (1979)

Aperçu critique des théories du développement en Amérique Latine. Revue Tiers-Monde, t. XX, n° 80, oct.-déc.

OMINAMI C. (1980)

Un nouveau type de financement extérieur pour un nouveau modèle de croissance, Notes et Etudes Documentaires nos 4599-4650, La Documentation Française, Paris.

OMINAMI C. (1980b)

Croissance et Stagnation au Chili : Eléments pour l'étude de la régulation dans une économie sous-développée. Thèse de doctorat de troisième cycle, Université de Paris X-Nanterre.

OMINAMI C. (1982)

Pour une approche sélective des choix technologiques, Revue d'Economie Industrielle, n° 20, Paris.

OMINAMI C. (1983)

Las crisis financieras de América Latina. Algunas hipótesis acerca del impacto del endeudamiento externo, Mondes en Développement n°s 41-42, ISMEA-GORDES.

OMINAMI C. (1983b)

Hacia una economía política de la redemocratización, Institute of Latin American Studies, Stockholm.

OMINAMI C. (1983c)

Del colapso de la economía de endeudamiento internacional a la necesidad de una estrategia de independencia nacional. Communication au Séminaire "Condiciones internacionales y modelos alternativos de desarrollo en Latinoamérica". Centro de Estudios de la Realidad Contemporánea, Academia de Humanismo Cristiano. Santiago, Chili, 2-4 novembre 1983.

OMINAMI C. (1984)

Le miracle économique chilien : la fin d'un mythe, Problèmes d'Amérique Latine, n° 72, Notes et Etudes Documentaires n° 4761, La Documentation Française, Paris.

O.N.U.D.I. (1980)

Los bienes de capital en los países en desarrollo, ID/W.G. 324/3, août, Vienne.

O.N.U.D.I. (1983)

Analyse statistique de la situation industrielle mondiale, 1982, Division des études industrielles, UNIDO/IS.368, janvier.

O.N.U.D.I. (1983b)

Regional Integration Among Developing Countries, UNIDO/I.S. 405, 9 septembre.

O.N.U. (1980)

Yearbook of National Accounts Statistics, Vol. I et II, New-York.

O.N.U. (1982, 1983)

Bulletin Mensuel de Statistiques, plusieurs numéros.

O.N.U. (1983b)

Tendances à long terme du développement économique, Economica.

PAJÉSTKA J. (1983)

Hacia una mayor racionalidad mundial, Contribution au Congrès Mondial de l'Association Internationale d'Economie, Madrid, Comercio Exterior, vol. 33, n° 12, Mexique.

PALEOLOGUE E. (1980)

Les nouvelles relations économiques internationales, P.U.F., Paris.

PALLOIX C. (1979)

L'économie de crédit international, dans La France et le Tiers-monde, P.U.G., Grenoble.

PALLOIX C. (1982)

De la socialisation, Maspero, Paris.

PALLOIX C. (1983)

Economie d'endettement international ou économie de crédit international ? Des limites de l'analyse de l'impérialisme. Colloque Vers quel Ordre Mondial ?, Université de Paris VIII, 28 septembre - 1er octobre, Paris.

PARIBAS (1984)

P.V.D. : Bilan financier et solutions, Conjoncture, Bulletin économique de la banque PARIBAS, repris dans Problèmes Economiques n° 1864, 7 mars, La Documentation Française.

PARTANT F. (1979)

Que la crise s'aggrave, Solin, Paris.

PARTANT F. (1982)

La fin du développement, Maspero, Paris.

PATEL S.J. (1983)

The Age of the Third World, Third World Quarterly vol. 5, n° 1, janvier, Londres.

PEARSON L.B. (1969)

Vers une action commune pour le développement du Tiers-monde,
Rapport de la Commission d'Etude du Développement International,
Denoël, Paris.

PEAUCELLE I. (1983)

Les indicateurs du développement économique et leurs estimations
sur la période 1950-1980 pour les pays du Tiers-monde,
CEPREMAP, série couverture orange n° 8311.

PERROUX F. (1981)

Pour une philosophie du nouveau développement, Aubier et Les
Presses de l'Unesco, Paris.

PERZABAL C. (1979)

Acumulacion capitalista dependiente y subordinada : el caso de
Mexico, 1940-1976, Siglo XXI, Mexique.

