

ECONOMIE
POLITIQUE
DE LA
TRANSITION
DANS LES PAYS
EN
DEVELOPPEMENT

Abdelkader
SID AHMED

PUBLISUD

**ÉCONOMIE POLITIQUE DE LA TRANSITION
DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT :
LE CAS DE LA SYRIE**

Déjà parus :

- L'émergence des Géants du Tiers-Monde : Stratégies des banques et firmes du Tiers-Monde, J.-P. Grou.
- Nord-Sud : Crise et immigration : *Le cas turc*, Y. Sertel.
- Economies of Scale : Specialization and Trade. Towards a New Development Theory ? F. Carré.
- Antilles-Guyanes : quel développement à l'aube de 1992 ? Rémy-Louis Budoc.
- De l'économie planifiée à l'économie de marché, sous la direction de Claude Durand.
- Les changements des habitudes et des politiques alimentaires en Afrique : Aspects des sciences humaines, naturelles et sociales, sous la direction d'Igor de Garine.
- L'Avenir de la Méditerranée. Ouvrage collectif, sous la direction de Christian Reynaut et d'Abdelkader Sid Ahmed.
- Développement et droits de l'homme en Afrique, C.M. Eya-Nchama.
- Expériences d'éco-développement local au Sahel : Un aperçu critique par la méthode comparative, Augusto Perelli.
- Des entreprises pas comme les autres : Benetton en Italie, le Sentier à Paris de M. Lazzarato, Y. Moulier-Boutang, A. Negri et G. Santilli.
- Croissance et protectionnisme : l'exemple du Danemark au XVIII^e siècle, de M.J.M. Biziére.
- Coopérer avec l'Algérie : convergences et solidarités sous la direction de Martin Verlet, préface de Francis Wurtz.
- Origine, influence et actualité du kémalisme, Mentes Sahinler.
- Énergie et société : quelle légitimité pour les systèmes énergétiques au XX^e siècle, sous la direction de P. Bouby et autres.

A paraître :

Savoirs-faire locaux. Nouvelles technologies de communication et développement, Augusto Perelli. et Abdelkader Sid Ahmed.

© Éditions Publisud, 1996

Tous droits de reproduction et de traduction réservés

ISBN : 2-86600-742-5

ISSN : 0985-4657

Abdelkader Sid Ahmed

**Économie politique
de la transition dans les
pays en développement :
le cas de la Syrie**

PUBLISUD

A ma femme et à mes enfants

Cet ouvrage reprend un certain nombre d'éléments du rapport rédigé pour la CNUCED dans le cadre de la Réforme de la politique commerciale en Syrie. Les opinions exprimées ici sont celles de l'auteur et n'engagent en rien les Nations Unies.

Introduction

A la demande conjointe de la CNUCED et du CCI (Centre du commerce international) et des autorités syriennes, une réflexion m'a été demandée sur les alternatives possibles de réforme de la politique commerciale en Syrie. Après moult hésitations, j'acceptai cette proposition, sachant que l'exercice demandé s'inscrivait dans la problématique de l'ajustement structurel et institutionnel d'une économie aux nouvelles données internes et externes et le nécessaire retour à une croissance forte et soutenue. J'avais déjà été confronté à ce dilemme difficile lors de mes divers séjours à Alger, au cours du premier semestre 1992 dans le cadre du projet de réforme amorcé par le président Boudiaf et son entourage. La complexité de la tâche m'avait déjà paru considérable à cette époque, eu égard à la multiplicité des facteurs et des acteurs de toute nature impliqués et du rôle crucial joué par les facteurs politiques et institutionnels au-delà des données macro-économiques traditionnelles. Le problème de la nature de l'Etat et donc le besoin d'une véritable autonomie de ce dernier, me parut incontournable au préalable, d'autant qu'aux caractéristiques traditionnelles de l'Etat moyen-oriental, s'ajoutaient dans le cas algérien, celles liées à la nature rentière de l'économie ainsi que celles liées à l'héritage d'une économie socialiste.

J'ai retrouvé ces diverses caractéristiques sur une forme spécifique en Syrie et n'ai donc pas été dépayssé. Dans les deux cas, j'ai été frappé par la relative abondance des ressources disponibles, malgré des fuites considérables de capitaux et surtout par la faiblesse de la capacité d'absorption du capital de ces deux économies en raison de caractéristiques institutionnelles similaires : rigidités des modes de gestion de l'économie, insuffisance et médiocrité des institutions de formation et de recherche, absence d'institutions efficaces de financement, inefficacité d'Etats plus tournés vers l'allocation des rentes que par la mise en œuvre de politiques économiques et l'élaboration d'instruments de développement efficaces. Pourtant, dans les

deux cas, ce même Etat avait su jouer un rôle crucial dans la création des grandes infrastructures de ces pays et le lancement d'importants programmes d'industrialisation notamment dans la production de biens intermédiaires. L'essoufflement de ce modèle était évident, essoufflement accéléré par la réduction brutale des termes de l'échange des hydrocarbures, avec dans le cas syrien par ailleurs, la réduction du volume des aides bilatérales arabes. Appliquées dans ces conditions, des stratégies axées sur le seul transfert de ressources éventuel et le seul rétablissement des grands équilibres avec l'application de thérapie de choc de type Russie ou Pologne, sans considération des caractéristiques spécifiques de fonctionnement de ces économies est périlleux¹. Si la nécessité d'un ajustement économique et institutionnel est incontournable, sa périodisation et son horizon, restent un problème redoutable au vu des expériences réalisées ci et là à ce jour dans le monde au-delà des innombrables recettes théoriques dont fourmillent la littérature spécialisée et plus particulièrement cette relative aux « State and market failures » (carences de l'Etat et du marché) dont les implications sont considérables pour ce qui a trait au rôle assigné à l'Etat dans le processus de développement. Cette question est d'autant plus importante que l'ordre international émergent et dont la mondialisation de la production des échanges est un des aspects, paraît constituer un obstacle croissant à la poursuite du processus de formation des économies nationales dans le Tiers-Monde². De nouveaux paradigmes émergent ainsi qui ont noms sélectivité, discrimination, compétitivité structurelle, changement structurel, changement institutionnel, flexibilité plus que libéralisation, potentiels technologiques et de croissance, etc., paradigmes qui dessinent de nouvelles stratégies de développement non plus axées sur le seul cadre national et des régimes de protection indiscriminées, mais des stratégies qui visent à tirer parti des dynamismes de l'économie mondiale, du marché, des potentialités du progrès technique notamment, tout en créant les conditions du développement durable des économies nationales en associant plus étroitement les divers facteurs. Cette approche qui prend en compte l'ensemble des paramètres des sociétés concernées : économiques, historiques, sociologiques, institutionnels et politiques renvoie ainsi dos-à-dos les débats du type : industrialisation de substitution d'importation, industrialisation à partir de l'exportation, Etat contre marché, court terme contre moyen terme et long terme, libéralisation contre centralisation, etc. Elle met au cœur du processus de développement le changement structurel et institutionnel et en particulier la réduction majeure des coûts de transaction et la valorisation des logiques d'action collective dans ce processus.

1 Pour plus de détails sur le cas algérien, voir notre ouvrage : *Un projet pour l'Algérie : éléments pour un réel partenariat euro-méditerranéen*, Paris, Publisud, 1995.

2 Celso Furtado, *Globalisation et exclusion*, Paris, Publisud, 1995.

Ces développements sur la transition dans les pays du Tiers-Monde doivent être replacés dans un contexte théorique et empirique plus large qui reprend un certain nombre d'enseignements tirés d'expériences de développement récentes. Quatre points considérés comme majeurs à cet égard sont développés ici : la nécessité incontournable d'un accroissement rapide du revenu par tête, l'ouverture à l'économie mondiale sur la base d'une « intégration stratégique » compatible avec les projets nationaux de développement, le rôle des systèmes nationaux de technologie dans l'accroissement des productivités et partant dans la compétitivité externe et le rattrapage et enfin la relation étroite existante entre la flexibilité de l'économie et le développement.

Cet ouvrage comporte deux parties : la première partie a trait à la problématique de la transition dans les pays en développement. Deux chapitres concernent ainsi respectivement les contraintes exogènes à cette transition et les fondements théoriques des stratégies alternatives de transition. La seconde partie a trait aux stratégies alternatives de transition en pratique avec pour exemple la Syrie. Deux chapitres concernent respectivement l'évolution et les caractéristiques structurelles de l'économie syrienne, la problématique de la transition en Syrie et dans les économies du Tiers-Monde étatisées sont ensuite esquissés en conclusion.

I. — Une séquence ordonnée du changement structurel

— *La nécessité d'un accroissement rapide du revenu par tête dans les économies en développement :*

Le processus de développement économique — est associé à un accroissement soutenu du PIB réel par tête sur de longues périodes de temps. De tels taux de croissance ont été historiquement associés au phénomène de transformation structurelle aussi bien dans les pays européens leaders que dans les pays d'industrialisation récente. A noter également l'existence d'une relation nette entre l'accroissement du revenu par tête, la stabilité macro-économique et une meilleure répartition du revenu, la pauvreté décroît également avec des performances accrues dans le domaine du « développement humain » partout où le revenu par tête s'est accru rapidement. Cette dernière caractéristique serait une des caractéristiques essentielles du développement économique, selon Naqvi partout où la croissance du revenu par tête dépasse 3 % l'an (Naqvi, 1995, p. 543.). Selon Naqvi, un taux de croissance économique rapide loin d'être déséquilibrant comme l'affirme la thèse traditionnelle³, peut — à l'aide de politiques appropriées — garantir

³ Pour plus de détails sur les approches « déséquilibrantes » voir Naqvi, 1995, p. 544 et s.

un sentier stable de croissance pour ce qui a trait aux grandes variables de l'économie notamment celles liées aux changements et à la répartition du revenu et à la pauvreté et celles liées à la stabilité macro-économique. Il est alors possible, à partir d'un certain nombre de « faits stylisés », de définir un sentier de développement économique correspondant sur la base d'un certain nombre de données liées au développement d'un certain nombre de pays.

— *Un certain nombre de « faits stylisés » du développement »*

Le processus de développement en cours, depuis quarante ans dans les PenD permet de faire le point aujourd'hui sur les prévisions effectuées au départ par les pionniers que furent Kuznets, Chenery, Domar et Lewis, par exemple, pour ce qui a trait à la nature et au champ du développement, prévisions réalisées sur la base de l'expérience européenne. Si à l'évidence, la question de la transformation structurelle a été correctement traitée, celle concernant le phénomène de la « transformation ordonnée » reste insuffisante. Le gros des hypothèses sur l'évolution de la répartition du revenu avec le développement continue à reposer sur l'hypothèse très restrictive que l'épargne provient des seuls capitalistes (Naqvi, 1995, p. 548). Les questions concernant la stabilité macro-économique, c'est-à-dire les déficits fiscaux, le taux d'inflation, la dépréciation du taux de change et les flux de capitaux, ne réçurent pas de ce fait l'attention méritée dans la compréhension du processus de développement économique.

Un échantillon de quarante pays en développement a été élaboré par Naqvi pour tenter de réexaminer et de déterminer la vraie nature du développement économique dans sa complexité multidimensionnelle.

Le tableau suivant confirme l'existence de faits stylisés. Les transformations structurelle et agraire ont eu lieu à des degrés différents dans les PenD selon les taux de croissance du PIB par tête enregistrés. Les francs succès sont le fait, cependant des pays à croissance élevée, pays où la part du secteur manufacturier a été portée à 30 %. Le taux d'accumulation du capital s'est fortement accru dans tous les PenD ; dans les pays à croissance la plus rapide, le taux d'investissement s'est révélé deux fois supérieurs à ce que prédisait Lewis. Plus important encore et insuffisamment souligné dans la littérature sur le développement, les taux élevés de croissance se sont accompagnés tout à la fois de la stabilité macro-économique et de la justice sociale. Ce phénomène signifie qu'une transformation ordonnée des pays à faibles revenus en économies à revenus moyens (voire plus élevés), s'est produite. A l'inverse, les pays à faible croissance montrent des tendances divergentes de ces variables. De faibles taux d'inflation, de confortables réserves de change,

sont également corrélés avec des taux de croissance élevés. De même, les flux d'investissements étrangers nets accompagnent des taux de croissance élevés alors que l'assistance officielle au développement diminue, reflétant par la même la réduction de la vulnérabilité externe des pays à croissance rapide. Seule exception, la Corée du Sud pour ce qui concerne les investissements étrangers, devenue pays exportateur de capital. L'hypothèse avancée par Lewis d'une aggravation de la répartition du revenu entre travail et capital suite à des taux de croissance élevés est infirmée ; le taux de croissance des rémunérations s'est accru dans le temps à l'exception des pays où le taux de croissance s'est révélé inférieure à 1,5 %, tendance corroborée par les indicateurs liés à l'équité distributive, la qualité de vie, le chômage, le taux d'alphanumerisation des adultes, le pourcentage de population ayant accès aux facilités médicales, le pourcentage de population en deçà de la ligne de pauvreté, etc...

Ces faits stylisés, ceux liés notamment à la nature ordonnée du processus de développement économique, sont confirmés par les coefficients de régression et les élasticités liées, calculés pour 21 PenD (Naqvi, 1995, p. 549), et ce pour les variables liées à la croissance, à la stabilité macro-économique et à l'équité sociale, pour lesquelles les séries temporelles sont disponibles pour tous les PenD, il apparaît que :

- 1) le taux de croissance du PIB par tête est largement fonction du taux d'investissement domestique et de la part du secteur manufacturier dans le PIB, confirmant ainsi les thèses de Chenery, Kuznets et autres sur la transformation structurelle ;
- 2) la relation entre le taux de croissance du PIB par tête est négative avec le taux d'inflation et le ratio du déficit commercial au PIB ;
- 3) la part des 20 pour-cent de revenus en bas de l'échelle s'accroît dans le revenu total avec l'accroissement du PIB.

Le tableau suivant reprend les résultats ventilés selon trois catégories de pays : les pays à faible croissance, à croissance moyenne et à croissance élevée. Cette ventilation confirme les résultats suivants :

- 1) La croissance de l'investissement conduit à une croissance plus élevée du PIB par tête, l'élasticité concernée est plus élevée pour les pays à croissance élevée ;
- 2) l'accroissement de la part du secteur manufacturier dans le PIB est un facteur déterminant du taux de croissance du PIB par tête ;
- 3) on observe une relation inverse entre le PIB par tête et le déficit commercial rapporté au PIB d'une part et entre le déficit commercial et le taux d'inflation. Il s'ensuit que lorsque la croissance augmente, la stabilité macro-économique se renforce régulièrement, c'est-à-dire que le déficit commercial se réduit et l'inflation baisse. Le déficit budgétaire est en outre plus élevé dans les pays à faible croissance que dans les pays à forte croissance reflétant une meilleure discipline fiscale ;

4) la part des 20 % à revenu les plus faibles dans le revenu total est positivement associée à la croissance du PIB par tête. Ceci suggère que l'incidence de la pauvreté baisse avec l'accroissement du revenu par tête.

L'existence de déséquilibres macro-économiques importants dans les pays à revenu intermédiaire, tels que ceux d'Amérique latine ou la Turquie (fort taux d'inflation et importante dépréciation du taux de change), infirme-t-elle ces conclusions dès lors que les pays sont regroupés en fonction du niveau de revenu par tête ? Les conclusions restent inchangées : en effet, dans la catégorie des pays à revenu moyen, les déséquilibres observés sont associés à de très faibles taux de croissance, voire à des taux de croissance négatifs (Naqvi, 1995, p. 550).

Les calculs — prospectifs effectués pour le Pakistan par Naqvi pour les variables stratégiques retenues, soulignent que même pour un pays à faible revenu comme le Pakistan, un taux de croissance relativement élevé (supérieur à 3 %) conduit à un développement économique ordonné.

On observe — voir tableau — une étroite corrélation entre le taux de croissance du PIB et chacune des variables liées à la croissance, celles liées à la stabilité macro-économique et les variables liées à la répartition du revenu. On note en particulier que le taux de transformation structurelle — reflété par le renforcement de la part du secteur manufacturier dans le PIB, la baisse du coefficient marginal de capital et l'accroissement de la productivité du travail — joue un rôle aussi important que l'accroissement de l'épargne et de l'investissement dans la hausse du PIB. A noter qu'avec l'accélération de la croissance du PIB, le déficit budgétaire devient contrôlable, en effet, les recettes fiscales augmentent alors plus vite que les dépenses. Cependant, le déficit budgétaire ne baisse pas, en raison de la base fiscale limitée. Le déficit commercial se réduit mais ne disparaît pas avec le déclin du coefficient d'importation (importation sur PIB). Le taux d'inflation reste faible et les apports de capitaux étrangers en pourcentage du PIB baissent suite à l'amélioration du cadre macro-économique, le taux de dépréciation de la monnaie nationale se réduit. Les besoins de capitaux extérieurs baissent avec la réduction du déficit commercial et la hausse de l'épargne et de l'investissement découlant de l'accélération de l'activité économique. Enfin, la distribution fonctionnelle du revenu s'améliore avec l'accroissement de la demande de main-d'œuvre des secteurs réels de l'économie, alors que l'offre de main-d'œuvre baisse avec l'accroissement du taux d'alphabétisation, et la hausse des revenus, même lorsque l'offre de main-d'œuvre augmente avec l'accélération du taux de croissance. Le résultat est la tendance à la baisse régulière du taux de chômage et à la hausse des salaires nominaux et réels. De ce fait, la part des salaires augmente dans le PIB.

Plusieurs conclusions peuvent être tirées de cette analyse dont les conséquences doivent être prises en compte dans l'élaboration des stratégies de transition :

- 1) La tâche du développement économique devient quasi illusoire, dans une situation de croissance modérée. Les PénD à faible croissance continueront à bénéficier d'avantages comparatifs (et même absous) dans le domaine de la pauvreté et de la marginalisation sociale. Un exemple emprunté à Naqvi permet d'illustrer encore plus ce propos. Si l'objectif d'un pays à bas revenu comme le Pakistan (420 dollars par tête) est de parvenir à 22 160 dollars (niveau qui caractérisait en 1994 selon la Banque mondiale, les pays à revenu élevé), avec un taux de croissance du revenu par tête de 2,1 % (croissance moyenne pour 1980-1991). L'objectif sera atteint en 191 années, si le premier doublement, en revanche, du revenu par tête a lieu au terme de 12 ans, il faudra alors 69 ans avec un taux de croissance de 5,9 %. Une telle attente devient alors acceptable (Naqvi, 1995, p. 554). De fait, on observe que si le revenu par tête croît au taux de 4,8 % l'an, le PIB réel par tête augmentera de 161 % en vingt ans. Dans ces conditions, *le doublement du revenu par tête le plus rapidement (10 à 12 ans) représente l'effort minimum critique* qu'un pays à faible revenu (420 \$) doit réaliser pour parvenir à une croissance auto-soutenue. L'expérience des pays asiatiques d'Extrême-Orient montre que c'est là un objectif possible. Au cours de la période 1965-1985, sur un échantillon de 116 pays, c'est Singapour avec 8,6 % l'an qui venait en tête. Les douze pays ayant enregistré la croissance la plus rapide au cours de cette période, avaient dépassé le taux de 4,35 % l'an (Barro et Lee, 1993). Les apports théoriques récents des nouvelles théories de la croissance, selon lesquelles, cette dernière est stimulée par le capital humain à l'opposé du seul capital physique (Lucas, 1993) et que la croissance loin d'être contrecarrée par les rendements décroissants s'accroît avec le temps doivent être considérés dans le cadre de ces résultats. Essentielle à cet égard l'observation selon laquelle une croissance forte améliore la répartition du revenu et l'équité sociale. Avec le capital humain, moteur de la croissance, la demande de main-d'œuvre des secteurs-clés de l'économie s'accroît fortement, provoquant une pénurie de main-d'œuvre dans les pôles et ensuite dans l'ensemble de l'économie ;
- 2) ces observations suggèrent qu'un taux élevé de croissance par tête ne constitue pas un handicap pour le développement humain, comme cela a été affirmé. Au-delà des niveaux de revenu par tête au départ, les pays à croissance rapide ont fait mieux que les pays à croissance faible et moyenne pour améliorer le niveau de vie de leurs peuples ;
- 3) le processus de transformation « ordonnée », minimum irréductible, inclut avec la croissance économique, la stabilité macro-économique et la justice distributive. L'analyse précédente a montré de pair avec l'expérience des pays asiatiques d'Extrême-Orient que les trois objectifs n'étaient pas exclusifs les uns des autres.

Tableau I : Exemple de transformation « ordonnée » :
l'économie pakistanaise 1991-92 à 2003-2004⁽¹⁾

	Scénario de base		Scénario I		Scénario II	
	Moyenne de 5 ans 1993 à 1998	Moyenne de 6 ans 1998 à 2004	Moyenne de 5 ans 1993 à 1998	Moyenne de 10 ans 1998 à 2004	Moyenne de 5 ans 1993 à 1998	Moyenne de 6 ans 1998 à 2004
<i>Variables liées à la croissance</i>						
Croissance du PNB	7.2	9.0	7.7	9.7	8.1	10.4
Transformation structurelle (part du secteur manufacturier) dans le PNB	19.0	20.1	19.5	21.3	19.8	22.3
Taux d'investissement	20.5	24.9	21.8	28.1	23.1	31.6
Epargne national	16.9	22.1	18.5	25.6	19.9	29.3
Coefficient marginal de capital (ICOR)	2.85	2.77	2.83	2.90	2.85	3.03
Taux de croissance de la productivité du travail	4.1	5.3	4.7	6.1	5.1	6.9
<i>Variables liées à la stabilité macro-économique</i>						
Déficit budgétaire en % du PIB	4.8	4.8	5.6	5.4	5.4	5.2
Déficit commercial en % du PIB	4.2	3.9	3.4	2.5	3.4	2.8
Taux de change nominal (Rs/US \$)	32.1	45.7	31.3	43.9	31.1	42.0
Apports de capitaux extérieurs en % du PIB	3.5	2.8	3.3	2.5	3.2	2.3
Taux de croissance manufacture	12.5	14.3	12.6	13.6	13.0	13.3
Taux d'inflation (déflateur du PIB)	6.4	6.5	6.0	6.0	6.0	6.2
<i>Variables liées à la répartition équitable</i>						
Taux de chômage	5.2	3.4	4.6	2.8	3.5	3.0
Elasticité emploi secteur manufacturier	0.18	0.15	0.16	0.17	0.16	0.17
Elasticité emploi secteur agricole	0.58	0.57	0.57	0.56	0.56	0.54
Part des salaires (agricole + manufacturier) dans le PIB	23.9	24.8	24.0	25.1	24.3	25.3

Source : Naqvi, 1995, p. 553.

(1) Dans le scénario de base, il faudra au Pakistan, 15 ans pour doubler son revenu par tête et 41 ans pour franchir le niveau fixé de revenus, si le taux de croissance du revenu par tête est de 4,73 %. Le revenu par tête double en 14 ans dans le scénario I et en 12 ans dans le scénario II. Dans le premier cas, le niveau fixé du revenu est atteint en 38 ans avec une croissance du revenu par tête de 5,07 %, et 32 ans dans le dernier cas avec une croissance de 5,95 %.

Tableau II : La « relation ordonnée » entre croissance, stabilité macro-économique et équité (1970-1990)(*)

	Croissance de l'investissement	Part du secteur manufacturier dans le PIB	Ratio du déficit budgétaire sur PNB	Ratio du déficit commercial sur le PIB	Taux d'inflation	Part des 20 % les plus bas dans le revenu total
<i>Echantillon : tous pays</i>						
Croissance du PIB par tête						
1) Estimations d'élasticité	0,27	0,106	0,198	-0,040	-0,095	0,522
2) Coefficient de régression	0,26	0,090	0,21	-0,04	-0,08	0,50
3) T. statistiques	(2,92)	(1,58)	(1,54)	(-0,53)	(-2,06)	(1,50)
<i>Echantillon : pays à faible⁽¹⁾ croissance (g < 1,5)</i>						
Croissance du PIB par tête						
1) Estimation d'élasticité	0,165	0,063	0,378	-0,039	-0,062	0,755
2) Coefficients de régression	0,16	0,06	0,40	-0,04	-0,05	0,72
3) T. statistiques	(0,94)	(0,65)	(1,82)	(-0,24)	(-0,95)	(1,35)
<i>Echantillon : pays à croissance moyenne⁽²⁾ (g ≥ 1,5)</i>						
Croissance du PIB par tête						
1) Estimations d'élasticité	0,377	0,158	0,038	-0,037	-0,360	0,239
2) Coefficient de régression	0,37	0,14	0,04	-0,04	-0,34	0,23
3) T. statistiques	(4,36)	(1,63)	(0,24)	(-0,46)	(-2,30)	(0,50)
<i>Echantillon : pays à croissance élevée (g > 3,0)⁽³⁾</i>						
Croissance du PIB par tête						
1) Estimations d'élasticité	0,295	0,038	0,217	-0,037	-0,355	0,562
2) Coefficient de régression	0,29	0,33	0,23	-0,04	-0,34	0,55
3) T. statistiques	(3,36)	(5,27)	(1,17)	(-0,42)	(-2,48)	(0,66)

* Taux de croissance moyens annuels du PNB par tête, 1965-90.

1) Bangladesh, Népal, Zambie, Zaire, Tanzanie, Honduras, Nigéria

2) Algérie, Inde, Kenya, Pakistan, Philippines, Sri-Lanka, Maroc,

3) Singapour, Corée du Sud, Thaïlande, Malaisie, Chine.

Source : Naqvi, 1995, p. 551.

Tableau III : Croissance, stabilité macro-économique, équité : les performances des pays à croissance élevée

Types de variables	Année considérée	Pays à croissance élevée avec g > 3% (*)				
		Singapour	Chine	Thaïlande	Malaisie	Corée
<i>Variables liées à la croissance</i>						
Taux d'investissement domestique brut	1965	22.0	24.0	20.0	20.0	15.0
Taux de croissance de la population	1990	39.0	39.0	37.0	34.0	37.0
Part du secteur manufacturier dans le PIB (en pourcentage)	1980-90	2.2	1.4	1.8	2.6	1.1
<i>Variables liées à la stabilité macro-économique</i>	1980-90	6.6	38.0	26.0	-	31.0
Solde des ressources en % du PIB	1987-90	4.5	0.5	-1.8	6.8	4.8
Déficit ou excédent global en % du PIB	1987-90	-4.02	-	1.7	-5.4	0.4
Taux annuel d'inflation moyen	1970-90	4.4	3.3	6.5	4.8	13.5
Déboursement net moyen d'assistance officielle au développement en % du PIB	1987-90	0.125	0.5	1.0	0.5	0.5
Investissement étranger direct net moyen en % du PIB	1989-90	-	0.60	2.74	6.00	0.56
Taux de dépréciation	1986-90	-3.60	10.7	-1.0	2.3	-4.0
Réserves internationales moyennes en % des importations	1989-90	43.38	51.1	42.1	37.5	23.1
<i>Variables liées à une répartition équitable</i>						
Taux de chômage (%)	1990	1.3	2.5	3.1	6.0	2.4
Taux de croissance annuel moyen du revenu des salariés	1970-87	4.9	-	4.0	3.6	7.8
Pourcentage de population urbaine	Mid 70s	-	-	13	18	18
En dessous de la ligne de pauvreté	1981-90	-	6	6	8	5
Part des 20 % des revenus les plus bas dans le revenu total		5.1	8.7	6.2	3.2	7.1

<i>Variables liées au développement humain</i>						
Taux de fertilité totale (naissances pour 1 000)	1965	4.7	6.4	6.3	6.3	4.9
	1990		7	29	27	16
Taux d'alphabétisation des adultes (en %)	1970	-	-	84.0†	60.0†	93.0†
	1990	88	73.0	93.0	78.0	95.0
Population ayant accès aux services de santé (en %)	1985-88	100	-	70.0	-	94.0

Source : (i) *World Development (1988), (1989), (1990), (1991), (1992)*.

(ii) *IMF International Financial Statistics, June (1992)*.

(iii) *Year Book of Labor Statistics (1991)*.

(iv) *World Labor Report (1992)*.

(v) *Statistical Year Book for Asia and Pacific (1991)*.

(vi) *Human Development Report (1990), (1991), (1992)*.

*g = average annual growth rate per capita GNP 1965-90.

†figures are for 1975.

Tableau IV : Croissance, stabilité macro-économique, équité, performances des pays à faibles taux de croissance

Types de variables	Année considérée	Pays à croissance moyenne avec g < 1.5 %					
		Bangla-desh	Zaïre	Tanzanie	Nigeria	Mauritanie	Honduras
Variable liées à la croissance							
Taux d'investissement domestique brut	1965	11.0	17.0	15.0	15.0	14.0	15.0
	1990	12.0	11.0	25.0	15.0	15.0	13.0
Taux de croissance de la population	1980-90	2.3	3.2	3.1	3.2	2.4	3.4
Part du secteur manufacturier dans le PIB (en pourcentage)	1980-90	2.8	2.3	-0.4	-1.0	0.5	3.7
Variables liées à la stabilité macro-économique							
Solde des ressources en % du PIB	1987-90	-9.75	-2.00	-26.5	7.25	-8.5	-4.25
Déficit ou excédent global en % du PIB	1987-90	-0.9	-2.49†	-4.9‡	-10.37§	-4.2¶	-
Taux annuel d'inflation moyen	1970-90	11.9	67.7	19.0	18.6	9.0	7.6

Déboursement net moyen d'assistance officielle au développement en % du PIB	1987-90	8.9	9.3	34.5	0.62	19.20	8.825
Investissement étranger direct net moyen en % du PIB	1989-90	0.005	0.065	0	4.54	0.16	0.41
Taux de dépréciation	1986-90	3.00	125.18	76.14	69.28	0.41	0.00
Réserve internationales moyennes en % des importations	1989-90	22.23	21.77	13.54	64.64	23.65	3.68
<i>Variables liées à une répartition équitable</i>							
Taux de chômage (%)	1990	12.0†	-	-	9.7‡	-	7.7
Taux de croissance annuel moyen du revenu des salariés	1970-87	-2.95	-	-6.35	-4.8	-	-0.2
Pourcentage de population urbaine	Mid 70s	81	-	10	33	-	14
En dessous de la ligne de pauvreté	1981-90	56	-	-	-	-	74
Part des 20 % des revenus les plus bas dans le revenu total		7.7	5.4	5.8	5.8	5.8	2.3
<i>Variables liées au développement humain</i>							
Taux de fertilité totale (naissance pour 1 000)	1965	6.8	6.0	6.6	6.9	6.5	7.4
	1990	4.6	6.2	6.6	6.0	6.8	5.2
Taux d'alphabétisation des adultes (en %)	1970	24	42	-	25	17¶	53
	1990	35	72	-	51	34	73.1
Population ayant accès aux services de santé (en %)	1985-88	45	26	81	46	30	74

Source : (i) *World Development (1988), (1989), (1990), (1991), (1992)*.

(ii) *IMF International Financial Statistics, June (1992)*.

(iii) *Year Book of Labor Statistics (1991)*.

(iv) *World Labor Report (1992)*.

(v) *Statistical Year Book for Asia and Pacific (1991)*.

(vi) *Human Development Report (1990), (1991), (1992)*.

*g = average annual growth rate per capita GNP 1965-90.

†average of 1989 and 1990.

‡figures are for years other than specified.

§average of 1987 of 1989.

§figures are for 1975.

Tableau V : Croissance, stabilité macro-économique, équité et performances de pays à croissance moyenne

Types de variables	Année considérée	Pays à croissance moyenne avec $g < \text{compris entre } 1.5\% \text{ et } 3\%$			
		Kenya	Inde	Pakistan	Sri-Lanka
<i>Variables liées à la croissance</i>					
Taux d'investissement domestique brut	1965	14.0	17.0	21.0	12.0
	1990	24.0	23.0	19.0	22.0
Taux de croissance de la population	1980-90	3.8	2.1	3.1	1.4
Part du secteur manufacturier dans le PIB (en pourcentage)	1980-90	4.9	19	17.0	15.0
<i>Variables liées à la stabilité macro-économique</i>					
Solde des ressources en % du PIB	1987-90	-4.75	-2.75	-6.0	-9.5
Déficit ou excédent global en % du PIB	1987-90	-4.46	-7.5	-7.3	-9.3
Taux annuel d'inflation moyen	1970-90	9.2	8.6	9.6	13.9
Déboursement net moyen d'assistance officielle au développement en % du PIB	1987-90	9.88	0.7	3.0	8.0
Investissement étranger direct net moyen en % du PIB	1989-90	0.18	0.08	0.051	0.38
Taux de dépréciation	1986-90	8.34	8.42	6.6	8.2
Réserves internationales moyennes en % des importations	1989-90	13.10	32.84	16.2	14.6
<i>Variables liées à une répartition équitable</i>					
Taux de chômage (%)	1990	-	-	6.3†	14.4
Taux de croissance annuel moyen du revenu des salariés	1970-87	-2.85	2.7	4.8	0.4
Pourcentage de population urbaine	Mid 70s	10	46	32	20
En dessous de la ligne de pauvreté	1981-90	-	38	20	15
Part des 20 % des revenus les plus bas dans le revenu total		7.0	8.1	7.8	7.5
<i>Variables liées au développement humain</i>					
Taux de fertilité totale (naissances pour 1 000)	1965	8.0	6.2	7.0	4.9
	1990	6.5	4.0	5.8	2.4

Taux d'alphabétisation des adultes(en %)	1970	32	36‡	21.0‡	78.0‡
	1990	69	48	35.0	88.0
Population ayant accès aux services de santé (%)	1985-88	-	-	55.0	93.0

Source : (i) *World Development (1988), (1989), (1990), (1991), (1992)*.

(ii) *IMF International Financial Statistics, June (1992)*. — (iii) *Year Book of Labor Statistics (1991)*. — (iv) *World Labor Report (1992)*. — (v) *Statistical Year Book for Asia and Pacific (1991)*. — (vi) *Human Development Report (1990), (1991), (1992)*.

*g = average annual growth rate per capita GNP 1965-90.

†based on the revised definition of Labor force Participation.

‡figures are for 1975.

II. — L'ouverture et l'intégration stratégique

Deux questions importantes interpellent aujourd'hui l'économie du développement : 1) le degré et le type d'ouverture à l'économie mondiale qu'un PenD doit rechercher ; 2) qu'est-ce que l'Etat doit faire, ou ne pas faire pour promouvoir un développement économique et industriel le plus rapide possible (Singh, 1994, p. 1811).

Ces deux questions ont suscité de larges débats auxquels la Banque mondiale s'est trouvée impliquée, compte tenu de son rôle actif dans les politiques du développement. Deux rapports récents (Banque mondiale, 1991-1993), venus s'ajouter à d'autres rapports antérieurs fournissent des analyses détaillées des positions de la Banque et éclairent la séquence W.C. Pour elle, l'ouverture à l'économie mondiale et une étroite intégration à cette dernière maximisent la croissance économique, de pair avec un rôle réduit de l'Etat et la priorité au marché.

Aujourd'hui, le débat continue entre les économistes de la Banque — qui ont tempéré la perspective néo-classique initiale et les économistes hétérodoxes qui axent leurs analyses sur l'expérience de développement des pays asiatiques. Si une certaine convergence est sensible entre les deux écoles sur les questions analytiques et empiriques, elle n'existe pas dans le domaine des politiques. A ce jour, les désaccords sont patents sur les points suivants (Singh, 1994, p. 1811).

1. — Le rôle privilégié du marché

Le concept de la stratégie de développement axée sur le marché a fait l'objet d'une large présentation dans le rapport 1991 de la Banque. Il est le fruit des quarante ans d'expériences des économistes de la Banque. La question centrale du rapport 1991 était la suivante : Pourquoi au cours des quarante dernières années, certains pays furent en mesure d'accroître substantiellement leur revenu par tête et pas les autres ?

L'argument central est que la croissance économique est essentiellement déterminée par l'accroissement de la *productivité totale des facteurs* (PTF) capital et travail. Plus l'économie est ouverte, plus est grand le degré de compétition, plus important est l'investissement dans l'éducation, plus sera alors forte la PTF et partout la croissance économique globale. Si le rôle des facteurs externes n'est pas ignoré, les aspects domestiques l'emportent dans la hausse du revenu par tête sur les conditions économiques internationales. Dans ce contexte, ne sont positives que les interventions de l'Etat « amicales envers le marché⁴ », ce qui suppose, selon la Banque en outre que :

— *les interventions soient prudentes, il importe au préalable à toute intervention de laisser-faire le marché.* C'est a priori une erreur de la part de l'Etat de s'engager lui-même dans la production, de protéger la production domestique d'un bien pouvant être importé à meilleur prix et dont la production locale offre peu de sources de profits.

— *Mettre en œuvre les contrôles et évaluer.* Il s'agit-là de veiller à la discipline des marchés national et international.

— *Opérer clairement*, les interventions doivent être simplement, transparentes et régies par des règles.

Globalement, le rôle de l'Etat dans le développement doit se limiter dans cette approche, privilégiant le marché à fournir l'infrastructure sociale, juridique et économique nécessaire à un environnement favorable à l'entreprise privée, sans oublier la création du capital humain adéquat.

Les économistes de la Banque et plus généralement les économistes néo-classiques, rencontrent cependant certaines difficultés intellectuelles à expliquer le succès des économies d'Extrême-Orient où l'Etat a joué un rôle leader dans le processus de développement. Si le rapport 1993 sur le « *miracle asiatique* » reconnaît bien la matérialité de l'intervention économique dans la plupart des domaines de ces pays, il y est affirmé, cependant que ces

4 Market Friendly (Banque mondiale, 1991, p. 5).

interventions — notamment dans le domaine de la politique industrielle, n'ont eu que des effets limités — Ainsi est-il écrit :

Quels sont les principaux facteurs ayant contribué à une meilleure allocation du capital physique et humain, à un meilleur rendement de l'investissement et à la capacité de maîtrise de la technologie des pays asiatiques ?

La réponse réside principalement dans l'adoption de vigoureuses politiques axées sur le marché. Les marchés du travail purent fonctionner. Les marchés financiers [...] présentèrent de faibles distorsions et les subventions y furent limitées comparativement aux autres économies en développement. La substitution d'importation s'accompagna [...] rapidement de la promotion des exportations [...] le résultat, ce furent des différences limitées entre les prix relatifs internationaux et les prix relatifs domestiques dans les pays asiatiques d'Extrême-Orient. Les forces du marché et les pressions compétitives guidèrent les ressources vers les activités compatibles avec l'avantage comparatif (Banque mondiale, 1993, p. 325).

Bref, il s'agit pour les PenD dans le cadre de la stratégie axée sur le marché de viser l'avantage comparatif, des prix corrects et de promouvoir les marchés les plus libres qui soient.

2) L'approche par la productivité totale des facteurs (PTF)

Le fonctionnement théorique des analyses de la Banque mondiale réside dans le concept de PTF : les variations inter-pays et inter-temporelles des taux de croissance sont provoquées par des variations de la PTF du capital et du travail. Les changements de la PTF sont déterminées par les politiques économiques : degré d'ouverture d'une économie, degré de compétition des marchés de facteurs et de produits, investissements dans le capital humain et physique notamment l'éducation. La compétition et l'éducation promeuvent le progrès technique, donc la croissance de la PTF et enfin la croissance économique. La mobilité des personnes, des capitaux et des technologies, l'absence de barrières à l'entrée des firmes, sont autant de facteurs stimulant la diffusion des connaissances et du progrès technique.

Plusieurs critiques ont été adressées à cette approche de la croissance (Singh, 1994, p. 1813).

— Elle postule le plein emploi des ressources et de la concurrence,

— elle ignore les facteurs liés à la demande (Nelson, 1981).

— les résultats empiriques présentés par les économistes de la Banque dans

le rapport 1991 (Banque mondiale, table 2.2, p. 43) soulignent les limites de cette approche des données concernant la croissance du PIB, des inputs capital et travail, ainsi que pour la PTF présentées pour chacune des périodes 1960-73 et 1973-87 pour chacune des cinq régions en développement et pour 68 PenD et qui indiquent une baisse de la PTF dans la seconde période comparativement à la première : 1,3 % en Amérique latine contre 2,6 % dans les pays d'Extrême-Orient, -0,4 % contre 1,3 % en Amérique latine, 1,3 % contre -0,2 % pour les 68 PenD. Seule exception, l'Asie du Sud avec une hausse : 1,2 % contre zéro. Ce déclin, selon les termes mêmes de l'approche PTF ne peut s'expliquer que par de mauvaises gestions, de faibles taux de progrès technique créés par les distorsions, le manque de compétition, l'intégration insuffisante à l'économie mondiale. Or la réalité a été toute autre comme il est noté par ailleurs dans le même rapport : compétition plus grande, intégration croissante des économies, réduction des distorsions, notamment dans les années 80.

En réalité, le déclin des taux de croissance nationaux et mondiaux après 1973 fut à l'origine de la baisse de croissance de la productivité dans la plupart des régions dont rend compte la loi de Verdoorn (Mc Combie, 1987). La chute de la croissance économique mondiale après 1973 s'explique par la réduction des taux de croissance des demandes nationales et mondiales en raison d'un certain nombre de facteurs : effondrement du système de Bretton- Woods, accroissement plus important des salaires réels que des gains de productivité dans un certain nombre de pays industrialisés consécutivement au choc pétrolier, etc.

3) Efficacité de la politique industrielle

Le concept de PTF est l'outil des économistes de la Banque dans la critique des politiques d'industrialisation hétérodoxes. Pour ces derniers, les analyses quantitatives rigoureuses montrent que contrairement aux idées reçues, ces politiques ont été largement inefficaces dans les pays d'Extrême-Orient. Si donc ces politiques industrielles se sont révélées inefficaces dans des pays à bureaucraties hautement efficaces a fortiori, le seront-elles dans les pays où ces dernières n'existent pas. Cette affirmation négative s'explique par le concept étroit de politique industriel retenu par la Banque, concept axé essentiellement sur le seul perfectionnement de la structure industrielle. Dans le rapport 1993, on peut en effet lire : « Nous définissons les politiques industrielles, différentes des politiques commerciales, comme les efforts des gouvernements visant à altérer la structure industrielle pour promouvoir une croissance fondée sur la productivité » (Banque mondiale, 1993, p. 304).

La politique industrielle n'est pas considérée comme un ensemble multidimensionnel. L'efficacité de la politique industrielle est, par ailleurs, évaluée de façon restrictive à partir d'une approche fonctionnelle sélectionnant trois types d'interventions gouvernementales (Singh, 1994, p. 1815) : (a) crédits octroyés, (b) promotion des exportations, (c) politique structurelle. La conclusion est que si (e) et (b) ont été satisfaisants (c) ne l'a pas été.

Ces politiques ne peuvent cependant être jugées individuellement puis que (a) et (b) de même que les larges politiques de protection à l'encontre des importations en faveur de l'ensemble de l'économie (et non seulement des secteurs favorisés), furent étroitement liées à (c). De fait, les interconnections entre les différents aspects de la politique industrielle dans des pays comme le Japon et la Corée n'ont jamais été examinées, de sorte que la doctrine de la Banque de l'inefficacité de la politique industrielle ne repose que sur deux propositions empiriques. La première est que la structure industrielle qui émergea au Japon et en Corée n'aurait pas été différente si ces pays ne s'étaient pas donnés de politique industrielle (Ex. post, les structures industrielles observées sont conformes au marché et ajustées aux intensités factorielles et aux prix relatifs). La seconde est que la PTF observée pour les structures favorisées par la politique industrielle ne fut pas différente de celles observées pour les secteurs non favorisés concernant la première proposition. Rien ne permet, cependant, d'affirmer que la création d'une économie concurrentielle dotée d'avantages comparatifs dynamiques se serait faite aussi rapidement par le seul jeu des forces du marché et avec des taux de croissance aussi élevés.

Concernant la seconde proposition, elle occulte les effets de la politique industrielle sur la balance des paiements du pays et sur le taux de croissance à long terme de la demande domestique. En limitant leur champ aux seuls effets du côté de l'offre de l'accroissement de productivité et du progrès technique comme le postule l'approche PTF, la Banque émet l'hypothèse, par ailleurs, que les effets de diffusion de ces activités resteront confinés aux seuls secteurs favorisés. Dans la mesure où la politique industrielle permet d'alléger les pressions sur la balance des paiements, la plupart des secteurs bénéficieront de taux plus élevés de croissance de la production et donc de productivité (loi de Verdoorn) et non les seuls secteurs favorisés. On ne peut donc établir de discrimination entre la politique industrielle et des situations où elle n'existe pas, sans apprécier les coûts et bénéfices des interventions résultant de cette politique en terme de réduction des contraintes affectant la balance des paiements. Ce qui nécessite, entre autres, un examen de la contribution des secteurs favorisés à la croissance des exportations et à la réduction dans le temps des importations. C'est l'ignorance de ces facteurs qu'amènera la Banque à considérer que la politique coréenne de développement de la chimie lourde était un échec alors que d'autres y

virent l'une des causes des succès coréens à l'exportation (Singh, 1994, p. 1816).

4) Ouverture et intégration à l'économie mondiale

Le rapport 1991 de la Banque insiste sur les vertus de la compétition internationale et d'une étroite intégration à l'économie mondiale. L'évidence suggère néanmoins que ces vertus furent en pratique ignorées par le Japon et la Corée. Ainsi le Japon maintint-il de rigoureux contrôles d'importations formels ou non également au cours des années 50 et 60. En 1978, les importations japonaises ne représentaient que 2,4 % du PIB contre 14 à 15 % à la même date pour la Grande-Bretagne et les grands pays européens. Les marchés de capitaux locaux étaient, par ailleurs, fortement réglementés et insulés de l'extérieur. L'investissement étranger y était strictement contrôlé. Des contrôles de change furent maintenus. Malgré donc des stratégies d'exportation prononcées, le Japon, mais également Taïwan et la Corée, refusèrent l'intégration étroite au marché mondial (Wade, 1990).

Le rôle de cette forte protection fut dans ces pays :

- d'alléger les pressions sur la balance des paiements ;
- de promouvoir le progrès technique, la croissance de la productivité et les exportations.

Ainsi, au Japon, le gouvernement imposa de puissants contrôles à l'importation, adopta des mesures pour décourager l'investissement étranger dans l'industrie automobile, et contrôla tous les accords de cession des licences. La protection permit aux firmes japonaises de bénéficier d'un marché captif, source de profits élevés. Ces firmes purent alors entreprendre d'importants investissements, et bénéficier d'effets d'apprentissage croissants tout en améliorant la qualité de leurs produits (Magaziner et Hout, 1980). Ainsi les faits en Extrême-Orient, infirment la thèse selon laquelle plus est ouverte l'économie, plus étroite l'intégration à l'économie mondiale, plus rapide est le taux de croissance. Au cours des périodes caractérisées par des taux élevés de croissance, ces pays préférèrent à une intégration étroite et inconditionnelle, une *intégration stratégique*, c'est-à-dire une intégration compatible avant tout avec la croissance et le développement économique national (Singh, 1994, p. 1818).

Dans ce cas — intégration stratégique — quel est le degré optimal d'ouverture pour une économie ?

Selon Chakravarty et Singh, « l'ouverture » est un concept multi-dimensionnel au-delà du commerce, un pays peut être « ouvert » ou relativement ouvert, eu égard aux marchés financiers, eu égard à la technologie, la science ou la culture, l'éducation, les migrations, etc... Un pays peut décider de s'ouvrir dans certains domaines : disons le commerce et non dans d'autres : investissements privé, marchés financiers. Il n'existerait donc pas un degré d'ouverture optimal qui vaudrait pour tout pays en tout moment : l'état du monde, l'héritage historique de l'économie, le niveau de développement, etc.. conditionnent le type d'ouverture souhaitable (Chakravarty, Singh, 1988). La périodisation et la séquence d'ouverture sont également importants. Une ouverture inappropriée, une séquence erronée peuvent faire échec à une stratégie d'ouverture. C'est dans ce contexte qu'il faut replacer le modèle historique d'intégration stratégique des pays d'Extrême-Orient.

Compétition sur les marchés domestiques

Les mérites de la compétition sur les divers marchés : produits, travail et capital sont soulignés par la Banque. La pratique, cependant, des pays d'Extrême-Orient a été, cependant, différente. Ainsi le Japon et la Corée paraissent avoir estimé que du point de vue de la perspective dynamique de la promotion de l'investissement et du progrès technique, le degré optimal de compétition n'est pas prioritaire d'où l'encadrement et la gestion de la concurrence par ces Etats tantôt stimulée; tantôt restreinte. Ainsi au Japon, le MITI, encouragea-t-il la formation de cartels dans un certain nombre d'industries : cartels à l'exportation, cartels à l'importation, cartels pour faire face aux récessions ou à une concurrence excessive. Ainsi, dans les années 60, les cartels représentaient 78,1 % de la valeur des textiles exportés, 50 % des métaux non-ferreux et 37,2 % des produits alimentaires (Caves et Uekusa, 1976). Dans les jeunes industries, la compétition fut réduite pour être encouragée ensuite au stade de la maturité technologique. De fait, la politique de compétition japonaise fut un des éléments de la politique industrielle du Japon dans les années 50 et 60. Le MITI organisa la « course à l'investissement » entre les plus grandes firmes oligopolistiques pour lesquelles les exportations et le marché international représentaient des objectifs importants. Il s'agissait sur des marchés imparfaits d'éviter une compétition ruineuse. La MITI veilla à ce qu'aucune firme ne procède à des investissements excessifs susceptibles de déséquilibrer le marché (Yamamura, 1988). La Corée, de son côté, alla encore plus loin que le

Japon dans la création de vastes conglomérats, en promouvant les fusions et en gérant directement les entrées et les sorties des firmes selon les nécessités des économies d'échelle technologiques et les conditions de la demande mondiale. Ainsi, les 50 « chaebols » les plus importants représentaient 15 % du PIB du pays en 1990 (Singh, 1994, p. 1819). Les collusions furent évitées, à travers un système d'allocation des subventions fondées sur des critères de stricte performance (Amsden, 1989). Si la Banque dans son rapport de 1993, infléchit positivement sa position défendue dans le rapport de 1991, sur l'idée que les marchés compétitifs constituent le seul moyen disponible pour organiser efficacement la production de biens et services, elle reconnaît aujourd'hui le rôle positif des politiques de « coopération » (ou de restriction de la concurrence), pour corriger les « carences de marché » qui caractérisent tout particulièrement les marchés des produits et de capitaux des PenD. Dans ce contexte, un rôle plus large des gouvernements dans ces arrangements coopératifs est admis. De ce fait, se trouve reconnu l'argument hétérodoxe, selon lequel les pays d'Extrême-Orient, en guidant et en contrôlant le processus concurrentiel ont pu accélérer leur croissance économique (Singh, 1994, p. 1920). Mais pour la Banque, les autres PenD ne disposent pas de la *capacité institutionnelle* pour mettre en œuvre de telles politiques.