PHILIPPE B. (1982)

Les préférences tarifaires généralisées de l'O.C.D.E. : un
révélateur de l'inégal sous-développement. Mondes en Développement
n° 39, ISMEA - GORDES, Paris-Bruxelles.

PISANI E. (1984)

La main et l'outil, Robert Laffont, Paris.

P.R.E.A.L.C. (1982)

Mercado de trabajo en cifras, 1950-1980, Santiago, Chili.

P.R.E.A.L.C. (1983)

Empleo y salarios en América Latina, Santiago, Chili.

PREBICH R. (1950)

El desarrollo economico de América Latina y algunos de sus
principales problemas, CEPAL.

PREBICH R. (1981)

Capitalismo periférico : crisis y transformacion, Fondo de
Cultura Economica, Mexique.

PREST M. (1982)

Recycling oil funds : the rules of the games start to change,
The Times, reproduit dans Problèmes Economiques, 25 avril,
La Documentation Française.

RAJ K.N. (1983)

Growth and Stagnation in Indian Industrial Development in V.S. MAHAJAN (éd.), Studies in Indian Economy, Deep & Deep Publication, New-Delhi.

RASHID A. (1983)

A smoother passage to India, Euromoney, septembre, repris dans Problèmes Economiques, n° 1855, La Documentation Française, Paris.

REICHMANN T. et STILLSON R.T. (1978)

Experience with Programmes of Balance of Payments Adjustments : Stand-by Arrangement in the Higher Tranches 1963-72. IMF Staff Papers, Vol. 25, n° 2 juin 1978, Washington.

REIFFERS J.L. (1982)

La production nationale de l'avantage comparatif, dans H. BOURGUINAT, Internationalisation et autonomie des décisions. Economica, Paris.

RICHARDS P. (1977)

Underemployment and Basic Needs Satisfaction, BIT World Employment Program Working Paper n° 48, Genève.

ROBINSON J. (1967)

Philosophie Economique, Paris.

ROSIER B. (1983)

Le développement économique, processus univoque ou produit spécifique d'un système économique ? Une approche en termes de type de développement. Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA, Série F, n° 29.

ROSTOW W.W. (1960)

The Stages of Economic Growth, Cambridge University Press.

ROSTOW W.W. (1978)

The World Economics, McMillan, Londres.

ROUQUIE A. (1978)

Deux ans de "réorganisation nationale" (1976-1978), Problèmes d'Amérique Latine, Notes et Etudes documentaires nos 4499-4500, La Documentation Française, Paris.

ROWTHORN R. et HYMER S. (1971)

International Big Business 1957-67, Cambridge University Press, London.

RUFFINI P.B. (1979)

Banques multinationales et système bancaire transnational, Thèse, Université de Paris X-Nanterre.

RUFFINI P.B. (1981)

La Banque Multinationale : présentation d'un concept in CEREM, Internationalisation des banques et des groupes financiers, Editions du CNRS, Paris.

SACHS I. (1983)

Le potentiel de développement endogène, Economies et Sociétés Cahiers de l'ISMEA, Série F, n° 29.

SALAMA P. (1976)

Un procès de sous-développement, 3ème édition, Maspero, Paris.

SALAMA P. (1980)

Recherche d'une gestion libre de la force de travail et divisions internationales du travail, Critiques de l'Economie Politique, nouvelle série n° 13, Maspero, Paris.

SALAMA P. (1983)

Endettement et disette urbaine ? Critiques de l'Economie Politique, nouvelle série n° 25, La Découverte-Maspero, Paris.

SAMUELSON P. (1980)

World Business Weekly, décembre.

SANCHEZ-ARNAU J.C. (1982)

Le problème de l'endettement des pays sous-développés, in Dette et Développement, Editions PUBLISUD, Paris.

SANTA GADEA R. (1983)

Le capitalisme mondial : expansion internationale du capital ou structuration du système mondial comme approches théoriques. Thèse de Doctorat de Troisième Cycle, Université de Paris X - Nanterre.

SAUVY A. (1982)

Mondes en marche, Calmann-Lévy, Paris.

SCHUMACHER E.F. (1978)

Small is beautiful, Contretemps/Le Seuil, Paris.

SERRA J. et TAVARES M.C. (1971)

Mas alla del estancamiento, El Trimestre Economico n° 152, Mexique.

SID AHMED A. (1983)

Développement sans croissance : l'expérience des économies pétrolières du Tiers-monde, Ed. Publisud, Paris.