6) Industrie, technologie et compétition

Une autre composante importante de la politique industrielle en Asie, fut l'élaboration de stratégies de développement technologique. Si la Banque accorde une importance certaine à l'éducation primaire et secondaire dans la croissance, elle sous-estime le rôle de l'éducation tertiaire ainsi que celui des infrastructures technologiques — tant humaines que physiques dans le rattrapage par les pays en cours d'industrialisation des pays avancés. C'est pourtant dans ces domaines qu'excellèrent les pays asiatiques, sources par ailleurs, de compétitivité externe importante (Singh, 1989).

L'idée d'un système national de progrès technologique trouve son origine chez F. List, soucieux de permettre à l'Allemagne dans la première moitié du XIX^e siècle de rattraper son retard technologique sur la Grande-Bretagne notamment (Freeman, 1989). Après la Seconde Guerre mondiale, le Japon adopta, de son côté, un système national de technologie associant l'Etat, les firmes, les universités et au-delà la société dans son ensemble.

Selon Freeman, les éléments de cette *stratégie nationale technologique*, sont les suivants (Freeman, 1989) :

- 1) Une capacité de design et de redesign des processus de production, que cela soit dans les chantiers naval, les machines-outils ou toute autre industrie ;
- 2) une capacité gouvernementale à poursuivre une stratégie d'intégration qui combine les meilleures ressources disponibles au niveau des universités, de l'administration, des institutions de recherche, de l'industrie, pour apporter les solutions aux problèmes importants de design et de développement ;
- 3) le développement d'un système éducatif et de formation allant au-delà du niveau allemand sous deux aspects : tout d'abord pour ce qui est du nombre absolu de jeunes admis aux stades éducatifs supérieurs, notamment dans les domaines scientifiques et de l'engineering. En second lieu, un système efficace de formation industrielle au niveau de l'entreprise ;
- 4) une politique de l'investissement étranger dans son rôle de véhicule privilégié de transfert de technologie ;
- 5) l'émergence d'un système de gestion plus flexible et plus décentralisé, permettant tout à la fois une plus grande intégration horizontale des processus de design, de développement et de production ainsi qu'une meilleure réponse au changement ;
- 6) une coopération étroite entre le gouvernement central et les grands groupes industriels (Kereitsu) en vue de l'identification des trajectoires technologiques industrielles et de l'adoption de mesures conjointes pour renforcer les perspectives de compétitivité du pays. La Corée, Taïwan et la Chine notamment, ont poursuivi dans cette direction et édifié des systèmes technologiques nationaux, compte tenu de leurs ressources et besoins. Ces performances ont été d'autant plus remarquables que les PénD aujourd'hui font face à de formidables problèmes pour rester en phase avec un progrès technique de plus en plus rapide et ainsi qu'à de considérables barrières à l'entrée (Lall, 1994). Ces défis ne peuvent aujourd'hui être surmontés qu'à travers l'édification continue de capacités technologiques via un système intégré comme celui ci-dessous décrit. Ceci ne peut résulter que d'un effort national concerté, permanent, croissant, de long terme, où l'Etat joue un rôle direct de coordination. Sans cet effet considérable, jamais la Corée ni Taïwan n'auraient connu un tel succès à l'exportation. La compétitivité structurelle externe est plus le résultat d'efforts en matière d'éducation supérieure, de scientifiques, de technologie et d'ingénierie que d'éducation primaire et secondaire. Il s'agit donc dans ce contexte, de modifier les proportions de facteurs et leurs implications, eu égard à l'avantage comparatif et aux changements structurels et institutionnels dans l'économie. Cette modification des proportions de facteurs (au sens du capital humain et de la formation, de qualification) dans les pays asiatiques, ne fut pas le simple résultat des forces naturelles du marché, de pair avec l'accroissement du revenu par tête.

Elles résultèrent en fait de l'action des Etats en termes de priorités nationales (Singh, 1994, p. 1821).

En résumé, des progrès importants ont eu lieu dans le débat en cours entre les économistes de la Banque et les économistes hétérodoxes, sur les succès en matière de développement enregistrés par les pays d'Extrême-Orient, comme le Japon ou la Corée. Il est reconnu aujourd'hui que les gouvernements de ces pays intervinrent largement dans toutes les sphères de l'économie pour parvenir à une croissance économique et à une industrialisation rapide. Il est admis également que ces pays ne disposaient pas au cours de ces processus, de marchés libres et flexibles de capitaux et de produits. Il est également admis que malgré, des orientations nettes à l'export, ces pays limitèrent fortement l'intégration de leurs économies en matière d'importation, de flux de capitaux ou d'investissement étrangers directs. Ces Etats contrôlèrent et encadrèrent le processus de concurrence sur les marchés de produits et de capitaux à travers une combinaison efficace de coopération inter-firmes et de concurrence oligopolistique.

Subsiste eut néanmoins des domaines importants de désaccords, notamment concernant la politique industrielle jugée inefficace du côté de la Banque. Si les désaccords se réduisent au plan analytique et conceptuel, ils restent importants dans le domaine des politiques. Une des raisons à cela, est l'idée répandue au sein des économistes de la Banque que les autres PenD ne disposent pas de la *capacité institutionnelle* nécessaire, pour promouvoir un degré minimum de concurrence et d'ouverture à l'exemple des pays asiatiques.

Cette idée est contestable : le modèle japonais fut lui-même imité par la Corée et Taïwan⁵. Dans les années 60, au départ, il est reconnu aujourd'hui que la Corée ne disposait pas de cette capacité institutionnelle ; la bureaucratie coréenne était, au départ, largement corrompue et incompétente, comme l'était également celle du Kuomintang en Chine. Ces pays furent, cependant, en mesure de créer les administrations efficaces, nécessaires et de mettre sur pied les institutions nécessaires à la reproduction du modèle japonais [...]. Un certain nombre d'éléments permettent de penser que des pays comme la Malaisie, la Thaïlande et l'Indonésie sont également en train (Brimble, 1993) d'édi-

5 Le consensus entre les chercheurs est de plus en plus large sur le fait que les « trajectoires de développement des pays d'Extrême-Orient sont la réplique du modèle japonais, contrairement à l'approche néo-classique en termes de dotations relatives de facteurs (Petri, 1988 et 1993). Déjà dans un article plus ancien, Cumings avait souligné que les pays asiatiques étaient appelés à reproduire la trajectoire de développement des pays, en tête. Plus concrètement Cumings reprenant le concept de « Fluying geese » de l'économiste japonais Akawatsu, affirmait que la croissance économique de ces Etats, était un processus lié étroitement à l'émergence, à la maturation et au déclin de secteurs industriels particuliers. (Cumings, 1984.)

fier avec succès cette capacité institutionnelle. Dans ces conditions, rien n'empêche les autres PenD d'édifier ce type de capacité. Ces exemples soulignent une fois de plus, le rôle stratégique, de l'imitation et de l'innovation institutionnelle dans le processus de développement.

III. — La technologie et les différences internationales de taux de croissance : le rôle des systèmes nationaux de technologie dans le rattrapage

Durant longtemps, l'explication du fait que des pays connaissaient des taux de croissance plus rapides que d'autres fut recherchée dans le domaine de la technologie. La théorie néo-classique de la croissance élaborée par R. Solow dans les années 50 en fut l'illustration. Un aspect-clé de cette théorie est l'hypothèse que la technologie est un bien public, un bien libre, disponible pour tous, ce qui impliquait que tous les pays du monde possèdent le même pool de technologie. Les recherches empiriques menées depuis ont montré, cependant, les limites de cette approche, d'autres facteurs furent identifiés et notamment l'existence — et donc la réduction possible — d'écart technologiques entre pays (Fagerberg, 1995, p. 1146). Une telle approche menait à une conception différente de la technologie : la technologie voit son caractère de bien public restreint et donc sa possibilité d'appropriation, sa rentabilité est également discutée. Une des raisons essentielles à cela, le fait que le progrès technologique et l'accumulation de facteurs sont dans une certaine mesure complémentaires.

Dans l'approche traditionnelle, la technologie disponible pour tous ne peut rendre compte des différences de taux de croissance, à l'inverse l'approche des « écarts » de technologie voit dans ces différences la cause première des différences dans les PIB par tête entre pays (Ames et Rosenberg, 1963). La technologie, le know-how sont incorporés dans des structures organisationnelles (firmes, réseaux, institutions, etc.) et donc difficilement transférables sans parler du coût du transfert lui-même (Nelson et Wright, 1992). Les firmes caractérisées par différentes combinaisons de capacités intrinsèques (y compris le know-how technologique) et les stratégies, sont considérées comme des acteurs primordiaux (Chandler, 1990). Le progrès technologique est analysé comme le résultat commun de l'innovation et des activités d'apprentissage au sein d'organisations, spécialement les firmes, ainsi que de l'interaction entre ces dernières et leur environnement. Ce processus est cumulatif comme Dossi l'a montré (Dossi, 1988). Les facteurs spéci-

ques à chaque pays, à travers divers canaux, sont supposés influencer le processus de changement technologique, et confèrent de ce fait aux technologies — et au processus de changement technologique — de divers pays, un « aspect » national (technologie nationale) (Nelson et Wright, 1992, p. 1935). D'où la vision de plus en plus répandue de pays comme autant de systèmes technologiques dotés de leur propre dynamique, systèmes qualifiés de « système national d'innovation » (Lundvall, 1992, Nelson, 1993).

Dans ces conditions, le rattrapage des pays avancés pour les pays pauvres devient plus problématique et en rien automatique. Selon Ohkawa et Rokosovsky, il nécessite un effort « significatif » de mise en place d'institutions. Ils appellent « capacité sociale », la capacité d'identification des facteurs qui déterminent la capacité d'importer et celles visant le progrès organisationnel et technologique (Ohkawa et Rokosovsky, 1973, p. 212). A partir de la croissance des pays de l'OCDE, Abramovitz identifie parmi ces déterminants de la capacité sociale les suivants : la compétence technique (éducation) et les institutions politiques, commerciales, industrielles et financières. Il note également qu'en raison du fait que les technologies sont modelées par l'environnement au sein duquel elles se développent, les pays présentant des différences par trop grandes avec le pays leader dans l'offre de facteurs, la dimension du marché, etc., peut rencontrer des difficultés dans l'application de la technologie du pays leader (Abramovitz, 1986). D'où le terme de « congruence technologique » proposé pour cet aspect particulier du processus de rattrapage (Abramovitz, 1993).

Un exemple de cette situation est fourni par les circonstances du rattrapage des Etats-Unis par les autres pays occidentaux et le Japon. Il fallut attendre près d'un siècle pour que l'avance américaine amorcée dès 1870 soit progressivement érodée notamment dans les années 60 et 70. Par rattrapage ou « catch up », on entend la réduction de l'écart de productivité entre un pays leader et un groupe de pays suivants. (Abramovitz, 1993). La suprématie américaine notent Nelson et Wright, était basée sur deux piliers. Initialement, l'avance reposait sur une économie à offre abondante de capital et de ressources et sur des économies d'échelles et des technologies intensives. La riche base en ressources, les niveaux de salaires relativement élevés, le plus important marché homogène du monde, un régime favorable à la libre entreprise, des combinaisons nouvelles d'incitation et d'opportunités auxquels les capitalistes américains réagirent rapidement, tout ceci amorça une série d'innovations technologiques, organisationnelle et managériales qui accrurent la productivité, les salaires et donc la demande massive de produits de consommation, renforçant encore plus l'avance américaine dans les produits caractéristiques du mode de vie des Etats-Unis.

Les autres pays mirent un temps considérable à rattraper les Etats-Unis, à travers l'exploitation de leurs technologies pour les raisons suivantes :

- 1) les technologies — et bien entendu les américaines — sont incorporées dans des types d'organisations qui ne sont pas transférables dans d'autres contextes ;
- 2) les différences dans les stratégies des firmes causées par d'importantes différences inter-pays dans l'histoire, la culture (valeurs, normes, etc...) les institutions, etc.. ont pu jouer un rôle certain (Chandler, 1990) ;
- 3) l'absence de « congruence technologique » (Abramovitz, 1993), les pays européens — et le Japon encore plus — disposent de moins de ressources naturelles, de marchés plus étroits, de demandes moins homogènes. Dans ces conditions, les technologies américaines transférées dans d'autres contextes perdaient leur nature de technologies « supérieures » aux Etats-Unis.

Le second pilier de l'avance américaine était les industries à haute technologie dues aux importants investissements publics et privés effectués dans l'éducation notamment supérieure durant un long laps de temps ; l'émergence de grandes firmes avec des départements séparés de recherche-développement et des investissements publics importants (militaires notamment) dans ces industries. L'érosion de l'avantage américain après 1945 est ainsi expliquée par (Fagerberg, 1995, p. 1158). :

- 1) la réduction de l'écart de « congruence » avec les technologies américaines, l'élargissement des marchés nationaux et l'émergence de marchés internationaux importants, l'accroissement du niveau de vie et la modification dans la structure de la consommation, les accroissements des investissements dans le capital humain et physique. Le rôle croissant des firmes transnationales et les relations plus étroites entre la science et la technologie, ont stimulé les flux internationaux de technologie ;
- 2) les capacités sociales ont été renforcées, à travers les investissements dans l'éducation et notamment l'éducation supérieure, de pair avec la création d'institutions gouvernementales spécifiques destinées à appuyer le changement technologique et structurel. Bref, la création de nouveaux instruments institutionnels.

Rien n'interdirait dans l'absolu qu'à l'avenir un pays puisse surpasser les Etats-Unis dans les domaines de la technologie et de la productivité et se placer comme leader. Ceci est faisable comme le montre l'expérience américaine, si son système national d'innovation réussit à promouvoir un sentier de progrès technologique supérieur à travers la création d'une nouvelle « technologie nationale ».

Cette hypothèse est contestée, ainsi Nelson et Wright affirment que cette partie de l'expérience américaine ne peut être reproduite, les nations, selon eux furent cruciales pour le progrès technique. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, l'internationalisation a réduit l'importance des frontières nationales au point que les pays avancés en viennent à partager une technologie

commune (Nelson et Wright, 1992), ceci, en raison du rôle croissant des sociétés transnationales et de la science (internationale) comparé à l'apprentissage technologique (national et local). Ce pessimisme est contesté par Porter, à partir d'une étude sur les performances à long terme de firmes et industries dans dix pays industrialisés, (y compris les nouveaux pays industrialisés). Porter écrit ainsi :

Alors que la globalisation de la compétition peut apparaître comme réduisant le rôle de la nation, il semble, au contraire, qu'elle le renforce. Avec peu d'obstacle au commerce pour protéger les firmes et les industries non compétitives, la nation mère prend une importance croissante, car source de qualifications et de technologies qui déterminent l'avantage comparatif. »

De fait, les études sur les expériences de diffusion des technologies montrent qu'elles restent dans une large mesure géographiquement *localisées*. (Griliches, 1992). Dans leur étude sur l'impact de la RD domestique et étrangère sur la productivité, Coe et Helpman montrent que la RD locale est plus significative pour les grands pays, alors que les petits pays dépendaient plus de la diffusion internationale des technologies (Helpman et Coe, 1993).

L'hypothèse de base de l'approche de l'écart technologique est que les écarts dans les niveaux de productivité entre pays reflètent dans une large mesure les différences technologiques. De fait, là encore, les études récentes montrent une étroite corrélation entre la productivité mesurée par le PIB par tête par exemple, avec les mesures des activités technologiques nationales, telles que la recherche-développement et les statistiques des brevets, compte tenu de la dimension des pays considérés. Ainsi, Fagerberg met en évidence au terme d'une étude portant sur un large échantillon de pays développés et moins développés, l'importance majeure des capacités technologiques autochtones et leur expansion dès qu'un pays se rapproche de la frontière technologique. Ces résultats suggèrent qu'un *certain niveau* de RD est une condition nécessaire d'imitation efficace (alors que les brevets ne le sont pas) (Fagerberg, 1988). D'autres études soulignent que la tendance à la convergence des niveaux de productivité entre pays est parallèle à une tendance similaire des niveaux de RD et de brevets (Fagerberg, 1987, Cohen et Levinthal, 1989).

Ces conclusions sont à l'origine de modèles où imitations et innovation sont supposés conduire à la croissance économique. Ainsi le modèle testé de Fagerberg comprend trois variables : le champ d'exploitation de la connaissance produite à l'étranger dont rend compte approximativement le PIB par tête, la croissance de l'activité innovационnelle dont rend compte approximativement l'accroissement des bre-

vets, et les autres efforts déployés pour exploiter la technologie disponible, quelque soit le lieu de création (investissement). Ces trois variables rendent compte significativement des différences observées de croissance, Fagerberg conclut ainsi :

« Pour rattraper les pays développés, les pays semi-industrialisés ne peuvent s'en tenir sur la seule combinaison d'importations des technologies et d'investissements, mais doivent accroître leurs activités technologiques également ». (Fagerberg, 1988, p. 451).

Dans la même lignée, le modèle de Verspagen suggère que les pays caractérisés par un fort écart technologique et une faible capacité sociale courrent le risque de se trouver piégés dans la trappe de faible croissance (Verspagen, 1991).

Le modèle développé par Amable, de type linéaire permet d'aller plus loin dès lors que certaines variables cruciales sont endogénéisées. L'accroissement de productivité supposé dépendre du champ ouvert à l'imitation (PIB par tête), de l'investissement (équipement), de l'éducation et de la dimension du secteur étatique (part des dépenses publiques dans le PIB). L'investissement est en outre supposé endogène (fonction de la croissance, c'est-à-dire de l'accélérateur).

Le niveau d'activité innovative (mesuré par le nombre de brevets) et la dimension du secteur public. L'activité innovationnelle est supposée également endogène (fonction essentiellement de l'éducation). D'où un modèle endogène de changement technologique où les variables exogènes sont l'éducation et la taille du secteur public. Les résultats, à partir d'un échantillon de 59 pays entre 1960 et 1985, suggèrent que seule une minorité de pays (un cinquième), rattraperont complètement les leaders. Le gros des pays convergera vers un niveau bien en deçà de celui des pays avancés, piégés dans la trappe de la faible croissance. Compte tenu des hypothèses du modèle, les pays à faibles niveaux d'éducation et dont la part des dépenses gouvernementales dans le PIB est élevé, seront spécialement vulnérables (Amable, 1993).

Ces résultats infirment ainsi certaines prédictions de la théorie formelle de la croissance et donc les propositions de stratégies qui en découlent. L'une des plus éminentes d'entre elles celle de Solow affirme qu'en l'absence d'un progrès technique *exogène*, la croissance de la productivité tendra vers zéro avec l'accroissement du capital par travailleur. De même, le postulat avancé selon lequel tous les pays convergent vers le même niveau de productivité n'est pas vérifié par les faits.

Les modèles à la base des nouvelles théories de la croissance, ont tenté dans un monde caractérisé par le chômage et la baisse de la croissance de répondre à ces carences à partir de deux idées précises : le

rôle crucial de l'apprentissage (une externalité positive résultant d'autres activités économiques), le progrès technique comme produit du secteur de la technologie dans l'économie. Dans la tradition Arrow-Kaldor, il est postulé que l'investissement nouveau (en capital physique et humain) conduit au progrès technologique sous forme d'apprentissage. Il est supposé que ceci est extérieur à la firme, de sorte qu'il existe des rendements constants d'échelle au niveau de la firme, mais des rendements croissants d'échelle au plan global. Il est alors possible d'expliquer sans abandonner l'hypothèse de concurrence parfaite, que la convergence n'a pas lieu : les effets bénéfiques externes de l'accumulation de capital l'emportent sur les conséquences négatives du capital croissant par travailleur. Aussi, la productivité marginale du capital ne décline pas avec l'accroissement du PIB par tête et les pays riches restent riches tandis que les pays pauvres restent pauvres (Romer, 1988 ; Lucas, 1988 ; Scott, 1989).

Un secteur séparé de technologie est postulé dans l'économie qui fournit les nouvelles technologies aux autres secteurs. Les producteurs achètent la technologie nouvelle au secteur de technologie et reçoivent en contrepartie le droit exclusif d'utiliser ces technologies. Ces producteurs fixent un prix supérieur au coût marginal pour leurs produits, ce qui suppose une situation de concurrence *imparfaite*, car sinon ces producteurs ne généreraient pas suffisamment de revenu pour couvrir leurs coûts, y compris l'investissement initial dans les technologies nouvelles. Au-delà de sa composante privée, l'innovation comporte une composante publique (externalité) qui facilite — accroît la productivité — les projets subséquents d'innovation. Ceci contrecarre la tendance à la productivité décroissante des investissements nouveaux dans les activités innovatives et permet donc à l'innovation, donc à la croissance de se poursuivre. Dans ces modèles, le taux de croissance dépend du volume de ressources allouée à l'activité innovationnelle (Recherche-développement), du degré selon lequel les nouvelles technologies peuvent être appropriées de façon privée (degré de monopole) et de l'horizon temporel des investisseurs. Une croissance élevée implique donc une croissance élevée du capital physique, mais dans ces modèles, c'est là un *résultat* ; mais non une cause du progrès technologique (Romer, 1990 ; Grossman et Helpman, 1991 ; Aghion et Howitt, 1992).

Les implications de ces résultats sont importantes, si la diffusion des technologies est géographiquement localisée et si les marchés internationaux de capitaux ne sont pas parfaits, des situations de « fermeture » peuvent apparaître, situation où un pays doté d'avantages comparatifs dans les industries traditionnelles peut rester mauvaise en permanence par rapport à celles d'un pays disposant d'un avantage comparatif en recherche-développement (Soete et autres, 1990). De même un marché domestique limité peut se révéler fortement désavantageux

pour un pays dans ces conditions (Grossman et Helpman, 1991). Les études économiques menées ces toutes dernières années pour tester ces nouvelles théories de la croissance ne permettent encore pas de conclure définitivement dans un sens (Fagerberg, 1995). Ainsi, en est-il de l'existence d'une productivité marginale plus élevée du capital physique dans les pays à revenus élevés. Si pour Mankiw et autres, les rendements privés et sociaux ne sont pas significativement différents lorsque l'impact des différentes formes d'investissement est considéré (Mankiw et autres, 1992). A l'inverse, Long et Summers concluent à un niveau plus élevé des rendements des investissements dans le domaine de l'équipement que des rendements privés (Long et Summers, 1991). De fait, la qualité des données concernant le capital humain, utilisées dans les régressions, fait obstacle à tout traitement systématique des différences entre rendements privés et sociaux ou entre riches et pauvres. En sens inverse, la convergence globale postulée par Solow n'est pas vérifiée dans les faits. Selon certains, cette convergence serait établie si l'on tient compte des différences de taux d'épargne entre pays (Mankiw et autres, 1992).

Incontestables par contre paraissent — les analyses et qui infirment les conclusions de Solow — qui incluent non seulement le *capital humain mais aussi la recherche-développement, les brevets et les autres mesures liées à l'innovation technologique*. Ainsi, certaines études montrent que les rendements sociaux de la RD financée par le privé sont sept fois plus élevés que les rendements privés (Lichtenberg, 1992). On a vu que dans la littérature sur la croissance, le progrès technique est considéré comme un « bien libre » (une manne tombée du ciel), ou comme le sous-produit (externalité) d'autres activités économiques, ou encore comme le résultat d'activités de recherche-développement intentionnelles. La recherche fondamentale menée dans les universités et autres institutions publiques de RD fournit des inputs substantiels au processus d'innovation. L'apprentissage, l'utilisation, l'interaction, sont cruciaux pour le progrès technique, mais on peut retenir que les marchés qui n'incluent pas la troisième source de progrès technique (l'innovation résultant d'activités intentionnelles des firmes privées), occultent l'une des sources les plus importantes du progrès techniques dans les économies capitalistes.

Au plan des politiques, notamment pour les programmes d'ajustement, les conséquences sont décisives ; il n'est plus possible de conserver l'hypothèse néo-classique de firmes, maximisant le profit, bénéficiant d'une information et d'une capacité de prévision parfaites, les firmes sont des institutions caractérisées par des capacités (technologie comprise) et des technologies différentes opérant dans un environnement incertain concernant les tendances technologiques futurs (Dossi, 1988). La technologie est organisationnellement incorporée, tacite, cu-

mulative, influencée par l'interaction entre les firmes et leur environnement et géographique localisée (concepts de technologie nationale et de système national d'innovation). Dans ce contexte, le rôle de l'Etat est important, notamment pour ce qui concerne le marché financier, à qui revient la tâche du soutenir l'expansion des capacités technologiques nationales. Déjà, en son temps, Gerschenkron avait souligné le rôle négatif des marchés financiers imparfaits dans la course au rattrapage des pays leaders. Des études plus récentes ont mis en évidence l'impact important des imperfections des marchés financiers sur les accroissements de productivité (Greenwald et al., 1990).

Les progrès réalisés dans la connaissance de l'impact des écarts technologiques et autres facteurs, sur les différences de croissance économique entre pays, soulignent que le potentiel de rattrapage existe, mais qu'il n'est valorisé que par les pays possédant une « capacité sociale » suffisante, c'est-à-dire par ceux qui réussissent à mobilier les ressources nécessaires (investissements, éducation, recherche-développement, etc...) Beaucoup de ces facteurs doivent être en outre plus vus comme complémentaires que comme substituts.