SIDHARTHAN N.S. et LALL S. (1982)

The Recent Growth of the Largest U.S. Multinationals, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 44, n° 1, février.

SIDICARO R. (1982)

Argentine, la longue crise du gouvernement militaire, Les Etudes, juin, Paris.

SOUTH

Plusieurs numéros.

SOUZA P.R. (1978)

Las desigualdades de salarios en el mercado de trabajo urbano, Revista de la CEPAL, n° 5, Santiago, Chili.

STALLINGS B. (1982)

Euromarkets, Third World Countries and the International Political Economy, in H. MAKLER, A. MARTINELLI et N. SMELSER (éds.) The New International Economy, Beverly Hills, Sage Publications.

STREETEN P. (1983)

Interdependence : a North-South Perspective, Contribution au Congrès Mondial de l'Association Internationale d'Economie, Madrid.

STOFFAES C. (1979)

La grande menace industrielle, Calmann-Levy, Paris.

STOPFORD J.M., DUNNING J.H. et HABERICH K.O. (1980)

The World Directory of Multinational Enterprises, Facts on File, New-York.

TAVARES M.C. (1981)

Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardío y periféricos, Economía de América Latina, n° 6, CIDE, México.

TAVARES M.C. et TEIXEIRA A. (1981)

La internacionalización del capital y las transnacionales en la industria brasileña, Revista de la CEPAL, n° 14, août, Santiago, Chili.

TAYLOR L. (1981)

South-North Trade and Southern Growth. Bleak prospects from the structuralist point of view. Journal of International Economics n°11, North-Holland Publishing Company.

TEVOEDJRE A. (1977)

La pauvreté richesse des peuples, Editions Economie-Humanisme et les Editions Ouvrières, Paris.

THUILLIER J.P. (1982)

Investissements croisés entre l'Europe et les Etats-Unis, dans J.L. MUCCHIELLI et J.P. THUILLIER, Multinationales européennes et investissements croisés, Economica, Paris.

TIANO A. (1981)

Le transfert de technologie industrielle, Economica, Paris.

TINBERGEN J. (1976)

Pour une terre vivable, Elsevier Savoir, Bruxelles.

TINBERGEN J. (1983)

Développement optimal et facteurs exogènes. Economies et Sociétés Cahiers de l'ISMEA, série F, n° 29.

TING W.L. et SCHIVE C. (1981)

Direct Investment and Technology Transfer from Taiwan in K. KUMAR et M.G. McLEOD, Multinationals from Developing Countries, Lexington Books.

TISSIER P. (1981)

Délocalisation du capital et discipline du travail, Critiques de l'Economie Politique, n° 14, Maspero, Paris.

TOKMAN Y. (1982)

Desarrollo desigual y absorción de empleo. América Latina 1950-1980, Revista de la CEPAL n° 17, août, Santiago, Chili.

TRAJTENBERG R. et VIGORITO R. (1982)

Economía y política en la fase transnacional, Comercio Exterior, Vol. 32, n° 7, Mexique.

U.N.I.D.O. (1983)

High-Level Expert Group Meetings Preparatory to the Fourth General Conference of UNIDO, Bangkok, Thaïlande.

U.N.R.I.S.D. (1970)

Contents and Measurement of Socio-Economic Development : An Empirical Enquiry, Report, n° 70.10, Genève.

VAITSOS C.U. (1981)

The rising sun of transnationals in the developing countries of Asia. Commission Economique et sociale pour l'Asie et le Pacifique, C.N.U., Bangkok, septembre.

VAN LENNEP E. (1983)

La reprise seule ne suffit pas, L'Observateur de l'OCDE, n° 125, Paris.

VELLAS F. (1981)

Les formes nouvelles de la spécialisation internationale des pays en développement, Communication au Colloque Internationalisation et autonomie de décision : les choix français, Bordeaux, juin.

VELLAS F. (1981b)

La fonction de pays relais dans les échanges Nord-Sud. Le cas de la Côte-d'Ivoire. Revue Tiers-Monde, t. XXII, n° 85, janvier-mars.

VERDOORN P.J. (1960)

The intra-bloc trade of Benelux dans E.A.G. ROBINSON Economic Consequences of the Size of Nations, Mac Millan, Londres.

VERNON R. (1966)

International Investment and International Trade in the Product Cycle, Quarterly Journal of Economics, mai.

VERNON R. (1979)

The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Novembre.