Ainsi donc, le processus de convergence est un processus complexe et non garanti par le seul fonctionnement du marché.

Si la technologie, sur laquelle l'industrie est basée, possède les caractéristiques, de nouvelles sociétés techniques — avec de pair les publications — tendent à se développer rapidement, de nouveaux domaines de « science » apparaissent (Nelson et Rosenberg, 1993). Ainsi, le domaine de la métallurgie est né de la demande visant à une meilleure connaissance des facteurs qui déterminent les propriétés de l'acier. L'informatique est née avec l'apparition de l'ordinateur moderne, l'ingénierie chimique et électrique furent le produit de l'enseignement et de la recherche, suite à une demande en ce sens de l'industrie résultant des progrès technologiques considérables à l'origine de ces industries. Ainsi, note Nelson, *les sciences orientées vers la technologie fournissent un environnement similaire et aussi propice à la recherche dans de nombreux domaines que le marché de même qu'un banc d'essai rigoureux de nouvelles théories scientifiques et autres découvertes publiées* (Nelson, 1995, p. 77).

L'émergence et le développement des sciences orientées vers la technologie tendent à lier les industries aux universités qui fournissent tout à la fois le personnel qualifié dans divers domaines ainsi que les résultats de recherches qui permettent le progrès ultérieur des technologies. Le développement de ces sciences confère plus de vigueur aux technologies existantes. La présence de la recherche universitaire réduit le monopole des firmes, ayant un avantage en matière, de connaissance sur les entrants potentiels, de même que la recherche universitaire peut conduire à des alternatives technologiques radicalement différentes.

La reconnaissance du rôle des sociétés technologiques et des universités dans le développement des technologies modernes ouvre la voie à la promotion de vastes gammes *d'institutions* pouvant évoluer de pair avec une technologie ou une industrie. Souvent les structures juridiques doivent être ajustées comme l'illustre le cas des bio-technologies. Dans beaucoup de cas, de nouvelles activités et de nouveaux programmes publics deviennent nécessaires : les aéroports par exemple avec l'aéronautique.

Ceci suggère que l'évolution des institutions liées à une technologie ou à une industrie peut constituer un processus complexe, impliquant non seulement les actions des firmes privées en concurrence au sein du marché, mais aussi des organisations telles que les associations d'industries, les sociétés techniques, les universités, les agences gouvernementales (Nelson, 1995, p. 78).

Le concept de « régime technologique » ou paradigme qui reprend tous les éléments de connaissance liés à une technologie au sens large dans un domaine donné, y compris les besoins des firmes pour opérer de façon efficace, à l'instar du régime commercial, a été suggéré dans ce contexte (Winter et Nelson, 1977, 1992 et Dossi, 1982-88). D'autres proposent le paradigme technico-économique. S'inspirant de Schumpeter, ces auteurs soulignent que chaque domaine est dominé par des technologies fondamentales différentes. Pour tirer parti de ces technologies, un pays nécessite un complexe d'institutions compatibles et en soutien. Des complexes appropriés à certaines technologies ne le sont plus avec d'autres. Ainsi, depuis 1970, avec l'avènement des technologies liées à l'information, une nouvelle base d'efficacité économique a vu le jour. L'ajustement à ce nouveau suppose un nouveau complexe d'institutions (Perez, 1983 et Freeman, 1991).

Sans entrer dans les controverses concernant les définitions des institutions, la littérature est à ce sujet abondante(Nelson, 1995). On peut estimer avec D. North qui les deux points suivants sont essentiels dans toute tentative d'explication du changement :

- 1) les difficultés majeures de performances économiques entre nations, sont largement dues aux différences dans leurs institutions et à la façon dont elles ont évolué. Dans certains cas, ces institutions ont évolué dans un sens favorable au progrès économique, dans d'autres non (North, 1990).
- 2) Les pays avancés ont eu beaucoup de chance à cet égard : leur bien-être relatif ne peut être attribué à une vertu spéciale mais plutôt à des contingences culturelles et politiques. Plus généralement, les structures institutionnelles, note Hayek, doivent être vues comme découlant d'un large processus complexe de sélection sociale. Hayek ne fournit aucune information sur les mécanismes qui ont permis de sélectionner les institutions existantes, la seule indication fournie est qu'elles résultent de « l'apprentissage social » (Hayek, 1988). Rien sur la façon dont cela arrive, ou comment cela fonctionne au bénéfice de la société dans son ensemble.

Ce qui paraît certain, cependant, c'est que le développement des technologies nouvelles a été un élément crucial du progrès des pays aujourd'hui développés et que les structures institutionnelles ont évolué de pair avec les nouvelles technologies, permettant à ces dernières d'être opérantes. Ainsi, les formes évoluées des grandes entreprises avec leurs laboratoires de recherche-développement et les universités modernes, devenues des sources importantes de progrès technologique, institutions qui ont ainsi coévolué avec la technologie.

Il paraît donc certain que certains mécanismes ont joué dans les pays aujourd'hui développés qui ont permis une coévolution de la technologie, de l'organisation industrielle et des institutions favorables au progrès économique soutenu. Si des actions privées ont conduit à l'auto-organisation, les actions collectives ont joué également un rôle important (R. Nelson, 1995, p. 83). Notons pour terminer, que dans cette perspective évolutionniste, il ne saurait être question d'« optimisation » et encore moins d'évolution institutionnelle optimisée. La notion parétiennne même d'optimisation peut se révéler inopérante dans un contexte où les alternatives ne sont pas clairement identifiées, même si la question des différences d'intérêts concernant une technologie particulière peut être solutionnée. Pour Nelson, l'une des raisons des carences de la théorie en la matière réside dans « l'état encore primitif » des théories évolutionnistes culturelles, mais également, rappelons-le dans les connaissances limitées que nous avons sur le « comment » de l'évolution des institutions qui comme on l'a vu sont un facteur crucial du changement et un déterminant des performances économiques.

IV. — Flexibilité ou libéralisation ?

L'évidence

Comme cela a été récemment souligné, alors que le rôle de la flexibilité dans le développement est largement reconnu dans les débats, il existe très peu d'études sur le concept, or il s'avère de plus en plus que la flexibilité d'une économie influence fortement ses performances économiques à long terme. Le miracle asiatique et à sa base les fortes performances des pays de la région dans les années 70 et 80 seraient dans une large mesure dus au rôle-clé joué dans ces économies par la flexibilité. Dans une étude réalisée en 1990 sur l'industrie électronique de la Corée du Sud et de Taïwan, Mody évoque les firmes dans ces deux pays « apprenant à manœuvrer sur les marchés en rapide change-

ment en répondant aussi rapidement aux opportunités nouvelles assumant des risques plus grands et satisfaisant à des standards de qualité meilleure » (Mody, 1995, p. 291).

Ainsi dans le cas de l'Extrême-Orient, la flexibilité s'est trouvée associée étroitement au succès qui a présidé à la mobilisation des opportunités existantes alors sur le marché mondial des produits manufacturés. Killick note, de son côté, que cette région peut se caractériser — à la différence par exemple de l'Afrique — par de puissante capacité de réponse à l'ajustement et au changement structurel et ce semble-t-il à de faibles coûts sociaux (Killick, 1995, p. 721).

Neuber met également en lumière le lien entre les médiocres performances économiques des pays d'Europe orientale au cours des années 80 et les rigidités systématiques imposées par la planification centralisée. D'où de faibles élasticités d'offre, les pénuries d'inputs, une faible capacité d'innovation en raison de systèmes d'incitation pervers, de flux d'informations imparfaits et d'une forte inertie institutionnelle et structurelle⁶.

Concept et formes de flexibilité

Voyons ce que sont les dimensions de la flexibilité d'une économie, sachant que cette dernière peut se définir comme une économie où les individus, les organisations et les institutions ajustent efficacement leurs objectifs et leurs ressources aux contraintes et aux opportunités changeantes (Killick, 1995, p. 721).

Le diagramme suivant distingue entre flexibilité passive et flexibilité innovative. La première concerne des réactions des agents économiques aux prix relatifs altérés ou autres stimulants. Les réactions des épargnants aux changements des taux d'intérêt, où des exportateurs à une dévaluation par exemple. A l'inverse, la flexibilité innovative a trait aux changements initiés dans l'exercice de la fonction entrepreneuriale. Ainsi, les investissements dans les qualifications futures, dans la recherche-développement pour de nouveaux produits ou d'autres innovations, les interventions des Etats : création d'institutions, d'agences ou mise en œuvre de politiques assurant à l'économie des créneaux futurs dans des domaines comme l'éducation avancée, les infrastructures de télé-communication et de transport ou dans des secteurs industriels de pointe.

6 Etude publiée sous la direction de T. Killick (1995b).

Diagramme : dimensions de la flexibilité économique

		Période d'ajustement			
		Courte		Dure	
Facilité d'ajustement agent	Facile	Passive		Inachevée	
		Individus		1 Elasticité de la demande élasticité de l'offre de main-d'œuvre	4 Investissements qualifications capacité entrepreneuriales
		Firmes, autres organisations		2 Elasticité de l'offre, imitation/adaptation de produits, processus	5 Investissements RD, innovations
		Institutions		3 Coûts de transaction, gestions des politiques	6 Investissement public (éducation, recherche, infrastructure), innovations socio-politiques
	Dure	Déterminants postulés		7 Information, efficacité du marché, ouverture, autonomie politique, structure pour âge de la population	8 Education, capacités technologiques, industrialisation, influences sociales et historiques

Source : Killick, 1995, p. 723.

La dimension temporelle des diverses catégories de flexibilité figure également au diagramme. La flexibilité passive (réponse) est illustrée par les traditionnelles élasticités d'offre et de demande, alors que l'innovation flexible implique des investissements et de plus longues périodes de gestation.

Sur l'axe vertical sont identifiés trois types d'agents du changement : les individus, les organisations et les institutions, classés dans l'ordre de facilité d'adaptation ascendant, les individus venant en premier. La rigidité présentée par certaines économies est rarement la résultante d'une absence de réponse des populations. Très souvent, les consommateurs et les producteurs font preuve d'ingéniosité et de capacité dans des situations de déclin économique et d'incurie gouvernementale comme en témoigne l'émergence dans beaucoup de cas, notamment en Afrique d'importantes économies parallèles. Même phé-

nomène dans les économies planifiées d'Europe ou du Tiers-Monde. Newber note l'émergence en Europe orientale, à l'époque de la planification d'économies parallèles regroupant nombre d'activités semi-légales à la recherche de rentes de pénurie, dénotant par là même une réelle capacité à répondre aux changements d'offre et de demande.

Cette capacité d'adaptation observable également en Chine paraît transcender les différences historiques, culturelles et géographiques ; ce qui ne signifie pas que tout un chacun possède à une capacité d'adaptation égale à l'âge ; les différences de niveau d'éducation constituent de réelles contraintes à cette capacité.

L'identification des autres contraintes conduit au second et au troisième types d'agents du changement. De fait, ces institutions constituent une source de contrainte concernant la capacité de réponse et d'adaptation des individus (et des organisations). Au terme de leur étude comparative sur les schémas de développement économique, Morris et Adelman, concluent que ce sont les institutions et leur capacité d'adaptation qui rendent pour l'essentiel compte des différences observées dans les taux de diffusion de croissance économique. Des législations anachroniques, une administration judiciaire sclérosée et corrompue, incapable d'assurer l'application des contrats et des droits de propriété et plus généralement des machines administratives inefficaces, constituent autant d'obstacles à une bonne capacité de réponse et d'adaptation notamment de la part des entrepreneurs (Morris et Adelman, 1988). Ainsi donc, des institutions et des politiques inefficaces peuvent empêcher la capacité individuelle de réponse de contribuer à une meilleure flexibilité de l'économie (Killick, 1995a, p. 724). La nature du gouvernement en place constitue également un facteur institutionnel de grandes importance du fait notamment que de sa légitimité et de son efficacité, dépend le succès des politiques mises en œuvre pour adapter l'économie aux circonstances nouvelles. Dans ce contexte, notons que la crédibilité des politiques mises en œuvre est essentielle. Le succès des réformes passe par la conviction des populations que les réformes seront mises en œuvre et seront menées à leur terme (Lachler, 1988).

L'évidence suggère que les institutions sont la catégorie la moins adaptable des trois catégories d'agents du changement identifiés au diagramme. Une des raisons en est le fait que les groupes puissants se développent avec les intérêts acquis et s'entendent pour maintenir le statut quo.

North note à cet égard que :

« Le processus de changement (des institutions) est [...] graduel [...]. La raison en est que les économies de dimension, les complémentarités et les réseaux d'externalités qui résultent d'une matrice donnée de règles formelles, de contraintes informelles [...] »

biaisen[t] [...] les coûts et bénéfices en faveur des choix compatibles avec le cadre existant. Ainsi [...] le changement institutionnel n'intervient qu'aux marges considérées comme les plus « pliables », compte tenu du pouvoir de négociations des parties intéressées. » (North, 1992, p. 725).

Le cas algérien fournit une bonne illustration de cette situation. Impuissants en 1987 à modifier globalement le cadre institutionnel de l'économie algérienne, les « réformateurs » intervinrent à la marge à travers le débat sur le contrôle du capital des entreprises publiques. L'ancien ministre algérien de l'Economie écrit à cet égard :

« Face à la tentative des réformateurs de modifier le droit des sociétés, gouvernement et cabinet (de la présidence de la République), ensemble, relayés par les députés, le syndicat et le parti, s'accordent à la lettre de la Constitution pour empêcher toute évolution significative. Le repli temporaire pour l'équipe des réformes — à l'instar de ce qui se passe en même moment en Europe de l'Est — consistera à tenter d'aborder indirectement la question cruciale du contrôle du capital des entreprises publiques — et donc de leur organisation et de leur gestion — en ouvrant le fameux débat sur « l'autonomie des entreprises » (Hidouci, 1995, p. 1191).

Notons cependant qu'il peut exister des situations où le changement institutionnel est massivement possible : ainsi l'Europe de l'Est, à la fin des années 80, la flexibilité peut emprunter (voir diagramme) diverses formes. Si l'élasticité-prix de l'offre et de demande et la RD constituent des manifestations familiaires de la flexibilité, ceci est moins évident pour les coûts de transactions. Ce concept a fait l'objet de nombreux travaux de la part de l'école dite de l'économie institutionnelle et notamment de North. Il se réfère au coût de fournitures de diverses services nécessaires à l'efficacité des transactions dans une économie de marché : l'échange d'informations et autres actions nécessaires pour réunir vendeurs et acheteurs ; la mesure et l'inspection des produits, la préparation et le respect des contrats, etc... (T. Killick, 1995, p. 725). Avec la modernisation d'une économie, les coûts de transaction tendent à croître relativement à l'activité économique, sauf si se développe parallèlement des institutions pour contrecarrer cette tendance. La spécialisation s'accroît, les transactions deviennent de plus en plus impersonnelles à travers l'intermédiation des marchés : la standardisation se renforce ainsi que les contrôles de qualité, les besoins d'information se multiplient. Pour réduire au minimum ces coûts de transaction, les institutions doivent se développer, c'est la condition de « marchés efficaces » et de façon générale pour conférer à l'économie

la flexibilité économique et politique, lui permettant de s'adapter aux nouvelles opportunités. Une information complète permet ainsi aux agents de connaître les opportunités à eux ouvertes et la prise de décisions rationnelles. L'invention de la monnaie et autres instruments financiers constitue un bon exemple des innovations institutionnelles qui réduisent les coûts de transaction. Quant à la gestion des politiques, elle concerne le type de réponse institutionnelle évoquée plus haut, à savoir la capacité de l'Etat à modifier les politiques existantes et à mettre en œuvre de nouvelles politiques à la lumière des besoins émergeants : politiques fiscale, commerciale par exemple face à la modification des conditions internes et externes. L'enjeu est la création d'environnement propice à l'adaptation de la part des agents économiques. Les institutions étatiques en Asie ont joué un rôle crucial dans la capacité efficace de réponse des agents et partant dans la promotion d'une plus grande flexibilité des économies de la région (Ranis et Syed, 1992).

— *Les déterminants de la flexibilité économique nationale et le développement*

Les cases 7 et 8 identifient un certain nombre de déterminants de la flexibilité des économies nationales. Les hypothèses essentielles à la base sont les suivantes et concernent les domaines suivants : l'information, l'efficacité des marchés, l'ouverture, l'autonomie politique, la structure de la population par âge, l'éducation, les capacités technologiques, les influences socio-historiques (T. Killick, 1995, p. 727).

a) *L'information*

L'ignorance concernant les changements de circonstances auxquels l'économie — et les politiques — doivent s'adapter, constitue une contrainte de la flexibilité. L'économie flexible nécessite une bonne information, ayant trait aux modifications intervenant dans le commerce international, la finance, le fonctionnement de l'économie domestique, l'impact sur l'économie des instruments de politique, les enjeux scientifiques et leurs relations avec le progrès technique. L'information réduit considérablement les coûts de transaction et accroît les chances de changement. Les coûts de transaction étant nuls dans une économie de marché, fonctionnant à l'optimum, l'information imparfaite accroît les coûts de transaction alors que l'information imparfaite et son corollaire les coûts de transaction accrus, constitue un problème important dans les PenD. Pour certains, l'information imparfaite serait une des caractéristiques des PenD (Klitgaard, 1991).

b) L'efficacité du marché

L'information ne suffit pas en soi, elle doit se refléter dans les incitations au niveau des agents. L'importance des marchés réside dans leur capacité à traiter des volumes considérables d'informations concernant les conditions de l'offre et de la demande. Leur nature décentralisée et leur capacité à traduire l'information en incitations au niveau des prix ainsi qu'à coordonner un nombre considérable de décisions individuel, les leur confère à cet égard un avantage important sur les systèmes de planification centralisée. De fait, les économies où la production est fortement étatisée, sont moins flexibles que celles où le système productif repose sur l'entreprise privée. Dans les PenD, les carences de marché sont particulièrement accusées dans les premiers stades du développement. Parmi les conditions déterminant un fonctionnement correct des marchés, citons le libre accès des firmes nouvelles sur les marchés existants avec l'encouragement accordé à la diffusion des idées et du progrès technique.

c) L'ouverture

L'idée est que le commerce international est un véhicule puissant de transfert de l'information et de transmission des incitations à l'adaptation via les arrangements contractuels, les produits nouveaux, le commerce des biens fournit un flux d'information concernant les progrès technologiques, les changements de goûts et le développement des produits. L'apprentissage par l'exportation fut une des voies par laquelle les pays d'Asie purent accroître leurs productivités et la qualité de leurs produits. Dans ce contexte, toute protection indiscriminée — outre les rentes qu'elles confèrent aux secteurs protégés — et toute politique de découragement de l'investissement étranger, constituent des obstacles à l'adaptation des économies nationales au changement global.

d) L'autonomie politique

La structure du pouvoir politique peut constituer un obstacle au changement, compte tenu de la forte inertie dont peuvent faire preuve les opposants au changement. Plus concrètement, l'élément crucial réside dans le degré d'autonomie dont bénéficient les agences étatiques à l'égard des groupes d'intérêt opposés à la mise en œuvre de nouvelles politiques.

Une illustration de l'enjeu est fournie dans le cas algérien par M. Hidouci déjà cité. Evoquant les groupes d'intérêt que constituent l'appareil du FLN, élus locaux, députés, ministres en rupture de ban, dirigeants syndicaux, Hidouci résume ainsi leur stratégie dans les années 87-88.

« Dans les conditions de l'époque, la ligne générale consiste à refuser que le gouvernement s'engage dans la moindre transformation des

mécanismes de gestion, tout en ne remettant en cause aucun acquis social, ni aucun privilège existant, bien plus, au nom des promesses passées, on le presse d'élargir le champ du gaspillage (le produit de la rente pétrolière), de l'activité improductive et de la subvention. » (G. Hidouci, 1995, p. 105).

e) Capacité technologique

Le rôle de la structure par âge de la population et son niveau d'éducation ont déjà été évoqués. Tout pays désireux d'adapter les technologies étrangères aux besoins locaux et d'identifier les progrès réalisés à l'étranger et susceptibles d'application locale, nécessite une forte base technologique (Rosenberg, 1982 ; Fransman, 1986). Si l'objectif est en outre de dépasser la seule adaptation des produits et processus existants pour innover, la possession d'une telle base devient encore plus cruciale.

Dans ce contexte, les capacités technologiques peuvent être définies comme « les ressources nécessaires à la génération et à la gestion du changement technique, y compris les qualifications, la connaissance et l'expérience, ainsi que les structures institutionnelles et liaisons » (Bell et Pavitt, 1993, p. 261). Parmi les inputs identifiés, comme déterminant des capacités technologiques, sont les ressources humaines et autres ressources nécessaires à la recherche, au design et à l'expérimentation. La RD au niveau de la firme, la connaissance « tacite », celle acquise, à travers l'expérience et incorporée dans les individus et les institutions ainsi que les économies externes d'agglomération découlant des activités à base technologique. Enfin, l'émergence de l'industrie manufacturière comme secteur leader est une condition nécessaire du développement de capacités technologiques adéquates, compte tenu de sa capacité privilégiée à générer des externalités technologiques.

f) Influences sociales et historiques

Brièvement, est postulée ici, la supériorité dans le renforcement de la flexibilité des systèmes de valeur et les structures sociales qui encouragent l'idée que les êtres humains sont en mesure d'améliorer leur propre sort, qui valorise l'éducation, le perfectionnement, la mobilité ascendante sur la base du mérite, l'ouverture — y compris en faveur de la diversité culturelle ‡ et aux influences extérieures (Killick, 1995, p. 728).

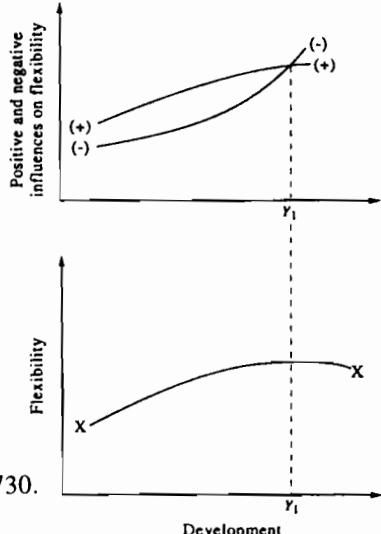
Ainsi donc la nature de la situation présente n'est pas indépendante de la stratégie empruntée par le passé. Ranis et Mahmoud résument ainsi les résultats de leur étude sur les différences inter-pays des expériences de développement.

« En conclusion, nos résultats suggèrent que les déterminants du modèle de long terme d'évolution des politiques sont intimement

liés aux conditions initiales du système. Ces conditions résultant en partie de la nature et partiellement de l'héritage de l'histoire, affectent non seulement leur niveau initial de revenu et de bien-être, mais aussi leur capacité de réponse en termes de politiques et leur flexibilité dans le temps, c'est-à-dire, le degré selon lequel, les politiques peuvent être « accommodatives » ou « obstructives » au processus d'évolution et de changement dans le temps. » (Ranis et Mahmoud, 1992, p. 223).

Flexibilité et développement

Ceci souligne la relation étroite existante entre la flexibilité d'une économie et son développement. On peut postuler à l'instar de l'école structuraliste que les économies en développement ne sont pas flexibles, d'où l'existence d'une courbe en U inversée, comme on peut le voir au diagramme suivant. Ceci suppose qu'à tout niveau de développement, des forces allant dans le sens de la flexibilité et des forces allant en sens contraire sont en œuvre. L'effet net de ces forces fait des économies les moins développées les économies les plus rigides. Ceci explique



Killick, 1995, vol. 23, N°5, p. 730.

Un certain nombre d'éléments déjà évoqués plus haut et notamment la pauvreté des données de base et des flux d'information. Avec le développement des ressources croissantes sont allouées à ces domaines,

tandis que se développent les réseaux de communication et que diminue le poids des valeurs hostiles au changement. Le niveau d'éducation s'élève et les attitudes favorables à la modernité se renforcent. L'économie s'industrialise, augmentant la capacité de réponse de la production aux modifications de prix relatifs ainsi que celle de mobilisation des ressources. Des économies d'agglomération, provenant du renforcement du secteur industriel commencent à émerger. A ce stade, selon Freeman, « c'est le système national d'innovation qui devient décisif, et non la gamme spécifique de produits. Les universités, les institutions de recherche, l'infrastructure technologique, les systèmes de formation industrielle, les systèmes d'information, les centres de design et autres institutions scientifiques et techniques, fournissent la base essentielle, permettant l'adaptation au changement structurel dans l'économie, associé aux changements dans le paradigme technico-économique. » (Freeman, 1989, p. 97).

Pour ces raisons, les capacités technologiques autochtones se renforcent avec le développement, transformation accélérée par les externalités résultant de l'accumulation d'expériences et de connaissances. Tout d'abord, le marché domestique s'élargit avec le développement, la concurrence entre producteurs domestiques s'accroît, renforçant la capacité de réponse des producteurs. Le dualisme diminue tandis que se développent les machines. Leur efficacité s'accroît ainsi que la mobilité des facteurs, la dépendance envers les exportations de produits primaires diminue et donc la vulnérabilité de l'économie aux chocs externes. La nature plus diversifiée des structures de demande et d'offre facilite la mobilisation des ressources ainsi que la demande entre produits. Les coûts de transaction enfin tendent à baisser (Killick, 1995, p. 730).

Le problème dans ces conditions devient celui de la sortie du cercle vicieux suivant : l'inflexibilité retarde le développement mais le sous-développement retarde la flexibilité. A cela s'ajoute dans beaucoup de PenD, de forts déséquilibres économiques et sociaux : revenus en baisse, infrastructures en déclin, détérioration des conditions sanitaires et sociales et de l'éducation. Aux sévères déficits des paiements externes, s'ajoutent d'importantes tensions inflationnistes et une base fiscale atrophie. Enfin, les capacités administratives s'érodent alors que se développent les activités parallèles qui s'accentue et la délégitimation des gouvernants. Ces conditions lorsqu'elles existent aggravent les difficultés d'adaptation. Même dans les situations difficiles, des progrès en terme de flexibilité peuvent être réalisés — c'est l'objectif des programmes d'ajustement structurel — ce qui se traduit par le déplacement vers le haut de la courbe xx, sachant cependant toutes choses également d'ailleurs que les progrès de long de la courbe xx seront plus lents au cours des premières étapes pour se renforcer avec la modernisation de l'économie.

La flexibilité bute à un moment donné sur ce qu'il est convenu d'appeler le point tournant (Turning point), elle commence alors à diminuer. Ainsi selon Olson, avec la maturation de l'économie, la société s'articule de plus en plus autour d'organisations et de leurs intérêts spécifiques qui s'affirment de plus en plus avec le développement. Olson évoque à cet égard les « coalitions distributionnelles » telles que les syndicats, les cartels de producteurs et autres, plus soucieux avant tout d'accroître leur part dans le revenu national que de contribuer à l'accroissement du revenu global. Pour Olson, les distributions, coalisationnelles réduisent la mobilité des facteurs en même temps qu'elles affectent négativement la capacité d'adoption de technologies nouvelles et de réallocations des ressources. (Olson, 1982, p. 61-65).

Un certain nombre d'études ont été réalisées afin de tester l'hypothèse d'Olson

Selon Giersch, 1986, les économies occidentales deviennent de plus en plus rigides parmi les groupes organisés responsables de cette situation, les industrialistes, les syndicats, responsables d'importantes rigidités sur les marchés du travail et réduisant la capacité des Etats à réaliser le changement sur la base du consensus. D'où le terme d'eurosclérose suggéré. Le résultat est la remontée des coûts de transactions à défaut d'institutions efficaces compensatrices et le découragement, conséquent des innovations aux stades supérieurs du développement. A ces éléments s'ajoute le vieillissement de la population qui réduit la flexibilité de diverses façons. Tout d'abord, en réduisant les investissements publics dans le secteur de l'éducation (sources d'accroissement des capacités technologiques) au profit des personnes âgées (ce qui n'accroît en rien la productivité future). En second, dans les périodes de fortes applications du progrès technique, les forces de travail vieillissantes se révèlent moins efficaces que les plus jeunes dans l'absorption des changements, alors que leur mobilité est plus réduite.

Enfin la maturité constitue un handicap, en raison de ses effets sur la structure du stock physique de capital et la technologie qui est incorporée. Une économie mûre est relativement capitaliste. Le volume d'investissement nouveau y est relativement faible par rapport au stock existant et ne peut donc être modifié que lentement. De ce point de vue, les populations jeunes des PenD et la structure récente du stock de capital constituent des atouts pour ces pays. Si l'on ajoute à ces éléments la marge de manœuvre importante que constitue la possibilité pour les Etats de renforcer de façon efficace l'exposition de leurs économies à la concurrence internationale, les chances de promotion dans les PenD d'une plus grande flexibilité, y compris aux stades inférieurs du développement sont plus grandes que ne le laisse présager la courbe en U.

Les récents progrès majeurs intervenus dans la flexibilité des marchés du travail en Europe avec l'avènement de régimes conservateurs a réduit « l'eurosclérose » évoquée par Giersch et souligne le caractère tout relatif de la courbe en U. Cette dernière doit être plus vue comme une tendance à intégrer dans les scénarios des politiques que comme une constante obligée.

PREMIERE PARTIE

LA PROBLÉMATIQUE DE LA TRANSITION DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Chapitre premier

Nouvel environnement international : réalités géopolitiques, économiques, financières, commerciales et technologiques conséquences pour la politique commerciale

Depuis la fin des années 80 et au cours des premières années de cette décennie, de profonds changements sont intervenus sur la scène internationale. Parmi ces changements — et peut-être le plus important — sont les grandes transformations intervenues dans les pays d'Europe orientale et dont la chute du mur de Berlin est le symbole. Outre les réformes en cours dans l'ancienne Union soviétique, la mise en œuvre de politiques de transition des économies centralement planifiées pays vers des économies de marché doit être notée (Fisher et Gelb, 1991). La disparition virtuelle de l'option socialiste historiquement représentée en Europe orientale au cours des dernières décennies, constitue un point de rupture majeur dans les relations politiques et économiques mondiales. Les effets de ces changements brutaux sont venus couronner un phénomène qui a caractérisé l'économie mondiale depuis plusieurs décennies : le processus de globalisation et qui n'est pas sans importance pour le régime commercial approprié et les réformes pour la Syrie.

I/1. La globalisation de la production et l'orientation exportatrice

Ce processus est en œuvre depuis longtemps, son existence ne s'étant révélée que récemment et partant ses implications particulières pour le Tiers-Monde (Sunkel, 1991). La globalisation est encore un autre aspect de l'interdépendance croissante qui existe entre nations et qui constitue une partie d'une trajectoire historique qui débute avec l'internationalisation de la finance dans les années 70, lorsque le volume des flux internationaux de capitaux excéda pour la première fois celui des flux commerciaux (Benavente et West, 1992 ; UNCTAD, 1991).

La globalisation de l'économie mondiale, est un des aspects d'un phénomène plus large qui affecte toutes les dimensions de la vie humaine : croissance de la population, pauvreté, chômage, maladies endémiques, commerce des narcotiques, environnement, etc... Dans sa *variante économique*, la globalisation est le produit de l'accélération du progrès technologique en général, qui affecte la compétitivité dans tous les secteurs et plus particulièrement du progrès technique dans les transports et l'information et qui modifient la façon dont le commerce s'effectue entre sociétés et nations. Ces phénomènes de pair avec la libéralisation et la dérégulation des marchés dans les économies avancées, ont conduit à la création de réseaux transnationaux de production. Ces mutations se sont produites dans la foulée de l'expansion de la zone d'influence des sociétés transnationales, de la signature d'alliances stratégiques entre firmes y compris de firmes appartenant à des secteurs différents et le recours généralisé aux systèmes d'information et de communication mondiaux (Benavente et West, 1992). Ces nouvelles formes d'organisation de la production, ont pour conséquence la redéfinition des avantages comparatifs, dépendants de plus en plus des innovations et des stratégies et modes d'organisation des firmes. Parmi les manifestations concrètes de ce phénomène : (1) l'internationalisation rapide de la production et le fait que le commerce augmente plus vite que le produit ; (2) l'accroissement de la composante intra-sectorielle du commerce mondial, c'est-à-dire l'exportation et l'importation simultanées de biens manufacturés faisant partie de la même ligne de production (De Castro, 1989) ; (3) la mobilité accrue des facteurs de production et le rôle crucial joué par l'investissement étranger dans l'accroissement de la production et des échanges ; (4) l'intégration entre les divers secteurs de l'économie tant au niveau national qu'international ; (5) le rôle croissant des services dans le commerce international ; (6) la réduction des différences entre les politiques économiques avec des objectifs dif-

férents (par exemple la formulation des politiques industrielles et commerciales destinées à accroître la compétitivité), l'accent étant mis sur le besoin d'une intégration systématique de ces politiques. La globalisation est un fait incontournable pour les nations, elle est à la fois source de défis mais également d'opportunités.

Elle est *source d'opportunités*, car elle constitue le cadre de référence au sein duquel les pays peuvent s'incorporer dans les flux internationaux d'investissement, de technologie et des échanges, flux qui conditionnent leur développement. Malheureusement, la globalisation n'est pas un phénomène également réparti au plan géographique, bien au contraire ; elle révèle une forte tendance à la concentration et à l'inégalité dans la répartition géographique des bénéfices. De ce fait, beaucoup de PMD en sont exclus et ce pour des raisons d'ordre structurel (Benavente et West, 1992). Parmi ces raisons, citons le faible développement de leurs ressources humaines et de leurs capacités technologiques, de pair avec des transferts de technologie insuffisants, des marchés de dimension limitée, des infrastructures défaillantes, des régimes d'investissements étrangers peu attractifs, des systèmes financiers peu développés et des limitations importantes à leurs exportations sur les marchés étrangers.

La question-clé devient alors la suivante : quelle est la stratégie appropriée permettant de tirer parti des opportunités offertes par la globalisation à travers une participation positive qui évite les risques inhérents à un processus dont le déroulement s'effectue hors de contrôle du pays concerné ? Ceci est fondamental si l'on veut attirer les investissements étrangers qui occupent une place centrale dans le processus de globalisation. Il ne s'agit pas pour autant de négliger les risques importants de l'opération, risques liés, entre autres, aux possible *pratiques commerciales restrictives* : accords inter-firmes pour limiter la concurrence, accords de partage des marchés, recours aux prix de cession, prohibition des exportations sur certains marchés, etc... (De Julius, 1991).

La nécessité d'une stratégie positive de participation au mouvement de globalisation, en limitant les risques évoqués, est d'autant plus urgente que la globalisation est un phénomène irréversible, poussée qu'elle est par certaines formes comme l'intégration économique, la désintégration des nations avec l'affaiblissement des forces militaires et la diffusion des modèles de consommation et des styles de vie similaires à travers le monde (Behrman et Grosse, 1991) mais aussi le progrès technologique et l'intégration financière.

a) L'intégration économique : émergence des marchés mondiaux

L'intégration économique à travers le libre-échange, la liberté des paiements et l'investissement au-delà des frontières, est à la base des politiques occidentales depuis la Seconde Guerre mondiale. Une intégration plus extensive pour concrétiser les bénéfices de marchés communs s'est limitée aux associations économiques régionales. Les pressions à l'intégration ont été renforcées durant les deux dernières décennies, du fait des développements intervenus dans les domaines de la technologie, de l'échange d'informations, des structures de marchés, de l'émergence des sociétés transnationales et enfin par des changements dans les politiques de sécurité et de défense. Ces forces ont tout à la fois initié et renforcé, la mobilité des facteurs de production, les changements dans la nature et le champ des conflits économiques, la concurrence, la coopération et enfin les changements d'attitudes tant des sociétés transnationales que des gouvernements concernant le business.

La technologie reflétée dans les nouvelles techniques de production, les produits, les communications, les transports, les sources d'énergie, fut une force motrice dans l'ouverture et l'expansion des marchés. Les nouvelles technologies modifient les coûts relatifs de production et de distribution ainsi que les avantages comparatifs des firmes. Ce faisant, elles accroissent les gains de l'échange. Le processus de changement technologique continue de renforcer la spécialisation, conduisant à des liaisons économiques puissantes et à de nouveaux rounds d'intégration. Les nouvelles technologies créent l'information et renforcent son poids en accélérant le flux d'information, elles stimulent encore plus le développement technologique. Les techniques des flux d'information permettent l'échange rapide de données au-delà des frontières nationales et donc l'information concernant les nouveaux processus et produits. Se trouve ainsi renforcée, la similitude des comportements de la part des citoyens ayant accès à ces flux, d'où l'intensification de la concurrence. Bref, les progrès continus de la technologie affectent et accélèrent tous les autres aspects d'intégration.

L'émergence de marchés mondiaux dans certains secteurs sont un des résultats importants de ce phénomène. Un des aspects de cette nouvelle situation est le besoin d'accroissement de la dimension du marché pour bénéficier des économies d'échelle et de spécialisation. Le second aspect est la similitude croissante des goûts et demandes pour un nombre croissant de produits industriels et de consommation. La taille des marchés est tout à la fois un stimulant et une contrainte à la croissance économique. Des marchés limités signifient pour les pays concernés

qu'ils resteront relativement pauvres. Dans ces conditions, les petites économies ne peuvent se développer qu'en pénétrant les marchés extérieurs. Cette stratégie a été heureuse pour des pays comme la Corée du Sud, la Nouvelle Zélande, Taïwan, Singapour, les Pays-Bas et Hong-kong. Dans le passé, les pays dotés de larges marchés ont pu se développer plus efficacement et plus rapidement à travers la progression de la production et de la consommation internes, le commerce international restant accessoire. Depuis le début des années 60, les choses changent, même les Etats-Unis ont vu leur dépendance envers le commerce international croître, ainsi les importations et les exportations rapportées au PNB sont passés de 8 % à près de 20 % (U.S dept of commerce, 1990). Au cours de cette période, le PNB s'est accru de plus de dix fois en termes monétaires et de trois fois en termes réels. L'expansion des marchés à travers le commerce international a été reconnue aux Etats-Unis et en Europe comme un stimulant à la croissance même pour de grands pays, et plus récemment par la Chine et la Russie (Kamath, 1990 ; Pomfret, 1991). Donc, tant les grands que les petits pays, recourent aux marchés extérieurs pour accélérer leur croissance.

Les sociétés transnationales ont essaimé de par le monde, non seulement des Etats-Unis, mais aussi du Japon, d'Europe, des nouveaux pays industrialisés et même de certains PMD. Au milieu des années 80, les sociétés transnationales employaient au moins 65 millions de personnes dans les seuls pays développés (Nations unies, 1990). Il est difficile, en revanche, d'estimer le marché de personnes employées dans les S.T dans les PMD, mais les filiales de ces dernières sont présentes dans presque tous les pays, et dans tous les domaines : production, transfert de technologie, communication, services financiers et autres, etc... Ces filiales sont liées aux maisons-mères de diverses façons qui intègrent leurs activités avec d'autres filiales des S.T. (Behrman et Rondinelli, 1992).

Une tendance émergente est la formation *d'alliances stratégiques* ou de *réseaux inter-firmes* qui conduisent à un *nouveau type de spécialisation entre S.T.* Substantiellement différent de celui résultant des seuls échanges, chaque partie au sein de l'alliance ou du réseau, apporte un talent particulier qui est combiné avec les autres apports pour produire un nouveau bien, une nouvelle technologie, un nouveau service ou encore des produits similaires mais à un coût moindre ou de qualité supérieure. Les réseaux manufacturiers relient ensemble les divers stades de production situés en divers endroits du monde. Ainsi l'unité d'assemblage des Ford escort de Halewood en Grande-Bretagne reçoit des composants de quinze pays : ceintures au Danemark, radiateurs en Autriche, starters et alternateurs au Japon, valves et verres des Etats-Unis, têtes de cylindres et carburateurs d'Italie, joints de France, etc... Ces stades sont liés par des accords de technologie, des contrats, des joint-

ventures, etc. De plus, un certain nombre de services sont attachés à ce processus y compris la publicité, le stockage, le transport et le financement. Des liaisons similaires existent dans les secteurs de l'électronique, de l'aviation, des produits chimiques.

La logique de l'investissement direct étranger conduit ainsi au concept de « global factory », les firmes localisant les productions où les coûts sont les plus faibles et où les performances sont les meilleures. Cette nouvelle division internationale du travail ne se limite pas seulement à la production mais inclut également les sièges sociaux et la recherche-développement des firmes, susceptibles de se délocaliser où les conditions sont les meilleures (Thomsen, 1992).

Le professeur Reich anticipe ainsi comme suit la forme de la compagnie

« As competition globalise, so must the vision of the manager. The dictates of capitalism are clear the global manager gains profits and captures market share by putting worldwide resources to their most efficient use » (Reich, 1991, p. 80).

Les « global factories » produisent non seulement où les salaires sont bas mais de plus en plus où les scientifiques et les qualifications sont les plus efficaces, centralisant leurs quartiers généraux (headquarters) où le contrôle centralisé est le plus efficace. La logique ultime de ce processus, est la perte des liens avec tout pays particulier. Sur un plan plus général, le processus de globalisation soulève une question cruciale ; celle de l'érosion de l'efficacité postulée des politiques industrielles et commerciales (perceived effectiveness). Dans une économie mondiale dominée par les politiques de laissez-faire, la globalisation change peu de choses sauf à rendre plus efficace l'allocation globale des ressources. Dans l'économie mondiale existante, la globalisation peut changer beaucoup de chose.

b) L'intégration financière : conséquence pour la politique commerciale

Les marchés financiers internationaux ont été caractérisés ces dernières années par l'intégration croissante entre pays, entre segments, entre institutions et entre instruments financiers. Ce processus est dû à un certain nombre de facteurs et tout particulièrement (1) aux progrès technologiques intervenus dans les systèmes de télécommunication et de computers ; (2) à l'application de politiques de dérégulation financière ainsi que l'importante croissante sur les marchés de capitaux des

investisseurs institutionnels (fonds de pension, compagnies d'assurances, fonds mutualistes et investment management firms). Cette intégration a eu pour conséquence positive de renforcer la concurrence entre institutions financières et une efficacité plus grande du processus d'intermédiation financière au niveau mondial. Ce processus a cependant accentué la volatilité des prix des actifs financiers et posé de sérieux problèmes concernant la supervision bancaire et la gestion de la politique monétaire et des changes. Le volume de ressources traité sur le marché financier mondial est aujourd'hui considérable, le volume total des prêts contactés sur ce marché ont quasiment triplé entre 1982 et 1991, soit US \$ 517,6 milliards (OCDE, 1992). Tout laisse penser que le processus d'intégration s'intensifiera dans le futur. L'internationalisation des institutions financières progresse très rapidement. La Citibank opère à Londres, à Paris, Francfort, Mexico, Sao-Paulo, Hongkong ou Prague. Nomura securities, la plus grande du Japon, opère dans tous les centres financiers du monde. Les grandes maisons de courtiers (brokerages houses) et les grandes banques agissent en permanence sur les marchés de valeurs et de change. Le jour paraît proche où non seulement les entités financières dans beaucoup de pays seront appropriées par une seule transnationale, mais où aussi des entités indépendantes seront reliées à travers les flux d'information, la recherche, le courtage, la souscription, les participations minoritaires et les accords spéciaux de collaboration. Avec l'accroissement de l'information disponible pour les investisseurs finaux, la concurrence en vue des actifs (security assets) des grands marchés deviendra mondiale. Seuls aujourd'hui les obstacles légaux des Etats font obstacle à une pleine intégration (Behrman et Rondinelli, 1992).

Cette internationalisation de la finance est bénéfique pour certains et dommageables pour d'autres. Pour les premiers, elle est bénéfique pour l'économie mondiale, car améliore la répartition internationale des ressources (CNUCED, 1990). Avec l'abolition des restrictions, les capitaux se déplacent librement vers les pays à forts potentiels d'investissements directs, augmentant ainsi la production, l'investissement et l'épargne mondiales. Les restrictions d'accès aux marchés pour les services bancaires sont assimilables quant à leurs effets à ceux des contingents et droit de douane sur le commerce international de marchandises. Ainsi la restriction du droit d'établissement réduit la concurrence, la capacité d'innovation et l'efficacité micro-économique des banques présentes sur le marché tout en leur conférant des quasi-rentes importantes. La restriction des opérations accroît les coûts bancaires provoquant la hausse des taux d'intérêt et autres frais et donc la réduction des prêts.

L'argument central est donc que l'abolition des mesures restrictives liées au droit d'établissement et aux opérations des banques étrangères

améliore la performance du secteur financier non seulement pour ce qui a trait aux possibilités offertes aux déposants et aux investisseurs, mais également pour ce qui a trait au volume et à la répartition des ressources financières mises à la disposition des emprunteurs.

L'internationalisation de la finance peut comporter cependant de graves dangers (1) l'ouverture financière — et notamment pour les PMD impliqués par les programmes d'ajustement structurel — rend plus vulnérable les pays aux modifications de l'environnement financier international, tout en réduisant l'efficacité de leurs politiques, notamment la gestion macro-économique mais également les politiques monétaires et financières. Ces pays en viennent ainsi à dépendre de façon croissante de la confiance qu'ils inspirent non plus aux seules institutions financières locales mais à la communauté financière internationale. La finance internationale aggrave en outre la tendance structurelle aux comportements spéculatifs des marchés financiers et aux fluctuations erratiques avec toutes les conséquences imaginables pour les secteurs productifs nationaux. Enfin, la libéralisation des échanges internationaux de services bancaires peut être source de difficultés pour les PMD. Une telle mesure pourrait signifier la fin de contrôles de change, contrôles qui peuvent s'avérer nécessaire pour lutter notamment contre la fuite des capitaux. La présence de banques étrangères peut aussi accélérer les tendances à la dénationalisation des activités nationales et siéphonner l'épargne nationale au profit des S.T. Enfin, la libéralisation des services bancaires peut affecter les banques locales en situation équivalente à celle des industries naissantes. Or, il est difficile d'imaginer un quelconque développement en l'absence de systèmes financiers locaux (Cameron, 1967 ; Fry, 1988).

Cet impact négatif de la dérégulation des services bancaires peut être aggravé à l'avenir par le gap ressources à l'échelle mondiale qui résulte de la baisse du taux d'épargne dans les économies traditionnellement à surplus et les besoins considérables de capitaux dans diverses parties du monde (Bosworth, 1990). A l'origine de cette forte demande, le coût colossal de la réunification allemande mais également de la transition dans les ex-économies socialistes sans parler des déficits publics croissants d'un certain nombre de pays développés. Parallèlement les PMD réclament la reprise des transferts nets de ressources à leur profit au titre des programmes de restructuration ou d'aide spécifique aux pays moins développés. D'où une concurrence accrue aujourd'hui pour des ressources financières internationales limitées. Ce phénomène est important pour les PMD dans le contexte des processus d'ajustement en cours et tout particulièrement pour ce qui concerne la nature même des effets commerciaux (trade effects) et du degré selon lequel les marchés monétaires ou les marchés financiers internationaux auxquels ils ont accès seront affectés. Du côté financier, si une certaine partie de l'ajus-

tement des marchés financiers aura lieu au Nord, le caractère intégré des marchés globaux de capitaux affectera obligatoirement les taux d'intérêt et les taux de change ailleurs. Les pays endettés verront le service de leur dette croître. Dès le début des années 90, une prime sur les taux d'emprunts internationaux avait déjà été imposé sur les marchés européens de capitaux suite aux importants emprunts publics allemands. Les contraintes potentielles sont également aussi importantes pour ce qui concerne les volumes de prêts concessionnels pour les PMD qui n'ont pas accès aux marchés des capitaux. Même si les volumes en jeu ne sont en rien comparables aux besoins européens, l'impact de leur réduction sur les PMD peut se révéler significative. En revanche, au plan commercial, le stimulant initial d'un accroissement des échanges internationaux serait positif pour toutes les régions du monde. L'accroissement de la compétitivité des pays d'Europe orientale serait particulièrement bénéfique et notamment pour un pays comme la Syrie — en raison de l'effet de diversion minimum attendu. Le professeur Peter Pauly a essayé d'estimer sur la base d'un scénario, l'ordre de grandeur des effets à court et moyen terme sur l'activité économique globale, les flux commerciaux, les prix, les taux de change et les taux d'intérêts des transferts en Europe à l'aide d'exercices simulés menés dans le cadre du modèle économique mondial *Link*. Ce modèle intègre toutes les économies d'Europe orientale et l'ancienne Union soviétique au sein d'un ensemble de plus de 130 pays (P. Pauly, 1992 et 1991). Le scénario de base examine les implications internationales d'un transfert totalisant \$ 300 milliards sur cinq ans de 1991 à 1995, réparti quasi également au cours de la période. Les deux tiers de ces transferts représentent des transferts intra-allemands. Si l'effet est positif pour les PMD, ce sont tout d'abord les NPI qui en bénéficient le plus, notamment ceux d'Asie à travers l'accroissement de leurs exportations de produits manufacturés. Les pays du Moyen-Orient sont ensuite les seconds bénéficiaires d'un accroissement de l'activité économique globale consécutif aux transferts sans que cet impact puisse être ventilé selon les pays. La forte élasticité croissance de la demande d'énergie laisse supposer que ce sont les pays exportateurs d'hydrocarbures qui en seraient les premiers bénéficiaires et au tout premier chef les pays du Golfe. Le gros de cet impact positif résulterait indirectement des bénéfices de l'accroissement de l'activité économique globale en Europe. A long terme, Pauly observe des effets négatifs avec notamment en Afrique et en Amérique latine, l'accroissement du service de la dette. Plus grave le fardeau de l'ajustement, principalement en terme de pertes de parts du marché et de réduction des entrées nettes de capitaux repose sur les pays exportateurs de produits de base. La Syrie réunit à première vue toutes les conditions pour pâtir de cette nouvelle situation ; son sort s'apparentant plus à celui des pays africains qu'à celui des pays du Golfe, si

la croissance accrue en Europe se traduit par un accroissement de la demande de *brut sans amélioration* substantielle des termes de l'échange. Dans ce cas, priment pour la Syrie les facteurs traditionnels : exportation de produits primaires (autres que les hydrocarbures), assistance financière extérieure, endettement externe important, faiblesse de l'épargne domestique liée entre autres à l'importance des fuites de capitaux.

c) Globalisation, rôle nouveau des villes et régions et diffusion des modèles de consommation dominants

Les efforts de presque de tous les pays aujourd'hui, le Viet-Nam étant l'un des derniers en date — pour ouvrir leurs économies au commerce international et à l'investissement, réduit l'influence économique des Etats-nations et accroît le poids des agglomérations urbaines, et des régions en tant que centres de décision concernant les transactions économiques internationales (Frank et Beeman, 1988). La globalisation de l'économie mondiale amènera les villes et les régions à adapter leurs bases économiques et culturelles à la concurrence internationale accrue dès la fin des années 90 et de la première décennie du prochain millénaire. L'économie mondiale est en cours de restructuration non seulement du fait des progrès technologiques mais également du mouvement géographique de tous les facteurs de production. Cette mobilité va modifier la localisation de la production de même que la direction et le volume des flux commerciaux et d'investissements entre villes et régions. Ainsi, la transition en cours en Chine et dans les pays socialistes d'Europe orientale, créent de nouvelles opportunités pour le commerce et l'investissement. Ces changements accentueront la compétition pour attirer et utiliser efficacement les ressources en travail, capital et technologies, parmi ces régions et avec l'Amérique du Nord, l'Europe occidentale et l'Asie (Behrman et Rondinelli, 1992).