VILLIERS M. (1983)

L'Inde veut être présente dans les techniques de pointe, Croissance des Jeunes Nations, mai, Paris.

VINER J. (1953)

International Trade and Economic Development. Oxford University Press.

WALLERSTEIN I. (1974)

The Modern World System : Capitalist Agriculture and the Origins of European World Economy in the Sixteenth Century, Academic Press, New York.

WARREN B. (1980)

Imperialism, Pionner of Capitalism, NLR et Verso Editions, Londres.

WEILLER J. (1950)

Problèmes d'Economie Internationale, P.U.F., Paris.

WEISSKOPF T.E. (1983)

Modèles alternatifs de développement économique, Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA, série F, n° 29.

WELLS J. (1977)

The diffusion of durables in Brazil and its implications for recent controverses concerning Brazilian development, Cambridge Journal of Economics.

WELLS J. (1981)

Industrial Accumulation and Living-Standards in the Long Run. The Sao Paulo Industrial Working Class, 1930-1975, Centre of Latin American Studies, University of Cambridge, Working Paper n° 37.

WELLS L.T. (1977)

The Internationalisation of Firms from the Developing Countries in T. AGNON et D.P. KINDLEBERGER (éd.) Multinationals from Small Countries, Cambridge, Mass., MIT Press.

WELLS L.T. (1978)

Foreign Investment from the Third World : The Experience of Chinese Firms from Hong Kong, Columbia Journal of Business, Printemps.

WELLS L.T. (1981)

Foreign Investors from the Third World, in K. KUMAR et M.G. McLEOD (éd.) Multinationals from Developing Countries, Lexington Books.

WESTLAKE M. (1984)

When repudiation goes before honour, South, juin.

WHITE E. (1981)

The International Projection of Firms from Latin America Countries in K. KUMAR et M.G. McLEOD, Multinationals from Developing Countries, Lexington Books.

WHITE E. (1984)

The Forms of Foreign Involvement by Argentine Firms, OCDE, Centre de Développement, CD/R(84)9, Paris.

WOLFE M. (1979)

Reinventando el desarrollo : utopias de comités y simientes de cambios reales, Revista de la CEPAL n° 7, Santiago, Chili.

WOLFE M. (1982)

El desarrollo esquivo. La búsqueda de un enfoque unificado para el analisis y la planificación del desarrollo, Revista de la CEPAL, n° 17, Santiago, Chili.

WOOD R.E. (1984)

The Debt Crisis and North-South Relations, Third World Quarterly, vol. 6, n° 3, Londres.

WRIGGINS H.W. (1980)

Les stratégies du changement dans le Tiers-monde : le contexte politique de l'interdépendance Nord-Sud, dans W.H. WRIGGINS et G. ADLER-KARLSSON, Le dialogue Nord-Sud et la réduction des inégalités, Economica, Paris.

INDEX DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET DIAGRAMMES

CHAPITRE I

- Tableau I.1 : L'accélération de la croissance du Tiers-monde dans l'après-guerre. Taux annuels moyens de croissance du P.I.B. à prix constants (1900-1970).
- Tableau I.2 : Une comparaison Nord-Sud. Taux annuels moyens de croissance du P.I.B. (1951-1980)
- Graphique I.1: Des écarts Nord-Sud considérables à l'intérieur d'un même cycle international. Pourcentage de variation annuelle du P.I.B. (1965-1980)
- Tableau I.3 : L'impact inégal de la crise sur les rythmes de la croissance des économies développées et en développement. P.N.B. total et sectoriel, taux moyens annuels géométriques en % (1960-1979).
- Tableau I.4 : Evolution de la taille absolue et des écarts relatifs entre les deux zones. P.N.B. total et par tête, en dollars (1960-1979).
- Tableau I.5 : Deux indicateurs de croissance : une plus grande netteté des contrastes. Taux de croissance en volume (P.P.A.) et en valeur internationale (1960-1980).
- Graphique I.2: Divergences Nord-Sud dans le comportement de l'investissement et de la consommation. Taux annuels de croissance (1969-1979).
- Tableau I.6 : La poussée de l'industrie dans le Tiers-monde. Taux annuels moyens de croissance de la production industrielle en volume (1960-1982).
- Tableau I.7 : Une comparaison de phases de ralentissement dans les industries manufacturières. Taux annuels de croissance (1960-1981).
- Tableau I.8 : Croissance en volume de la production dans les principales branches manufacturières. Taux annuels moyens en % (1969-1977).
- Tableau I.9 : L'évolution de l'emploi industriel : des contrastes frappants. Taux moyens de croissance en % (1960-1980).
- Tableau I.10 : Quelques comparaisons internationales concernant l'évolution de l'emploi dans les industries manufacturières. Taux annuels de croissance (1973-1981).

- Graphique I.3 : A/ Production et exportations mondiales ;
B/ Production et exportations mondiales de produits
manufacturés ;
C/ Production et exportations totales des pays développés.
Indice 100 = 1963 (1963 - 1979)
- Tableau I.11 : L'importance du marché international dans la croissance
du Nord et du Sud. Évolution du ratio exportations/P.N.B. en %
(1960-1979).
- Tableau I.12 : L'impact de la récession internationale sur le commerce
du Tiers-monde. Taux annuels moyens de croissance des
exportations et des importations (1960-1982).
- Tableau I.13 : Le ralentissement de la production manufacturière dans le
Tiers-monde. Taux annuels de croissance en % (1976-1982).
- Tableau I.14 : La chute de la croissance dans quelques économies latino-
américaines. Taux annuels de croissance du P.I.B. et de la
valeur ajoutée manufacturière (1981-1982).

CHAPITRE II

- Tableau II.1 : Appartenance nationale et expansion des 200 plus grandes
F.M.N. industrielles. Milliards de dollars et % sur le
total des ventes (1960 - 1980).
- Tableau II.2 : Le ralentissement de la demande mondiale en volume des
produits industriels . Taux moyens de croissance (1960-
1980).
- Graphique II.1 : La part du Tiers-monde dans les flux d'I.D. des principaux
pays investisseurs. En % (1967-1980).
- Tableau II.3 : Part des P.E.D. dans le stock d'I.D. des principaux
investisseurs. En % du total (1960 - 1980).
- Tableau II.4 : Les investissements directs dans les pays développés.
Flux cumulés à l'entrée en millions de dollars (1970-
1980).
- Tableau II.5 : Le rattrapage des I.D. américains à l'étranger. Millions
de dollars (1967-1981).
- Tableau II.6 : Exportations mondiales par grandes régions. Milliards
de dollars et parts en % (1963-1982).
- Tableau II.7 : Structure des échanges mondiaux de produits manufacturés.
En % sur total mondial (1980).
- Tableau II.8 : La concentration des investissements directs dans le
Tiers-monde. Stocks à la fin 1981 en milliards de dollars et
en % du total.

- Tableau II.9 : Répartition des investissements directs par régions et par types de P.E.D. Stock (1971-1978) et flux (1970-1980)
- Tableau II.10 : Répartition par branche du stock d'I.D. detenu par les quatre principaux pays investisseurs dans le secteur industriel des P.E.D. En pourcentage pour l'année 1980.
- Tableau II.11 : Flux d'investissement direct vers les principaux P.E.D. récepteurs. Millions de dollars (1970-1981).
- Tableau II.12 : Investissement international et investissement domestique. Entrées d'I.D. et sorties au titre des revenus des I.D. Milliards de dollars (1960 - 1980).
- Tableau II.13 : Le dynamisme des exportations de produits manufacturés du Tiers-monde. Valeur pour 1980 en milliards de dollars et pourcentage moyen de variation annuelle (1965-1982).
- Tableau II.14 : Part des exportations du Tiers-monde dans la consommation de certains biens manufacturés des pays développés. En pourcentage (1970-1980).
- Tableau II.15 : Solde des échanges de produits textiles. Milliards de dollars (1973-1982).
- Tableau II.16 : Origine des importations de produits manufacturés des Etats-Unis, Japon et de la C.E.E. En % du total (1965-1980).
- Tableau II.17 : Les principaux P.E.D. exportateurs de produits manufacturés. Part en % sur le total du Tiers-monde (1965-1980).
- Tableau II.18 : Part des ventes des filiales nord-américaines exportée vers d'autres pays. En pourcentage (1966-1976).
- Tableau II.19 : Une comparaison Nord-Sud de la structure de la production manufacturière. En pourcentage (1963-1979).
- Tableau II.20 : Part des pays en développement dans les exportations des pays capitalistes développés. En % du total (1969-1981).
- Tableau II.21 : Les marchés du Sud : une expansion accélérée. Taux annuels de croissance des importations du Sud. En pourcentage (1973-1981).
- Tableau II.22 : Part des différents types de P.E.D. dans les importations du Tiers-monde. En pourcentage (1960-1982).
- Diagramme II.1 : Principaux flux d'achats de produits manufacturés.
- Tableau II.23 : Variations entre 1973 et 1981 de la part relative des échanges industriels entre zones pour différentes catégories de produits. En % du commerce mondial de chaque produit.