L'ouverture de l'économie mondiale, la réduction de l'intervention des gouvernements nationaux sur les marchés domestiques, l'expansion des transactions transfrontières, vont non seulement rendre les Etats-nations plus interdépendants, mais amèneront leurs villes et régions à participer plus activement à la compétition internationale pour rester économiquement viables. Dans le futur, la vitalité économique urbaine dépendra de l'expansion des échanges, les importations deviendront plus importantes en volume et valeurs absolues et les exportations devront être promues pour les payer. En Syrie, la capacité additionnelle d'importation et d'exportation ne pourra provenir dans une première étape que des investissements nationaux, dans une seconde étape, l'investis-

sement étranger pourra apporter une contribution substantielle. De fait, la concurrence sera de plus en plus vivace entre pays, villes et régions pour l'attraction. La mobilité globale des facteurs de production va altérer la structure et la localisation des emplois, l'utilisation des technologies, les structures de l'échange et de l'investissement, les opportunités économiques dans les villes. De nombreux pays insistent aujourd'hui pour que les investisseurs étrangers établissent des laboratoires locaux avec d'importantes activités de recherche-développement, ce qui ne manquent pas d'aviver la compétition pour l'attraction des industries propres de haute technologie. Pour les vieilles métropoles industrielles du Nord, cette restructuration globale accompagne le glissement d'industries lourdes manufacturières ou polluantes aux industries liées à la connaissance et à l'expansion rapide du secteur des services. Singapour, Hongkong, Londres, Zurich, Los Angeles deviennent des centres internationaux d'information reliés en des réseaux complexes de communication, et de relations commerciales, financières et d'acheteurs à vendeurs. Ces changements renforcent la flexibilité des villes dans l'accommodation des divers types d'industries et de services, mais accroît leur vulnérabilité aux déplacements fréquents et spontanés des localisations des activités transnationales (Behrman et Rondinelli, 1992). De façon générale, ce sont les déterminants habituels des avantages des places qui sont remis en cause (Watkins, 1980). La progression d'une économie reposant sur l'agriculture à une économie de production de biens, puis à une économie de service a transformé les conditions et les facteurs associés aux avantages de place. Avec « les Foot-loose industries » d'aujourd'hui où la technologie, l'innovation et la main-d'œuvre qualifiée sont devenus les déterminants localisationnels critiques, la transition de la production de biens à celle des services, est de loin moins bien « connectée » que celle de l'agriculture à l'industrie. Dans une économie globale, les grandes sociétés et les systèmes d'information intégrés peuvent intégrer le développement et la recherche à travers le monde, la production, les achats, et les activités de marketing. Propulsées par les technologies et l'économique, l'économie de la fin des années 90 et du début des années 2000 est source d'une nouvelle dynamique pour les guerres des places (Haider, 1992). La globalisation des marchés, de la production, de la technologie et de la finance, renforce considérablement la compétition entre places et ce à un degré inimaginable, il y a dix ans. Les avantages des places augmentent et chutent à un rythme de plus en plus rapide. Haider dans le passage suivant souligne que dans la société post-industrielle, les gens avec leurs connaissances et savoir-faire sont devenus plus importants que les places et les choses. Les places ne définissent plus le lieu où les gens travaillent et vivent. Les marchés du travail sont aujourd'hui conduits par l'offre des places, comme les industries passent par des cycles : naissance,

croissance, maturité, déclin et renouveau. Des ressources abondantes peuvent devenir rares, une bonne qualité de vie peut être ternie par la pollution et la congestion. Le sort des places est aujourd’hui conditionné par les événements mondiaux : technologie, taux de change, compétition industrielle, etc.

« Certainly the rate of change that places now experience sets this current period of place wars apart from the past. In the post-industrial society, people and their know-how and knowledge have become more important than places and things. Places no longer define where people work and live as they once did. Labor markets have become increasingly supply-driven, rather than demand or employer-driven. Place, like industries, pass through cycles : birth, growth, maturity, decline, and renewal. Even the most well-off places face the challenge of preserving what they already have. Abundant resources can become scarce. Progrowth may beget antigrowth policies. A high quality of life can be tarnished by congestion and pollution. Generations are no longer required to transform a state’s economy : textiles and shoes to high tech in Massachusetts . the successive surge to Texas’ economy from agriculture, oil and gas, aerospace and defense, to service-producing industries. Places’ fates are now driven by world events, technology, exchange rates, and industry competition : New York City and the 1987 collapse of financial markets ; New England and a computer technology that changes every five years ; oil-producing states and the vagaries of the oil market ; Michigan and worldwide auto production ; the Midwest and goods production ; California and the defense industry are a few examples. »

Source Haider, 1992, p. 127-128.

La globalisation de l’économie mondiale amène les villes et régions a joué un rôle actif dans la création d’un sens de la communauté et de qualité de vie, à mettre en œuvre les changements culturels adéquats permettant d’attirer les managers, scientifiques, techniciens et col blancs qui forment la colonne vertébrale des industries internationales de la connaissance. Progressivement donc, la globalisation altère les taux de croissance des villes mais altère également la structure de leurs économies. Les zones urbaines qui demeurent « inward-looking » offre des opportunités inférieures à celles qui sont stimulées par les exportations ou l’investissement extérieur. Ce dernier ne viendra dans les villes que si ces dernières le recherchent et créent l’environnement physique, la qualité de vie et le sens communautaire où le management transnational peut s’épanouir. La « technologically driven growth » nécessite de la

part des villes qu'elles développent leurs infrastructures de transport et de communications alors que la vitesse joue un rôle de plus en plus grand dans la compétition. Pour relever le défi d'une économie mondiale plus ouverte, de nouvelles initiatives devront être prises pour créer les communautés orientées vers l'extérieur axées sur les institutions, promouvant la créativité dans les sciences physiques, la technologie, les arts et les sciences sociales. Les villes porteuses de développement de demain sont celles qui sont en mesure d'adapter leurs cultures pour devenir un élément du nouveau réseau international urbain et de l'économie globale (Behrman et Rondinelli, 1992). Plus particulièrement, les villes se préparent de plus en plus à s'ajuster aux changements provoqués par la mobilité accrue des industries transnationales. Les « core industrial and services sectors » contribuent de plus en plus au développement local par l'implantation de facilités de production et de services. C'est aux villes qu'il convient de les attirer. Les industries électroniques et de semi-conducteurs apparues dans les années 60 pour devenir dans les années 70 les « core sectors » de Hongkong. Avec la hausse des coûts du travail, l'assemblage essaime dans d'autres pays d'Asie du Sud-Est, Hongkong conservant la commercialisation et la distribution des produits électroniques et des semi-conducteurs (Handerson, 1989).

Au-delà, avec l'ouverture croissante de l'économie mondiale, et le recul du recours à la force, les gouvernements nationaux joueront un rôle plus faible dans les relations internationales. Avec les changements rapides intervenus en Europe orientale, l'Union européenne, l'ancienne Union soviétique, les Corées, l'Afrique du Sud et la Chine, les gouvernements sont dépassés par les événements. Le gouvernement américain n'est plus en mesure, par exemple, d'affecter substantiellement l'évolution de l'Union européenne, les politiques commerciales japonaises ou enfin les décisions politiques chinoises (Behrman, Rondinelli, 1992). Les forces majeures qui définissent les nouvelles frontières politiques sont aujourd'hui de nature économique et ethnique. Dans ce nouveau processus, de nouveaux accords intergouvernementaux et de nouvelles formes de coopération sont nécessaires si l'on veut empêcher les conflits de dégénérer. Dans cette voie, les *mécanismes d'intégration économique* apparaissent aujourd'hui comme l'un des moyens les plus sûrs de reformation des alliances politiques. L'émergence de l'Union européenne, de l'Alena (NAFTA) par exemple, laisse présager l'avènement d'un nouveau modèle de réalignement économique et politique en mesure d'être repris par d'autres pays. La déclaration de Bangor annonçant la création d'une vaste zone de libre échange regroupant les pays du Pacifique s'inscrit dans cette voie.

Enfin, avec la globalisation, les modes de vie changent dans un grand mouvement de mimétisme de l'Ouest : vêtements, musiques po-

pulaires, cinéma, shows télévisés, fast food outlets, diffusion des « western style shopping malls », demande de gadgets et de biens luxueux occidentaux. Les réseaux mondiaux de télévision : CNN ou BBC sont là en permanence pour rappeler l'existence des valeurs et modes de vie occidentaux. La capacité croissante des pays à produire des *biens similaires* grâce à la diffusion des technologies et des flux d'information concernant les produits, a accru les similarités de la demande de biens de consommation et de biens capitaux : jeans, téléphones, mais aussi machines standard. Le design peut être différent, mais les qualités et usages restent les mêmes. Un grand nombre de produits allant des stylos au matériel stéréo et même les automobiles, deviennent des produits internationaux. Des différences significatives demeurent, mais l'homogénéisation croissante des goûts et des demandes, accentue la globalisation des marchés. En résumé, au-delà d'importantes différences d'échelle, tous les pays sont conduits à s'ouvrir au commerce et à l'investissement pour participer à la croissance économique en raison du fait qu'aucune économie nationale n'est plus en mesure de disposer de marchés domestiques suffisamment larges pour promouvoir la variété et les échelles de production nécessaires à la compétitivité. Ceci n'est pas sans conséquence importante notamment pour ce qui concerne le rôle des villes et régions.

I/2. Le nouveau multilatéralisme, l'harmonisation de l'économie mondiale : le GATT

Le nouvel ordre international qui se met en place est différent du nouvel ordre économique international revendiqué par les PMD dans les années 1970 (A. Sid Ahmed). Cette demande de NOEI résultait alors de la situation créée par les réajustements des prix du pétrole de 1973-1974 et visait à rendre plus équitable sur la base d'un certain nombre d'ajustements, le système économique international. L'adoption par l'assemblée générale des Nations unies en mai 1974 de la Déclaration et du Programme d'action pour l'établissement d'un nouvel ordre économique international, de la Charte des droits et des devoirs des Etats et la résolution en vue de la coopération économique internationale et du développement en septembre 1975, forment l'ossature du programme du NOEI. Parmi les résultats obtenus, citons la création du système généralisé de préférence, du fond commun pour les produits de base et la commission des Nations unies sur les sociétés transnationales. A Tokyo, dans le cadre du GATT, l'adoption de l'« enabling clause » permit l'octroi d'un traitement spécial et différentiel aux PMD, tandis qu'un

ensemble de règles et de principes fut édicté pour contrôler les pratiques commerciales restrictives. Furent aussi adoptées un code de conduite pour les conférences maritimes tandis que s'amorçaient des négociations en vue de codes de conduite du transfert des technologies et des sociétés transnationales ainsi qu'une révision du système de propriété industrielle (UN., 1983).

Ces réformes restèrent cependant limitées et n'affectèrent guère les fondements structurels de l'ordre économique existant. A la fin de la décennies des années 70, succéda la décennie de l'ajustement ; l'affaiblissement des pays de l'OPEP ; réduisant fortement le pouvoir de négociation des PMD. La leçon pour les PMD fut qu'ils devaient dorénavant ne compter que sur eux, seuls les plus pauvres d'entre eux étant perceptibles d'espérer des concessions unilatérales des pays riches. Par ailleurs, la fin du conflit idéologique entre l'Est et l'Ouest dans le contexte de la globalisation de l'économie mondiale ouvrit de nouvelles perspectives à la coopération multilatérale pour le développement. Avec la disparition de certains facteurs de confrontation, la reconnaissance de l'interdépendance réelle des économies, un nouveau champ pour un NOEI s'ouvrit sur la base d'un monde plus équitable dans l'intérêt de tous comme le souligne l'OCDE dans un rapport de 1991. Pour l'OCDE, il existe un lien explicite entre des politiques domestiques appropriées et un environnement international économique positive. Les pays de l'OCDE admettent qu'ils portent une responsabilité particulière dans cette interdépendance croissante et qu'ils doivent accepter un réel partenariat avec les PMD sur l'ensemble des grandes questions économiques mondiales (OCDE, 1991, § 4). A cette position a répondu une approche plus pragmatique des PMD notamment à l'occasion de la Déclaration adoptée lors de la 8^e session à Carthagène en Colombie en février 1992.

Ce nouvel esprit du multilatéralisme se fonde sur un consensus croissant sur les priorités et les mécanismes instrumentaux du développement selon des formes diverses (documents de la huitième CNUCED, déclaration sur la coopération économique internationale et la stratégie du développement international pour la quatrième décennie des Nations unies par exemple).

Ainsi, pour ce qui concerne les objectifs, le consensus existe sur le fait que le développement ne doit pas se refléter dans l'évolution des seules variables macro-économiques mais doit également se traduire par l'amélioration des conditions de vie du gros des populations et donc dans la réduction de la pauvreté. Important également la reconnaissance du fait que le développement doit être compatible avec la préservation de l'environnement et ne doit pas provoquer sa destruction. L'environnement est un patrimoine commun à tous les hommes et les actions des pays dans ce domaine ont des répercussions bien au-delà des frontières.

La relation entre l'*environnement, le commerce* et le développement, se reflète dans les programmes de la CNUCED et du GATT (Benavente et West, 1992). Ce consensus plus large sur les grandes stratégies de développement, s'étend entre autres à la fonction indispensable du marché et de l'entreprise privée, de pair avec la reconnaissance que l'entreprise privée et les politiques publiques sont complémentaires et également nécessaires, ainsi que sur une plus grande ouverture de leurs économies (Sunkel et Zuleta, 1990).

La globalisation croissante et l'intégration de l'économie mondiale se reflètent dans les pressions constantes en vue de l'élimination des barrières à cette intégration, représentées par les obstacles aux mouvements transfrontiers de biens et services, capitaux et technologies notamment. Les premiers obstacles à éliminer étant ceux aux frontières nationales, les barrières tarifaires furent spectaculairement réduites dans les principales économies avancées. En 1987, le tarif moyen pour les importations n'était plus que de 4,3 % pour les Etats-Unis, de 6 % dans les neufs pays, membres de la CEE et de 2,9 % au Japon. Cette importante réduction aux frontières s'étant révélée insuffisante pour assurer la pleine mobilité transfrontière, l'*harmonisation* des mesures adoptées par les Etats des conditions mêmes de la compétition s'imposait, ce qui supposait l'élargissement des domaines de négociation. Ce faisant la ligne de démarcation entre le commerce et les autres politiques de négociation s'estompait (D. Tussie, 1989).

Cette tendance à l'harmonisation du complexe de mesures de politiques des Etats va bien au-delà du strict domaine commercial, comme ceci a pu être observé à la fois lors des négociations de l'Uruguay Round mais aussi dans l'évolution des schémas d'intégration.

L'Uruguay Round du GATT, initié en septembre 1986 et appelé à se terminer en 1990 vient tout juste de se terminer. Ce retard important souligne la difficulté de trouver un cadre permettant la *gestion internationale de l'interdépendance* des pays concernés. L'ordre du jour de l'Uruguay Round était bien plus ambitieux que les rounds précédents. Malgré de substantielles réductions tarifaires intervenues, d'importantes barrières tarifaires substituaient, concernant certains secteurs et produits aggravés par les grandes vagues protectionnistes des années 80, notamment dans les économies développées en réponse aux nécessités d'ajustement aux nouvelles conditions de compétitivité dans le monde. Ces mesures furent le plus souvent de nature para-tarifaires plutôt que de type tarifaire, recherches anti-dumping et droit compensateurs et restrictions volontaires d'exportations, furent parmi les instruments discriminatoires utilisés à cet effet pour contourner les règles de GATT. L'objectif de l'Uruguay Round était donc de revoir ces mesures pour les soumettre à des règles précises tout en achevant la libéralisation tarifaire. En outre pour la première fois, les négociations du GATT por-

tèrent sur des domaines tels que les règles de la propriété intellectuelle et le secteur des services jetant ainsi les bases de l'harmonisation d'un complexe plus large de politique nationales : subventions visant à améliorer le niveau de vie des populations rurales, à accroître l'autonomie alimentaire, ou à renforcer l'investissement par exemple. Dans sa logique extrême, le processus d'harmonisation en cours débouche sur une situation où les marchés nationaux deviennent des « sub areas » d'un marché global et où les politiques nationales sont subordonnées à une politique globale uniforme (Benevente et West, 1992). De fait, l'accord signé à Marrakech conforte la tendance vers une *économie mondiale globalisée* où un complexe de normes, règles et *politiques économiques* doit être accepté par tous comme le prix à payer de l'accès au marché (Tussie, 1993).

Pour les PMD, les nouveaux éléments constitutifs de ce système commercial sont sources tout à la fois de dilemmes et de défis alors que de nombreux PMD réduisent et simplifient leurs tarifs et leurs barrières non-tarifaires. Des pressions croissantes s'exercent sur eux pour les amener à participer plus activement au nouveau système y compris à travers la réduction de leurs prérogatives dans le cadre du traitement différentiel et spécial (S.D.) ou encore par l'acceptation de règles plus contraignantes dans le domaine des services ou du régime des investissements sans oublier la propriété intellectuelle. Les Etats-Unis furent à l'origine de dépassement de la logique bipolaire du round de Tokyo (Hamilton et Whalley, 1988). Dans ces conditions, la capacité des PMD à mettre en œuvre des politiques commerciales autres se trouve réduite. Un défi crucial existe pour les PMD également : comment redéfinir la substance et l'orientation des politiques industrielles ? Comment retenir les prérogatives de souveraineté pour faire émerger les activités porteuses (picking winners activities) nécessaires à une insertion équitable dans l'économie mondiale ? A noter par ailleurs le contraste saisissant et inquiétant entre les efforts gigantesques déployés par les économies avancées et leurs fortes réticences à éliminer leurs propres obstacles protectionnistes. Ce contraste est encore plus inquiétant avec le fait que l'Uruguay Round, c'est avant tout une modification majeure du multilatéralisme qui passe de la négociation sur les produits avec le traitement national qui s'y rapporte (libéralisation tarifaire), à la négociation sur les politiques qui modèlent les conditions de la compétition elle-même, avec les nouveaux principes y afférents. Alors que dans le premier cas, la décision de libéralisation reste pour l'essentiel une question domestique liée aux préférences domestiques, dans le second cas, l'adhésion à un ensemble de principes, de normes, de règles et de procédures de décision réduit singulièrement la marge de manœuvre des Etats et tout particulièrement celle des PMD plus faibles (Kahler, 1992).

De fait, comme cela a été souligné, dès lors que les régimes régulateurs (regulatory regimes) sont négociables, la légitimité d'une gestion économique nationale autonome est fortement remise en cause. Les diverses politiques économiques nationales s'entrelacent alors que s'accentuent les pressions en vue de la convergence. Pour les PMD et également pays les plus faibles, l'harmonisation implique alors de s'ajuster chaque fois plus aux politiques, institutions et pratiques des grandes puissances commerciales mondiales (Tussie, 1993). Au lieu et place de politiques domestiques avec leurs implications internationales, il y aura intégration des diverses politiques économiques en une seule politique. Cette réalité est confortée par l'approche dite *structurelle* de l'harmonisation qui va au-delà du seul ajustement des procédures administratives pour élargir le concept même de libre commerce. Dans cette approche, ce qui doit être harmonisé, ce sont les règles concernant les *conditions mêmes de production*. Cette précondition au libre commerce qui consiste à promouvoir l'uniformité pour elle-même aboutit dans sa logique extrême à amener les économies dissemblables à ne pas commercer ensemble (Tussie, 1993). La pression à l'harmonisation des politiques, comporte le risque d'accorder la même importance à toutes les mesures théoriquement désirables d'harmonisation pour le soutien au commerce. Si toutes les régulations sont considérées comme des « distorsions arbitraires », le corollaire est alors que ces distorsions doivent être éliminées dans l'intérêt de l'efficacité, ce qui confère la priorité aux objectifs d'harmonisation par rapport à ceux visant par exemple à un projet économique national autonome. Dans sa logique extrême, une telle approche conduit à déterminer l'impact global des politiques gouvernementales sur le niveau de compétitivité d'industries et de secteurs particuliers de l'économie pour mesurer l'incidence des distorsions de compétitions associées aux politiques domestiques, règles et pratiques. Comme le note Bhagwati, une telle « trade route » n'est pas conciliable, ni même praticable (J. Bhagwati, 1990). Notons par ailleurs que les gouvernements des pays développés sont eux-mêmes responsables de la création de distorsions de marché sous l'impulsion des lobbies. Les accords portant sur les restrictions volontaires d'exportation et ceux portant sur les *orderly market agreements* (mesures dites de « grey area ») promus par les Etats-Unis et l'Union européenne, doivent être rappelés à cet égard. De ce fait, le Round fut une épreuve difficile pour les PMD : les Etats-Unis mirent l'accent sur la mise en œuvre d'un *régime international* des droits de la *propriété intellectuelle* (TRIPS) ainsi que sur la suppression des subventions. Les Etats-Unis entendirent négocier le traitement différentiel et privilégié (S.D) dont bénéficiaient les PMD dans le cadre de la quatrième partie de l'accord général du GATT de 1964. Ce traitement selon les Etats-Unis permettant aux PMD de contourner le multilatéralisme. La pleine participation des PMD au GATT

appelée de leurs vœux par les USA devait s'accompagner de l'annulation du traitement S.D. (Ocampo, 1992) et de l'acceptation par ces pays de la même discipline que celle acceptée par les pays avancés. Les PMD se montrèrent coopératifs sur cette voie en offrant des concessions majeures pour l'accès au marché dans l'espoir d'obtenir d'importantes libéralisations unilatérales de la part des PD ; donc de corriger les biais existants dans leurs politiques commerciales.

Le Round impose cependant de fortes restrictions pour ce qui concerne les politiques spécifiques destinées à encourager les activités sources d'importantes externalités au cours des premières étapes de l'industrialisation et ce dans deux cas précis : les subventions industrielles et le régime de la propriété intellectuelle.

Le projet d'accord sur *les subventions* établit d'importants précédents pour les politiques industrielles des PMD. Il sape tout d'abord l'acceptabilité des *subventions comme partie intégrante des programmes de développement économique*. Il légitime par ailleurs le contexte multilatéral du concept de « graduation » selon le niveau de développement et les indicateurs économiques généraux comme le PNB/tête. Malgré une certaine flexibilité et des périodes de grâce, la règle est stricte ; les pays bénéficiant d'un revenu par tête supérieur à \$ 1 000 seront sujets à la même discipline que les pays industrialisés. Les PMD devront également accepter la graduation dans les secteurs où ils bénéficient déjà d'une compétitivité à l'exportation mesurée par une part du marché supérieur à 3,25 % pour deux années consécutives. Une *Organisation commerciale multilatérale* supervisera tous les accords dans les trois domaines des biens, services et propriété intellectuelle. Bref, l'appréciation pour les PMD des résultats de l'Uruguay Round implique que soit évalué pour chacun d'entre eux les bénéfices tirés de l'élargissement de l'accès aux marchés, des coûts représentés par les engagements acceptés pour ce qui concerne leurs politiques industrielles (Tussie, 1993). Au terme du Round, le paysage de l'économie mondiale sera le suivant (UNCTAD, 1994).

Le fait crucial de l'Uruguay Round est la prise en compte des domaines où l'absence de consensus international et de règles pratiquables ainsi que de procédures sont sources de tensions commerciales et constituent des menaces pour le système multilatéral. Les résultats les plus importants à cet égard sont les accords sur les mesures de sauvegarde, les subventions et mesures compensatrices, l'anti dumping, l'agriculture, les textiles et l'habillement. Dans le cas particulier de la Syrie, le régime spécial prévue pour les pays à transition doit être relevé, c'est l'effet cumulé des règles incorporées dans ces accords sur le fonctionnement du système commercial multilatéral qui détermine pour l'essentiel si le nouveau système est à l'avenir bien gouverné par des règles ou non, et si la communauté commerciale multilatérale mettra en œuvre

les règles en vue d'un libre commerce plus ouvert où confortera le protectionnisme existant. Ce protectionnisme a été accentué ces dernières années par l'existence d'éléments monopolistiques et oligopolistiques sur les marchés internationaux. L'application des outils de la nouvelle organisation industrielle dans le contexte international permet d'identifier des modèles de *politiques commerciales stratégiques*. Ces modèles montrent que l'harmonie classique entre la maximisation du welfare national et cosmopolite n'existe pas si l'on postule comme c'est le cas dans la réalité, l'existence de fortes opportunités de manipulation des industries oligopolistiques internationales (Stegemann, 1989). Ainsi Brander et Spencer postulent-ils qu'une *subvention à l'exportation* doit être utilisée pour transférer les profits oligopolistiques en faveur des firmes domestiques. Cette possibilité d'une politique commerciale active dans un environnement imparfaitement concurrentiel dépend, il est vrai d'industries oligopolistiques (Krugman, 1986, Brander et Spencer, 1985). Cette politique commerciale active est ainsi à l'origine de l'expansion de l'industrie américaine des semi-conducteurs (Borrus et autres, 1985 ; Milner et Yoffie, 1989) ou de l'industrie européenne de l'Airbus. Cette politique commerciale active et qui affecte les relations économiques entre les grandes nations industrialisées, a fait l'objet de prescriptions précises concernant son ciblage (targeting), les industries mondiales susceptibles d'être soutenues dans ce contexte sont par exemple chez Spencer celles qui répondent à sept caractéristiques larges pour accroître le bénéfice national. Parmi ces critères, citons-en deux (1) la subvention à l'exportation pour améliorer le bien-être national doit générer des profits additionnels accrus (profits ou salaires) supérieurs au coût de la subvention ; (2) amener les entreprises rivales à réduire leurs capacités et leurs productions (Spencer, 1985). Dans le premier cas, les barrières à l'entrée sont requises pour maintenir le taux de profit, dans le second cas, les politiques à mettre en œuvre sont celles qui préemptent la concurrence étrangère.

L'accord sur les clauses de sauvegarde et notamment celles de l'article XIX — devrait prévoir d'en finir avec certaines formes protectionnistes comme les mesures dites de « Grey area » ou la sélectivité incontrôlée. La clause dite de « Treshold », reliquat du traitement différentiel et plus favorables des PMD, protège contre les mesures de sauvegarde dès lors que leurs exportations ne dépassent pas 3 % des importations du même produit. Si cette clause défavorise les PMD gros exportateurs, elle ne désavantage pas la Syrie. Si les mesures adoptées pour la première fois concernant les subventions, et mesures compensatrices, permettent de laisser espérer aux PMD l'avènement d'un commerce international à prévisibilité plus grande (predicability), l'avantage peut être contrebalancé par une marge de manœuvre bien plus limitée dans le recours aux subventions, dans leur « targeting »

industrielle et commerciale. Capital par contre pour la Syrie, la suppression au terme de dix ans des dispositions de l'accord multifibre de 1974 et ce à travers quatre étapes, compte tenu de la liberté laissée aux pays importateurs de choisir lui-même les produits pouvant intégrer le GATT, il est difficile de prévoir efficacement ce que serait l'impact concret sur la Syrie de cette libéralisation sur les dix ans (UNCTAD, 1994). Pour ce qui est des mesures en faveur des investissements liés au commerce (TRIMs), les PMD ont résisté à la demande d'un accord pour l'investissement *per se*, y compris le droit d'établissement et l'octroi du traitement national pour les investisseurs. Pour les PMD le mandat de négociation ne concernait que les effets restrictifs de ces mesures sur le commerce (Ocampo, 1992). Les mesures adoptées par les Etats pour attirer et réguler les investissements étrangers vont des incitations telles que les incitations fiscales, les prêts, les réductions d'impôts, la fourniture de services à des conditions privilégiées et autres dispositions. Ces incitations sont fournies selon des contreparties élaborées en fonction des priorités nationales. Parmi ces contreparties, citons les taux d'intégration locaux, les performances à l'exportation, les objectifs manufacturiers, le transfert de technologie, les besoins en licences et brevets, etc. Ces mesures destinées à encourager l'investissement sont considérées comme des « trims » lorsqu'elles concernent le commerce des biens. Parmi ces mesures celles liées aux performances sont capitales dans la stratégie de développement d'un pays et notamment pour les PMD, car elles sont à la base des stratégies de soutien au transfert de technologie à l'industrialisation et à la croissance économique. L'accord reconnaît bien que certaines mesures d'incitations à l'investissement peuvent entraîner des restrictions commerciales et des distorsions, mais le droit souverain des Etats à réguler les investissements directs étrangers est maintenu. Les « Trims » incompatibles avec les principes du traitement national ou de l'élimination générale des restrictions qualitatives (QRS) seront abandonnées. Ceci conduit les Etats à démanteler des telles restrictions, largement répandues, notamment dans l'industrie de montage et d'assemblage et dans certains autres secteurs manufacturiers des PMD. Ceci inclut les spécifications de « local content », les mesures liées à « l'export and trade balancing » ou tous autres mécanismes liant l'accès aux devises, aux exportations ou à la production domestique. Les PMD, sauf les plus pauvres, ont cinq ans pour mettre en œuvre ces mesures. Dans le domaine des services, l'accord s'applique à l'ensemble de ces derniers sauf à ceux fournis dans l'exercice des fonctions gouvernementales. Parmi ces exceptions, citons les activités des banques centrales, les systèmes de sécurité sociale. Si l'on y retrouve les principes de base du GATT : libération graduelle du commerce, réciprocité, non discrimination, transparence des régulations, fair trade et recours aux QRS en seul cas d'urgence, certaines exceptions

réflétant la situation spécifique des services ont été ajoutés. Ainsi, le fait que les régulations domestiques sont particulièrement importantes dans ce secteur, que certains marchés internationaux de services sont hautement distorsionnés tandis que le commerce dans ce domaine requiert une présence physique à l'étranger, ce qui implique que les régulations commerciales sont à l'intersection des règles concernant l'immigration et l'investissement étranger. De fait, l'accord général sur le commerce des services établit un cadre multilatéral de règles et de principes visant à l'expansion de ce commerce dans les conditions de transparence et de libéralisation progressive en tant qu'instrument de promotion de la croissance économique de tous les partenaires commerciaux. L'accord mentionne le besoin particulier de faciliter leur participation croissante au commerce international des services et l'expansion de leurs exportations de services inter-alia à travers le renforcement de leurs capacités domestiques de services, de son efficacité et de sa compétitivité. Le processus de libéralisation pourra s'effectuer en conformité avec les objectifs nationaux et le niveau de développement des parties (globalement et sectoriellement). Une flexibilité appropriée pour les PMD est reconnue avec l'ouverture de quelques secteurs (article XIX 2), la libéralisation de quelques types de transactions et l'élargissement progressif de l'accès à leurs marchés, selon le stade de développement. De ce fait, l'accord reconnaît la légitimité des mesures adoptées par les PMD pour renforcer leur capacité de services à travers notamment l'imposition de transfert de technologie, l'accès aux réseaux de services des fournisseurs étrangers, les contraintes d'emploi ou les subventions (CNUCED, 1994). Des points de contact prévus à l'article IV devraient faciliter l'accès à l'information sur les aspects commerciaux et techniques de l'offre de services, l'enregistrement, la reconnaissance et l'obtention des qualifications professionnelles et la disponibilité de technologies liées aux services. Ces informations étant censées permettre un meilleur accès des PMD aux marchés. Notons cependant que ces dispositions risquent de rester un catalogue de bonnes intentions dans la mesure où la participation croissante des PMD dans le commerce mondial sera facilité à travers des engagements spécifiques, négociés par les Etats conformément aux parties 3 et 4 de l'accord liées au (1) renforcement de leur capacité de service domestique, de leur efficacité et compétitivité à travers notamment l'accès à la technologie sur une base commerciale ; (2) l'amélioration de leur accès aux canaux de distribution et aux réseaux d'information ; (3) la libéralisation de l'accès aux marchés dans les secteurs et les modes d'exportation d'un intérêt pour eux. En outre, les restrictions sur les mouvements de main-d'œuvre éliminent *per se* l'avantage comparatif des PMD dans le domaine de *l'exportation des services*.

Ces limites sont regrettables compte tenu du rôle crucial des réseaux d'information et de distribution pour l'édification et le maintien d'une position compétitive dans le commerce international des services. La technologie de l'information est tout à la fois un service en elle-même et un élément essentiel dans l'internationalisation de beaucoup d'activités de services. Les technologies de l'information et les flux de données transfrontières sont utilisés pour la création de réseaux et de canaux de distribution pour les services qui pourraient constituer une barrière à l'entrée de marchés des PMD. Les barrières à l'entrée peuvent cependant être réduites lorsque les infrastructures de télécommunication publiques sont utilisées pour la vente et la distribution des services, l'accès et le coût du réseau étant partagés par tous les usagers. De fait, l'accès de tels réseaux peut se révéler un facteur crucial non seulement du commerce des services, mais aussi de la fourniture de services essentiels au commerce des biens (Ducatel et Miles, 1992). La distribution extrêmement inégale des systèmes et infrastructures nécessaires à l'accroissement de la productivité des services liés au transport vers les marchés mondiaux constitue un obstacle-clé à l'accroissement des exportations de biens et services des PMD, notamment des services financiers, des services audiovisuels, des services de software, des services professionnels et de services du tourisme. Rappelons que l'industrie internationale du tourisme est contrôlée par les firmes des pays développés, seules en mesure de créer les réseaux adéquats : chaînes d'hôtels, agences de voyage, systèmes de réservation par ordinateur (CRS). Ce dernier exemple souligne le rôle crucial de l'information. Dans les services liés aux médias, le contrôle des réseaux de distribution permet aux producteurs de films de contrôler le timing des présentations, un élément important de la valeur de la production tout en amenant un marché à leurs produits et à leurs technologies (CNUCED, 1994). La compétitivité des PMD dans les services peut être accrue par le développement des réseaux de R.D. publics comme par exemple le réseau *Esprit* en Europe (UNCTAD, 1993).

Si malgré quelques pertes importantes dues à l'érosion du traitement différentiel et spécial du Tokyo Round et à la libéralisation réduite ou lente des secteurs sensibles des économies développées, certains gains sont réels pour les PMD, cela n'est pas vrai, pour ce qui concerne la *propriété intellectuelle* avec l'harmonisation vers le haut des standards, sans considération aucune des gaps considérables existants dans les *capacités technologiques* entre P.D. et PMD.

Le système mis au point aura entre autres pour conséquence de limiter pour les pays aux premiers stades du développement — la mise en œuvre des stratégies de développement technologiques sur la base du transfert, de l'assimilation et de l'amélioration des innovations tech-

nologiques existantes. Comme le note le rapport 1991 de la CNUCED (UNCTAD, p. 191)

« Depending upon the point of departure in terms of technological and industrial development, strong systems of protection may limit the possibility of following an imitative path of technological development, based on reverse engineering, adaptation and the improvement of existing innovation. A premature strengthening of the international intellectual property system can then be viewed as a one-way scheme that favours monopolistically controlled innovation over broad-based diffusion through free-market competition, a scheme that does not conform to the practices of many of today's most developed countries at earlier stages of their growth. »

En l'absence — comme le note Maskus — de plusieurs systèmes de protection selon les niveaux de développement, le risque est grand de confiner les PMD aux stades inférieurs du développement tout en renforçant les rentes de monopole

« A strong case can be advanced that a fully harmonized international system of IP protection, with all countries providing complete legal safeguards to creators along the lines of the current U.S. system could be harmful. To be sure, TICS (technology-importing-countries) would realize some benefits from greater foreign innovative activity, which could result in new products designed for their needs. However, it would result in substantial increase in the short-run costs to TICs in the form large rents transferred to foreign IP owners, with little certainly of those countries procuring significant long-run benefits. Further, the presumption that standardized IP protection at advanced level would stimulate innovation in each economy over some reasonable time frame is clearly false, and the existence of varying levels of economic and technological development across countries points to the desirability of different national protection schemes, if not outright discrimination. Indeed, the GATT rarely insists on uniform levels of trade protection (as opposed to non-discrimination), and to do so in the area of IP seems inconsistent and excessive. »

Source : Maskuz, 1990, p. 168.

De fait, la mise en œuvre de l'accord sur les « Trips » (Trade-related intellectual property rights) renforcera le coût pour les PMD non seulement des technologies importées mais également les coûts administratifs dûs à la nécessité de réformes institutionnelles, administratives et légales nécessités par le support international complémentaire sous

forme de flux financiers, investissements et transferts de technologie (UNCTAD, 1994). Plus généralement, un tel système international de protection ne contribuera pas substantiellement à un taux plus rapide du changement technologique au plan mondial, dans la mesure où les dépenses de recherche et de développement sont largement amorties sur les marchés des P.D. (Ocampo, 1992).

Plus concrètement, l'accord établit des standards élevés dans les domaines les plus récents : copyright, y compris le software, les marques commerciales, les indications géographiques d'origine, les designs industriels, les brevets y compris ceux concernant les nouvelles technologies telles que les biotechnologies et les circuits intégrés et enfin l'incorporation des conventions internationales existants dans les législations nationales. La « patentability » a été étendue à l'alimentation, aux micro-organismes, aux produits pharmaceutiques et chimiques et aux processus permettant de les produire.

Il est vrai que le rôle croissant des technologies —et au-delà — des dépenses de R.D. dans le commerce international, le raccourcissement du cycle de vie des produits et processus, rendent nécessaire l'existence d'un cadre de protection légal de ces investissements. En effet, l'inexistence d'un tel système rend plus difficile — en raison des contrefaçons et imitations multiples des nouvelles technologies — le transfert des connaissances technologiques en faveur des PMD. Cependant les bénéfices qu'un PMD reçoit de la protection légale tendent à s'accroître avec le niveau de son développement. Pour des pays moins développés que la Corée ou le Brésil, le risque de pertes nettes est probable (Braga, 1989 et 1993 ; Deardoff, 1990 ; UNCTAD, 1994).

Pour terminer, signalons que l'accord WTO (World trade organization) prévoit des dispositions particulières pour les pays en cours de transition d'une économie centralement planifiée à l'économie de marché dans le domaine des subventions et mesures compensatrices (article 29). Des délais spéciaux d'ajustement sont également prévus en plus de ceux prévus pour les PMD) à l'article 65.3 tandis que le recours aux restrictions est reconnue à l'article XII du GATS.

Certains pays peuvent ne pas avoir pour l'heure un intérêt immédiat à rejoindre la nouvelle organisation du commerce. Le rythme lent de la libéralisation du commerce des produits textiles et agricoles, la réduction du traitement spécial et différentiel, l'harmonisation vers le haut des droits de la propriété intellectuelle, l'encadrement très serré des restrictions qualitatives utilisées dans le cadre de la balance des paiements, ainsi que des mesures d'investissement liées au commerce, les subventions domestiques et à l'exportation et enfin le désarmement tarifaire et la libéralisation du commerce des services impliqués, paraissent a priori comporter plus de coûts nets que de bénéfices.

I/3. Multilatéralisme et régionalisation : conséquences

Les négociations dans le cadre d'Uruguay round ont souligné les difficultés des politiques d'harmonisation des politiques et des règles au sein de groupes hétérogènes regroupant cent pays membres du GATT à niveaux de développement différents et souvent soucieux de préserver leur souveraineté. L'opération devient plus viable lorsque menée pour un groupe limité de pays avec les affinités plus grandes. Ainsi, a-ton vu ces dernières années s'accentuer les tendances à la consolidation des espaces économiques régionaux et aux accords bilatéraux. La création de tels espaces sous diverses formes : zones de libre échange, accords préférentiels et unions douanières est admise et reconnue y compris dans le cadre du GATT lui-même, alors qu'a priori, ces espaces constituent des entorses au principe de non discrimination. Pourquoi ce renouveau du *régionalisme* ?, la conversion des Etats-Unis au régionalisme serait due aux frustrations américaines générées par la paralysie des négociations du GATT et qui les auraient conduits à la signature d'un premier accord avec le Canada (Canada-US-Free trade Agreement CUSTAD) et ensuite d'un second accord avec le Canada et le Mexique (North American free-trade Agreement NAFTA). Cette initiative américaine fut alors suivie d'autres initiatives de pays craignant de se retrouver seuls (Bhagwati, 1993). La conversion des Etats-Unis est d'une importance majeure. En tant que défenseur principal du multilatéralisme depuis la Seconde Guerre mondiale, sa décision d'emprunter la « route régionale » (au sens géographique et préférentiel simultanément) modifia l'équilibre des forces à la marge en faveur du régionalisme. Ce glissement, note Bhaghwali, a eu lieu dans le contexte d'un « ethos » anti-multilatéraliste source d'alternatives diverses :

- (1) la « Memoriale Drive Scholl »¹ affirme que le GATT est mort ou que le GATT doit être tué. Le régionalisme est alors présent comme une alternative (Dornbush, 1989) .
- (2) autre approche alternative, l'idée que le régionalisme est un *supplément* utile, non une alternative au multilatéralisme. Il s'agit, dit-on, de marcher sur deux jambes ;
- (3) le régionalisme non seulement complète le multilatéralisme mais également le *renforce* et l'accélère.

L'Europe 1992 et l'intégration en cours dans l'Union européenne des pays de l'Est, a renforcé la position de ceux qui aux Etats-Unis

1 Siège du Département d'économie du M.I.T. à Cambridge.

estiment qu'un *bloc compensateur* doit être formé. La crainte exprimée par le président Salinas du Mexique de voir les investissements européens prendre la direction de l'Europe de l'Est, fut décisive dans la création de la NAFTA, source avec le Japon des investissements attendus par le Mexique (EAI).

L'offre effectuée par le président Bush aux pays sud-américains de rejoindre les Etats-Unis dans le cadre d'une zone de libre échange, idée reprise par le président Clinton en décembre 1994, témoigne de l'obligation ressentie par les Etats-Unis de trouver dans un cadre régional le traitement approprié au problème de l'endettement. La menace d'un embourbement des Etats-Unis et au-delà les formidables dangers encourus par les banques américaines dictait une telle approche (Bhagwati, 1993). Cette proposition, réponse positive des Etats latino-américains au concept de NAFTA, le concept de libéralisation commerciale et la reconnaissance du rôle des forces du marché, ont conduit à une approche chez ces derniers, moins idéologiques que par le passé, de l'intégration régionale (Nogues et Quintenilla, 1993).

L'importance des blocs commerciaux est considérable aujourd'hui, les parts en pourcentage du commerce mondial de marchandises attribuées aux groupes commerciaux préférentiels représentaient en 1990 plus de 80 % de l'ensemble du commerce international. L'Union européenne représentait la part la plus importante du commerce mondial.

Le régionalisme apparaît aujourd'hui comme une réalité appelée à durer et la possibilité d'un monde éclaté en trois blocs ne peut plus aujourd'hui être exclue. Dans ces conditions, la question des implications sur le monde dans son ensemble, de cette situation ne peut être éludée.

La réponse traditionnelle à cette question est fournie par Viner avec les concepts de « Trade Creation » et « Trade diversion » (Viner, 1950). Supposons l'existence d'un tarif non discriminatoire sur tous les partenaires commerciaux, les Etats-Unis forment une zone de libre échange (ZLE) avec le Mexique. Supposons que des chaussures soient produites ailleurs à coûts constants et que du fait de la ZLE, les USA importent des chaussures mexicaines. Ce changement est-il bon ou mauvais ? (De Melo et Panagariya, 1993). Tout dépend selon Viner de qui est le fournisseur pré-ZLE de chaussures. Si les USA produisaient leurs propres chaussures au départ, ils le faisaient à des coûts supérieurs à ceux du Mexique. Dans ce cas, la ZLE déplace la production d'une source à coût plus élevé au profit d'une source à coût moins élevé, il y a donc création de trafic, le welfare de l'Union et du monde croît. Si à l'inverse, les USA importaient les chaussures d'un autre pays disons la Corée — les coûts de ce dernier devaient être plus faibles que ceux du Mexique. Dans ce cas, la ZLE a pour conséquence de déplacer la production de chaussures vers une source à coût plus élevé, il y a détournement de

Tableau 1
Participations en pourcentage des groupements commerciaux
préférentiels 1989 et 1990

Trading Group	Exports		Imports		Total Trade	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Total of countries in trading groups listed below	79.93	81.26	82.34	82.90	81.16	82.10
European Community (12)	38.99	40.96	38.89	41.04	38.94	41.00
Canada-United States Free Trade Area	16.63	15.70	20.44	18.54	18.56	17.14
European Free Trade Association	6.41	6.71	6.47	6.60	6.44	6.65
Association of Southeast Asian Nations	4.17	4.22	4.22	4.65	4.20	4.44
Latin American Integration Association	3.46	3.47	2.45	2.61	2.95	3.03
Bangkok Agreement	2.72	2.47	2.88	2.85	2.80	2.66
Gulf Cooperation Council	2.31	2.57	1.45	1.48	1.87	2.02
Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement	1.58	1.45	1.79	1.50	1.68	1.48
Southern Cone Common Market	1.54	1.42	.87	.85	1.20	1.13
Arab Common Market	.92	.95	.99	.95	.95	.95
Arab Maghreb Union	.79	.93	.83	.84	.81	.89
Andean Common Market	.85	.90	.59	.55	.72	.72
Southern African Customs Union ^a	.78	.76	.63	.53	.71	.65
Economic Community of West African States	.68	.68	.53	.58	.61	.63
Preferential Trade Area for Eastern and Southern African States	.24	.22	.35	.34	.30	.28
Caribbean Common Market	.15	.16	.25	.24	.20	.20
Economic Community of Central African States	.21	.22	.16	.16	.19	.19
West African Economic Community	.17	.16	.19	.18	.18	.17
Central American Common Market	.16	.14	.21	.20	.19	.17
Economic and Customs Union of Central Africa	.15	.18	.11	.11	.13	.14
Mano River Union	.10	.08	.12	.15	.11	.12
Organization of Eastern Caribbean States ^b	.01	.01	.03	.03	.02	.02

Note : The trade (exports, imports or total trade) for each groups is the sum of the trade of the individual members of the group, including trade with countries both within and outside the group. Trading groups shares of world trade do not sum to the total for all countries in the listed groups (first line), as some countries are members of more than one group and data for each country are counted only once in this total.

a Not including member territories that are not countries.

b Not including the British Virgin Islands.

Source : International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics Yearbook, 1991, cité par Fieleke, 1992

trafic et réduction du bien-être de l'Union et du monde. Dans cet exemple, la création de trafic ne s'accompagne pas d'un changement du commerce avec le reste du monde mais renforce les échanges entre les partenaires. Le monde pris comme un tout se rapproche du libre échange. A l'opposé, la diversion de trafic s'accompagne d'un renforcement des échanges au sein de l'Union au dépens du commerce avec le reste du monde, la protection nationale est étendue au niveau régional et le monde pris globalement s'éloigne du libre échange. Ainsi, le régionalisme qui s'accompagne d'une création de trafic constitue une force positive, celui qui s'accompagne en revanche d'un détournement de trafic est négatif pour le système commercial mondial.

Aujourd'hui, la question du régionalisme est plus complexe que ne le laisse entendre l'exemple ci-dessus. D'une part, les schémas régionaux ne peuvent être considérés de façon isolée comme Viner. Avec des blocs surgissant quasi-simultanément aux quatre coins de la planète il importe de prendre en compte les effets d'interaction ainsi que les comportements stratégiques possibles entre nations. Ainsi que le note Bhagwati : l'effet d'impact statique n'est qu'un aspect de l'histoire . Attention doit être prêtée à la question du sentier dynamique même si un arrangement régional particulier rapproche le monde du libre échange à plus long terme, le résultat peut être un monde plus protectionniste et vice-versa.

La nouvelle vague de régionalisme perdurant, le problème devient de savoir qu'elle est la compatibilité entre le nouveau système commercial multilatéral ouvert, fondé sur des règles et normes strictes et les aménagements commerciaux discriminatoires. Deux questions essentielles appellent à cet égard réponse :

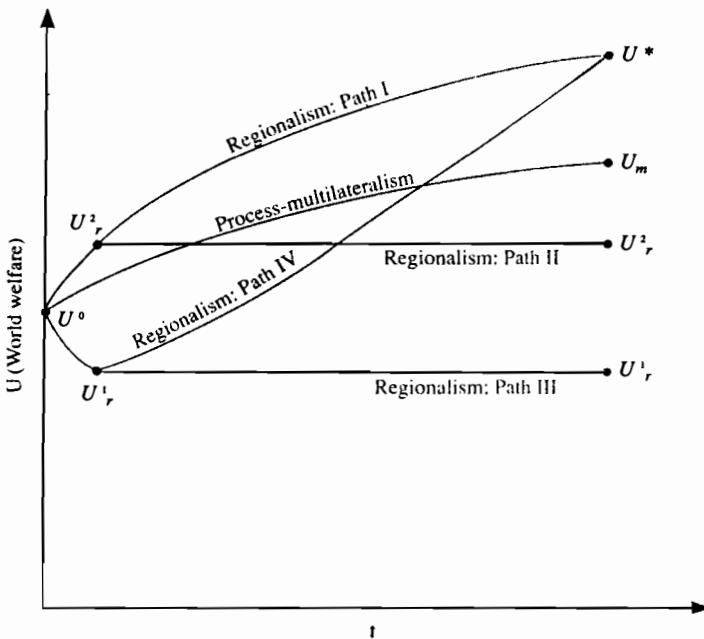
- (1) l'impact immédiat de tels blocs préférentiels (Unions douanières ou zones de libre échange) est-il de réduire ou d'accroître le welfare mondial ?
- (2) au-delà de l'effet d'impact immédiat, le régionalisme conduira-t-il à un commerce libre multilatéral non discriminatoire pour tous à travers l'expansion continue des blocs régionaux jusqu'à l'unification du marché ou fragmentera-t-il l'économie mondiale ? Un tel sentier dynamique montrera-t-il que le régionalisme rapproche plus vite du commerce multilatéral que le multilatéralisme en tant que processus de négociation ?