- Tableau II.24 : Evolution de la structure des échanges Sud-Sud de produits manufacturés. En millions de dollars et en % du total des échanges Sud-Sud (1973-1981).
- Tableau II.25 : Répartition géographique des échanges industriels Sud-Sud. Millions de dollars et % sur le total (1978).
- Tableau II.26 : Les pays du Tiers-monde dans les échanges industriels avec l'O.C.D.E. : des situations très contrastées. Taux de couverture des achats par les ventes en %.
- Graphique II.2 : La chute sur longue période des prix des produits primaires. Indice 100 = 1974-1976 (1950-1980).
- Tableau II.27 : Variations de la part des matières premières dans les échanges mondiaux. En % (1960-1979).

CHAPITRE III

- Tableau III.1 : Recettes totales nettes de toutes provenances des pays en développement. Milliards de dollars aux prix de 1981 (1970-1982).
- Tableau III.2 : Part du Tiers-monde dans les ressources distribuées par l'euro-système. Millions de dollars et % (1972-1982).
- Tableau III.3 : L'expansion des opérations en euro-devises. Indice 100 = 1970 (1970-1979).
- Tableau III.4 : Déficits et concours obtenus par certains pays déficitaires. Milliards de dollars (1974-1982).
- Graphique III.1 : Le rôle des prêts bancaires dans le financement des déficits courants des pays non membres de l'OPEP. Milliards de dollars (1974 - 1982).
- Tableau III.5 : Tiers-monde : importations et prêts bancaires. Taux annuels de croissance (1971-1979).
- Tableau III.6 : Dettes à long terme du Tiers-monde selon l'origine des prêts. Milliards de dollars (1971-1983).
- Tableau III.7 : Les banques américaines et la dette du Tiers-monde. Milliards de dollars et % sur le capital (1977-1982).
- Tableau III.8 : Prêts des principales banques américaines aux cinq gros débiteurs de l'Amérique Latine. En % du capital de chaque banque (1981).
- Tableau III.9 : La concentration de l'endettement externe du Tiers-monde. Milliards de dollars (1979-1982).

- Tableau III.10 : La dégradation persistante du taux de service de la dette extérieure de l'Amérique Latine. En pourcentage (1975-1983).
- Tableau III.11 : L'élévation du coût financier de l'endettement du Tiers-monde. En pourcentage (1972-1983).
- Graphique III.2 : Transferts nets de capitaux vers les P.E.D. : un retournement brutal de tendance. Milliards de dollars (1973-1989).
- Tableau III.12 : Mexique : l'amortissement de la dette avant et après la renégociation. Milliards de dollars (1982-1989).
- Tableau III.13 : Amérique Latine : résultats de la première ronde de renégociations (1982/1983).
- Tableau III.14 : Résultats du deuxième tour de renégociations (1983/1984).

CHAPITRE IV

- Tableau IV.1 : Schéma synthétique des combinaisons de stratégies à l'intérieur de différents régimes d'accumulation.
- Tableau IV.2 : Quelques exemples de rigidité structurelle dans les économies à régime pré-industriel. Part de la population agricole dans le total de la population active et degré d'industrialisation en pourcentage (1960-1980).
- Tableau IV.3 : Les effets de la crise internationale dans quelques économies à régime pré-industriel. P.I.B., production alimentaire par tête, F.B.C.F., exportations, importations et solde net de ressources. Taux annuels moyens de croissance et indices (1960/70 - 1970/80).
- Tableau IV.4 : Pays pétroliers : des conformations structurelles assez différenciées. Degré d'industrialisation, population agricole sur population totale, exportations de pétrole sur exportations totales et exportations de pétrole sur P.I.B., en pourcentages (1960-1970).
- Tableau IV.5 : Quelques performances macro-économiques. P.I.B., production manufacturière et F.B.C.F., taux annuels moyens de croissance (1960/70 - 1970/80).
- Tableau IV.6 : Quelques exemples de pétrolarisation. Valeur ajoutée de l'industrie pétrolière sur P.N.B., recettes pétrolières sur recettes totales de l'Etat, part des exportations pétrolières sur exportations totales, en pourcentages (1948-1981).

- Tableau IV.7 : Un indicateur de la baisse de la productivité du capital. Ratio entre les taux de croissance du P.I.B. et de la F.B.C.F., en pourcentages (1960/70-1970-80).
- Graphique IV.1 : L'économie vénézuélienne : un exemple de dérèglement de la régulation. Importations secteur non pétrolier, recettes d'exportation et revenus pétroliers de l'Etat, millions de dollars (1970-1980).
- Tableau IV.8 : Pays pétroliers : le retournement de conjoncture au début des années 1980. Exportations et P.I.B., taux annuels de croissance en % (1980-1982).
- Tableau IV.9 : Quelques indicateurs de la configuration structurelle des économies à industrialisation intravertie. Production manufacturière sur P.I.B., effectifs industriels sur population active, exportations sur P.I.B. et exportations de produits primaires sur exportations totales, en pourcentages (1960-1981).
- Tableau IV.10 : Une comparaison du degré de concentration des exportations. Indice de Hirschman (1960-1977).
- Tableau IV.11 : Des faibles gains de productivité. Productivité agricole en 1950 = 100, (1950-1980).
- Tableau IV.12 : Le rôle subalterne des exportations dans l'accélération de la croissance. Taux annuels de croissance en % (1960/70-1970/80).
- Tableau IV.13 : Les tendances récessives en oeuvre. P.I.B. et valeur ajoutée manufacturière, taux moyens annuels de croissance en % (1976-1982).
- Tableau IV.14 : L'instabilité de l'évolution des salaires réels. Taux annuels de croissance en %, (1974-1981).
- Tableau IV.15 : Une illustration des déséquilibres de l'industrialisation intravertie. Coût de la force de travail dans le secteur industriel, productivité industrielle, coût de la force de travail par unité de produit, indices (1970-1980).
- Tableau IV.16 : Les économies tayloriennes : une croissance exceptionnelle tirée par les exportations. P.I.B., produit manufacturier, exportations, taux annuels moyens de croissance (1960/70-1970/80).
- Tableau IV.17 : Des mutations structurelles particulièrement rapides. Production manufacturière sur P.I.B., effectifs de l'industrie sur population active, exportations de produits industriels sur exportations totales, en pourcentages (1960-1981).
- Tableau IV.18 : Le rôle clé de l'investissement. P.I.B., consommation privée, investissement brut, taux annuels moyens de croissance (1960-1981).

- Tableau IV.19 : L'émergence de tendances récessives. P.I.B., production industrielle, exportations, taux annuels de croissance en % (1980-1982).
- Tableau IV.20 : Le déplacement de l'avantage salarial. Prix à la consommation, salaires nominaux et salaires réels, indices (1976-1981).
- Tableau IV.21 : Un déséquilibre croissant entre salaires réels et productivité. Taux annuels moyens de croissance en % (1965/70-1978-79).
- Tableau IV.22 : Les économies à régime mixte : une configuration structurelle relativement proche. Production manufacturière sur P.I.B., effectifs industriels sur population active, exportations industrielles sur exportations totales, en pourcentages (1960-1981).
- Tableau IV.23 : Quelques performances macro-économiques. P.I.B., produit agricole, produit manufacturier, exportations, taux annuels de croissance en % (1960/70-1970/80).
- Tableau IV.24 : Le boom de l'industrie automobile brésilienne. Millions d'unités (1960-1979).
- Tableau IV.25 : La tendance à la stagflation. P.I.B., production manufacturière, exportations et taux d'inflation. Taux annuels de croissance en pourcentage (1980-1983).

CHAPITRE V

- Tableau V.1 : L'exclusion relative du Tiers-monde des échanges commerciaux lors de la période de domination américaine. Part en % du Tiers-monde dans les exportations mondiales (1900-1970).
- Tableau V.2 : Evolution des exportations par grandes zones : le revirement de tendance pendant les années 1970. Milliards de dollars et % des exportations mondiales (1950-1980).
- Tableau V.3 : Destination des flux d'investissement direct. Milliards de dollars et % du total mondial (1914-1978).
- Tableau V.4 : La substitution des sources de financement. Flux nets vers les P.E.D. en milliards de dollars et en % du total mondial (1950-1971).

CHAPITRE VI

- Graphique VI.1 : Ouverture sur l'extérieur et croissance du P.I.B. (1967-1973 et 1973-1980).