Sur le diagramme suivant, partant du niveau initial U_0 du welfare mondial avec des barrières en place et avec un système multilatéral de libre échange impliquant un welfare maximum en U^* , les deux questions peuvent être illustrées.

L'effet d'impact immédiat d'un bloc régional sera-t-il de réduire le welfare en U^1_r ou de l'accroître en U^2_r ?

Le sentier dynamique en U^* sera-t-il atteint à travers la coagulation des blocs ou conduira-t-il à la fragmentation de l'économie mondiale et donc à la stagnation continue de biens-être en U^1_r ou en U^2_r , valeurs inférieures à U_m obtenues via un processus multilatéral.

Graphique 1.1.



Régionalisme et bien-être : impact statique contre solution
Sentier temporelle dynamique

La réponse fournie par Bhagwati à ces questions est la suivante : En statique, la condition positive est la modification de l'ancien article XXIV du GATT pour éviter dans le cas de la ZLE, l'existence de divers tarifs selon les Etats-membres et pour l'Union douanière des tarifs extérieurs communs. L'idée-clé est en effet que seule la réduction substantielle des tarifs peut garantir l'effet positif. Pour ce qui concerne l'effet d'impact dynamique, rien ne garantit selon Bhagwati, que le régionalisme débouche plus rapidement que le multilatéralisme sur un système commercial de libre échange ni que le régionalisme soit plus

efficace, ni encore qu'il soit plus certain au sens d'irréversible. Pour Bhagwati, le régionalisme n'est pas un bien, d'autant que le processus de « coagulation » des blocs est difficile à envisager dès lors que les Etats-Unis découragent la formation d'autres blocs comme par exemple le bloc asiatique suggéré par la Malaisie (J. Bhagwati, 1993). A l'inverse, Krugman lie l'accroissement de welfare au nombre de blocs commerciaux. Il considère un monde symétrique où existe un grand nombre de pays identiques. Les individus consomment un bien différencié possédant plusieurs variétés potentielles, chaque pays se spécialise complètement dans une variété et importe l'autre. A l'extrême avec autant de blocs que de pays, chaque bloc est trop faible pour influencer le marché. Les tarifs « Nash » sont alors morts, le comportement concurrentiel maximise le bien-être économique. A l'autre extrême, avec un seul bloc commercial, il n'y a pas de restrictions commerciales et le bien-être est maximisé. Entre les deux, le bien-être est plus faible. En partant d'un bloc, si l'on divise le monde en deux blocs de dimension égale, chaque bloc exerce un pouvoir de monopole sur ses produits et impose un tarif « Nash » sur les importations de son rival. Il y a détournement de trafic et chaque bloc souffre d'une réduction de welfare. Si l'on répartit le marché en trois blocs, un tiers en biens est sujet au libre échange et le détournement de trafic croît encore. Mais la capacité de chaque bloc plus faible d'influencer le marché se réduit et le tarif « Nash » diminue. Ceci génère un effet de création de trafic. Le welfare augmentera ou diminuera selon le rapport net entre création et détournement de trafic. Avec l'accroissement du nombre de blocs, le tarif « Nash » continue de baisser et à un point donné devient suffisamment faible pour induire une création de trafic plus importante qu'un détournement. Le point crucial est *le nombre de blocs*, à partir duquel s'effectue ce retournement. Selon Krugman, le nombre de blocs à partir desquels le bien-être déclinant se remet à croître est de 3. (Krugman, 1991). La relation entre nombre de blocs et welfare a été contestée notamment par Srinivasan, Deardorff et Jones qui ont contesté l'hypothèse de symétrie du modèle.

Si l'on note avec Bhagwati que les grands pays ont tendance à être plus « inward looking » que les petits pays, une fois de puissants blocs édifiés, le besoin d'ouverture aux pays extra-blocs se réduit. Bref, selon la puissance relative des divers groupes d'intérêts, les blocs commerciaux se refermeront sur eux-mêmes avec le temps ; les puissants groupes d'intérêt pouvant estimer que les marchés du bloc leur appartienne et faire alors échec à la libéralisation extra-bloc. Quelles conséquences faut-il tirer de ces nouvelles relations pour la Syrie et au-delà pour toute éventuelle intégration régionale de ce pays ? Plus précisément, l'existence de blocs commerciaux puissants probablement appelés à durer, un nouveau cadre commercial mondial plus contraignant habilité pour discuter de la nature des politiques nationales, de nouvelles approches de

l'intégration régionale, sont autant de facteurs susceptibles d'affecter la nature et les types de politiques commerciales susceptibles d'être mises en œuvre en Syrie.

Voyons tout d'abord l'impact du *nouveau régionalisme*. Deux caractéristiques de ce nouveau régionalisme cruciaux pour les PMD doivent être au préalable rappelé (1) le régionalisme des années 80 représentait une extension de la stratégie d'ISI de plan national au plan régional et était donc de type « inward looking ». Le régionalisme en cours, et notamment en Amérique latine, intervient dans un environnement marqué par les « outward-oriented policies ». En second lieu, dans les années 60, les PMD poursuivaient des politiques d'intégration régionale exclusivement avec d'autres PMD, on assiste aujourd'hui à l'inverse en Amérique latine à l'émergence de formes d'intégration associant tant des PMD que des économies avancées (UNCTAD, 1994). Au Moyen-Orient, les schémas d'intégration sont restés confinés aux pays de la région et dans le seul cadre interarabe (Fisher, 1993).

L'évidence récente montre que dans les circonstances actuelles, les nouveaux schémas d'intégration régionale ont plus de chance de succès que les précédents dès lors qu'une autorité réelle est bien dévolue à des institutions régionales précises. Les partenaires régionaux doivent franchir un seuil de « similarity » dans leurs objectifs économiques avant que cet abandon partiel de souveraineté ne s'avère bénéfique. Ce point a déjà été atteint dans certains schémas (De Melo et Rodrik, 1993). Les bénéfices politiques de l'intégration régionale (IR) sont maximisés lorsque les pays concernés ont des objectifs proches sinon similaires. Mais au plan économique, il existe un degré optimal de « dissimilarity ». Ainsi le Mexique espère bénéficier de la NAFTA précisément parce que les standards d'intervention gouvernementale et de propriété privée sont plus rigoureux qu'au Mexique (Pastor et Wise, 1994). Des institutions appropriées peuvent veiller à la bonne répartition des bénéfices de la dissimilarité.

Ceci dit, quels enseignements tirer ?

- (1) si la tendance à la libéralisation multilatérale continue, l'intégration stimulée par les réductions de protection comportera moins d'effets négatifs ;
- (2) en incluant à leur ordre du jour des domaines non couverts par les négociations multilatérales standards, marchés publics, etc., l'IR peut servir de catalyseur dans la réduction des fragmentations des marchés ;
- (3) pour être bénéfique, l'intégration suppose la convergence des objectifs économiques nationaux. Ceci explique pourquoi les perspectives d'intégration avec les voisins riches n'étaient guère attractives aux PMD dans leur phase d'ISI et qu'elles le soient devenues avec l'ouverture de leurs économies. Les bénéfices de l'intégration sont d'autant plus éle-

vées que sont grandes les possibilités de façonneer les institutions appropriées (De Melo et autres, 1993).

Pour la Syrie, l'existence de blocs régionaux appelés à perdurer — et les conditions favorables d'IR créées par les processus d'ouverture — permettent d'envisager tout à la fois une relance de la coopération régionale, le renforcement des liens d'association avec l'Union européenne (premier partenaire du pays) sans que ces arrangements ne contrarient l'insertion complète à terme du pays dans le nouveau système de commerce mondial. Ceci est d'autant plus nécessaire que les effets de détournement de trafic sur les exportations mondiales consécutifs à la NAFTA et à l'avènement de l'Union européenne inquiétaient déjà fortement au début des années 90 la Corée et les pays d'Asean (4 % des exportations de l'ASCAN et 5 % de la Corée vers l'Amérique du Nord et 8 et 5 % de leurs exportations respectives vers l'Union européenne). Tout laisse indiquer que cette tendance s'est poursuivie depuis et qu'elle devrait s'intensifier fortement pour l'Union européenne, avec l'entrée de la Suède, de la Finlande et de l'Autriche dans l'Union au 1^{er} janvier 1995 (Kreinin et Plummer, 1992). Pour contrer ces tendances défavorables, ces pays ont créé en janvier 1992 la new asean free-Trade arrangement (AFTA). Parallèlement des groupes sous régionaux se sont développés : *Triangle de croissance* avec Singapour, Jahor et Bütam, la zone BAHT regroupant les zones frontalières de la Thaïlande, du Laos, du Cambodge et du Vietnam, la zone économique de la mer Jaune, etc... (Yamazawa, 1992). Si l'on admet qu'une « export led growth » est une stratégie trop étroite pour un développement soutenu d'une part et que les exportations non traditionnelles peuvent générer d'importants bénéfices économiques (devises accrues et nouvelles technologies). L'intégration régionale doit être éliminée. L'analyse des expériences menées dans ce domaine au Costa-Rica et au Zimbabwe dans le contexte de la coopération régionale en Amérique centrale et en Afrique du Sud, suggèrent que la promotion des exportations non traditionnelles trouve une solution bien plus facilement dans le contexte de stratégies de développement plus larges mais surtout d'arrangements de coopération régionale. En effet, la promotion de ces exportations peut exiger des efforts financiers importants de la part de l'Etat et se traduire comme ce fut le cas au Costa-Rica par des dommages écologiques considérables. Parallèlement, ces exportations s'y heurtaient au protectionnisme et à la concurrence sur les marchés « ciblés » privilégiant par ailleurs les puissants intérêts souvent étrangers aux dépens des petits et moyens producteurs. Cet effort sur les exportations non traditionnelles s'accompagna de sévères déséquilibres commerciaux et de reculs industriels en l'absence de politiques de libéralisations commerciales sélectives. Ceci a été également vérifié au Zimbabwe (Hamilton et Thompson, 1994). Certains de ces problèmes peuvent être réduits voire

éliminés si la stratégie de promotion des exportations non traditionnelles s'inscrit dans un cadre plus large. Il n'y a pas de contradiction essentielle entre la production en vue de l'exportation régionale et celle en vue du marché international. De fait, la C.R. (Coopération regionale) peut grandement faciliter le commerce international en réduisant la concurrence via des négociations communes pour l'accès aux marchés du Nord, ce qui fait le Conseil de coopération des pays du Golfe avec l'Union européenne et pour l'attraction des prêts et des investissements. La recherche coordonnée peut faciliter la mise en œuvre de priorités régionales programmées telles que par exemple la sécurité alimentaire. Rappelons que la Syrie dispose à cet égard d'un avantage certain par rapport à ses voisins, Jordaniens et du Golfe. Ces priorités prenant en compte le besoin en devises, la création d'emplois, la préservation de l'environnement et la dissémination qualitative. La coopération régionale peut réduire les incertitudes et les risques auxquels les pays sont confrontés à titre individuel sur les marchés internationaux tout en accroissant les options pour orienter les exportations non traditionnelles dans le cadre des objectifs de développement national. Si la promotion des exportations et la coordination économique régionale sont cruciales, elles ne sont pas suffisantes individuellement ou combinées, pour assurer le développement, elles doivent s'insérer dans une stratégie plus large où la croissance des exportations accompagne la réalisation des autres objectifs de développement. Cette approche s'insère enfin parfaitement dans la logique des blocs commerciaux repérée plus haut.

I/4. Nouvelles technologies, flexibilité de la production : conséquences

Un nouveau paradigme d'organisation des entreprises est en cours de diffusion dans les économies avancées reflétant la transition de la production de masse à la production flexible. D'importants développements dans les domaines de la microélectronique, de l'information, et des technologies d'organisation ont conduit à une série d'innovations qui échappent radicalement la nature de l'industrie manufacturière. Le remplacement croissant de la production de masse, production spécialisée, à objectif unique et équipe, fixé par le « computer design », les capacités d'ingénierie et les systèmes manufacturiers flexibles, ont permis aux firmes de produire une grande variété de biens en petites séries

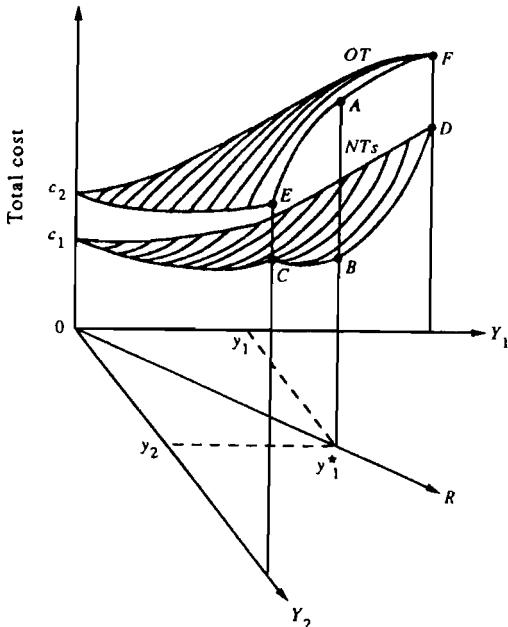
(batches), et de façon plus rapide (Alcorta, 1994). Cette flexibilité accrue des nouvelles technologies comporte également d'importantes implications pour le niveau des échelles optimales. Contrairement à l'ancien paradigme de production de masse où des échelles croissantes étaient cruciales aux réductions de coûts, la flexibilité des nouvelles technologies (FNT) fournit d'importantes opportunités d'inverser la tendance aux grandes échelles (Kaplinsky, 1990). La « dimension optimale » des usines et des firmes ainsi que l'entrée déclinent (Acs Audretsch et Carlsson, 1990). Le « descaling » comporte d'importantes conséquences pour l'industrialisation et le progrès régional dans les PMD. Elle accroît l'efficacité de la production à petite échelle (Sverrisson, 1992) et réduit dans la mesure où l'échelle constitue une barrière les coûts, facilite l'entrée et la concurrence notamment pour les petites économies. Des industries nationales peuvent être ainsi établies là où elles ne le pouvaient pas compte tenu des limitations de marché. Le « descaling » facilite le processus d'industrie naissante en permettant un impact plus large sous les diverses formes d'apprentissage associées à l'expérience et des externalités résultant de l'acquisition et du recours aux connaissances nouvelles. Elle permet également aux petites entreprises manufacturières d'être compétitives sur les marchés internationaux. Enfin, cette nouvelle technologie favorise l'émergence de nouveaux schémas d'industrialisation décentralisée fondés sur les petites unités de production localisées à l'extérieur des grandes agglomérations (Benington et Geddes, 1992). Pour illustrer les conséquences importantes de ce phénomène encore à ses débuts, mais progressant très vite, un cadre conceptuel simple est proposé, permettant d'examiner la relation entre le progrès technique et les coûts et comment se produit le « descaling » et parfois le « scaling up », en raison de coûts en capital élevés et autres coûts fixes. Un exemple emprunté à Chypre permettra ensuite d'apprécier les gains possibles offerts par les nouvelles technologies.

a) Changement technique, coûts et échelle optimale

L'impact du progrès technique — au-delà de son approche traditionnelle en termes de glissements de la fonction de production — peut également être appréhendé en termes de coût. Dans ce cas, les prix des inputs étant donné, le changement technologique peut permettre à la firme de produire un niveau plus élevé de produit au même coût, ou le même niveau de produit à un coût plus faible. Dans les firmes produisant des produits liés, le progrès technique peut conduire à des coûts plus faibles non seulement en raison des économies de coûts réalisés dans la production de biens individuels, mais aussi dans la production de produits liés. Au diagramme suivant, sont représentées les surfaces de

coût total de production des mêmes deux biens Y_1 et Y_2 avant et après l'introduction d'une nouvelle technologie. Les deux surfaces de coût reflètent le coût total de production soit de Y_1 soit de Y_2 ou une combinaison des deux. Si Y_1 ou Y_2 sont seulement produits, on obtient une courbe de coût d'un produit unique sur chaque axe horizontal. La surface de coût C_2 EF résulte des anciens équipements. Produire une combinaison de biens Y_1 et Y_2 implique une pénalité en termes de coûts de recomposition (resetting changeover casts et gaspillage d'inputs). Ce sont des économies de « portée » commune. Cela est reflétée par la forme de la « cross section » reliant les points E et F, c'est-à-dire les coûts de fabrication de Y_1 et de Y_2 séparément sont plus faibles que leur production jointe. Avec l'introduction d'une nouvelle technologie réduisant les coûts, une nouvelle surface C_1CD émerge. Les coûts ont baissé suite à la réduction des coûts de facteurs et d'inputs pour chaque bien comme le montre le glissement vers le bas de la courbe de coût de chaque bien. Il y a aussi des gains d'économie de « portée ». Produire les deux biens ensemble devient meilleur marché que séparément, comme le montre la courbe de « section coupée » liant les points C et

Graphique 1.2.



Economies et diséconomies de « portée »
Source : Alcorta, 1994, p. 756.

D. Jusqu'ici l'impact du progrès technique sur l'échelle n'a pas été considéré. Récemment, Stiglitz (1987) Markowsky et Jubb (1989) ont émis l'hypothèse que le progrès technique peut comporter un « biais échelle ».

Voyons comment sur le diagramme le changement technique peut affecter l'échelle : soit une combinaison fixe de produits Y_1 et Y_2 comme celle représentée sur le rayon OR. Le coût est l'échelle de la production Y^* surface de coût perpendiculaire à $Y_1 Y_2$ le long de OR). Aussi, longtemps que les proportions de production correspondant à un rayon donné, ne change pas en fonctionnant avec le bien composite Y^* , les problèmes d'agrégation des deux biens peuvent être circonvenus. Les changements dans la production du bien composite sont dans des proportions égales à ceux intervenants dans les composantes.

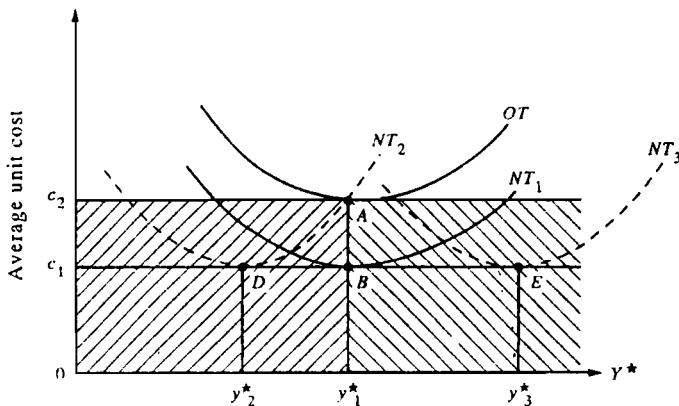
Les coûts unitaires moyens pour le bien composite y^* peuvent être déterminés en tout point du rayon.

Au diagramme 2, les courbes de coût unitaire moyens O.T et NT₁ correspondent à la production du bien composite Y^* avec les anciennes et nouvelles technologies, les points d'échelle optimaux A et B sont représentés. Il y a eu réduction de coût mais l'échelle n'a pas été affectée, l'échelle optimale restant sur AY₁. Ce n'est que lorsque l'échelle optimale glisse vers tout point de la zone hachurée OC₂ AY₁^{*}, c'est-à-dire à des coûts unitaires plus faibles ou égaux qu'avec les technologies anciennes, mais des volumes plus faibles, qu'intervient une réduction d'échelle ou « *descaling* ». Le point D sur la courbe NT₂, représente un tel cas. Un exemple est celui de l'arc électrique de fourneau des mini aciéries (electric arc furnace) dont l'échelle fut ramenée de plusieurs millions de tonnes à cent mille tonnes (Auty, 1992). A l'inverse, l'introduction d'une nouvelle technologie peut conduire à un accroissement de l'échelle optimale ou « *scaling up* ». Dans ce cas, les coûts unitaires moyens plus faibles sont réalisés à des niveaux de production plus grands qu'avec les technologies avancées. C'est le cas de l'industrie chimique où les unités efficaces nécessitent des capacités plus grandes (Stiglitz, 1987).

En résumé, l'impact du progrès technique sur les coûts et l'échelle est de trois types. Il peut atténuer la part des coûts unitaires des facteurs et/ou des inputs à tout niveau donné de production pour tout bien individuel. Il peut affecter également le coût de la production de biens joints, générant ainsi des économies de « *scope* ». Il peut enfin varier la combinaison technique des facteurs ou inputs conduisant à des niveaux optimum plus haut ou plus bas de production. Les coûts et facteurs techniques déterminent ensemble si le changement technologique a un impact neutre « *descaling up* » ou « *scaling up* ». Des situations existent par exemple où des échelles optimales plus basses sont réalisées malgré des déséconomies de « *scope* », résultant de l'introduction de

technologies qui permettent des réductions drastiques de capital et/ou de coûts unitaires de travail (Alcorta, 1994).

Graphique 1.3.



Echelle optimale du bien-être composite Y^* avec technologies alternatives

Source : Alcorta, 1994, p. 757.

La diffusion des nouvelles technologies flexibles a progressé rapidement ces dernières années. En 1976, les computers à contrôle numérique (computer numerical control)², représentaient 21 % des machines-outils à découper les métaux contre 64 % en 1990. Malgré cette progression spectaculaire, les machines de ce type restent minoritaires. Parmi les avantages de ces machines, citons les suivants :

(1) les nouveaux équipements flexibles peuvent être facilement et rapidement adaptés à des configurations et standards différents. Le rythme de variation peut être accrue et les coûts réduits s'il existe une relation automatique et un « feedback » entre le design, la logistique, la manufacture et le marketing de sorte que l'ensemble du processus de production et de distribution est coordonné et « optimisé », l'économie de temps et de ressources étant grande sur le transport, le stockage et l'attente (Perez, 1985).

Pour ce qui concerne la réduction des « organisation du temps » et les « la reversion des coûts », les recherches menées sur l'industrie des métaux montrent que pour des processus comparables avec la Suède, des usines japonaises ont pu réduire l'organisation du temps de 1-1.5 heures à seulement quelques minutes en recourant à un « système de palettes électronique » qui minimise le « temps mort » des machines

2 C.N.C.

(Carlsson, 1989). Dans l'habillement avec l'introduction du CAD/CAM (Computer aided design et computer aided manufacturing), la période de design, la sélection de matériaux et la coupe des nouveaux produits ont été ramenés de deux à trois semaines à 48 heures (Hoffman et Rush). Chez Benetton, le recours au CAD pour le « dimensionnement » a réduit l'opération de 24 heures à 15 minutes et a accru le taux d'utilisation des capacités de 75 % à 85-89 % (Belussi, 1992).

Tableau 1.2.

Part des machines outils « CNC » dans le produit total des machines à découper les matériaux dans les grands pays producteurs, 1976, 1982, 1986, 1990, 1991 (en millions de dollars)

Year	Lathes	CNC machine tools and machining centers	Other	Non-CNC machine Tools	Total
1976	498	395	155	3,847	4,895
1982	1,416	1,232	748	6,842	10,238
1986	2,146	2,398	1,647	4,946	11,137
1990	3,875	6,642	3,848	7,949	22,314
1991	3,262	5,916	3,735	8,260	21,173

Source : Own elaboration on the basis of Jacobsson (1989) for 1976-86 and data provided by the Comité Européen de Coopération des Industries de la Machine-Outil (CECIMO).

* Includes United States, Japan, Federal Republic of Germany, France, Italy and United Kingdom. Lathes data include Sweden for 1976-86, Swedish CNC lathes output amounted to around US\$9.4 mn in 1989. Germany figures for 1991 include former East Germany.

Pourquoi les NIF réduisent-elles l'échelle des unités de production ? Selon Carlsson, la flexibilité produit des NT ne permet pas de faire fonctionner à pleine capacité l'équipement consacré. De hauts niveaux de revenus personnels ont conduit à une demande accrue de variété qui s'est traduite par une sous-utilisation des capacités des unités spécialisées. Etant donné que la profitabilité de ces équipements spécialisés est très sensible non seulement aux modifications de coûts mais également à l'utilisation des capacités, de nouvelles unités devront être édifiées pour tenir compte d'une *demande encore plus changeante* (Carlsson, 1989).

En outre, le cycle de vie des produits est tellement imprévisible aujourd'hui que l'équipement consacré, constitue un investissement pas trop risqué relativement à la technologie flexible ; les firmes ne sachant pas quelle sera la durée réelle d'amortissement. Le type d'organisation

d'entreprise, les qualifications du travail, les besoins en espace pour bénéficier pleinement des NFT, conduisent à l'établissement de facilités de production plus petites (Carlsson, 1989a et 1989b). Sur la base d'indicateurs d'emplois fondés sur la taille, il a été montré que dans les industries de transformation des métaux dans des pays comme les Etats-Unis, l'Allemagne, l'Italie ou le Japon, la proportion de petites firmes dans le total s'est accrue tandis qu'au même moment, la dimension moyenne des firmes dans ces pays déclinait. Comme ces industries avaient recouru de plus en plus aux machines-outils à commande numérique et à la robotique, l'impact « *descaling* » sur les NFT était claire (Acs et Audretsch, 1990).

Notons cependant que l'approche dite du « *Plant descaling* » postule l'existence d'une demande croissante relativement élevée de biens différenciés par rapport aux produits standards, et partant la poursuite de la progression des salaires réels dans les pays avancés, hypothèse discutable (Williams et autres, 1987). Notons encore que si de nombreux exemples font état de « *descaling* », d'autres à l'inverse soulignent des tendances au « *scaling up* ». Automobiles, pulpe et papier par exemple (Edquist et Jacobson, 1988 ; Womack et autres, 1990). Enfin, au niveau de la *dimension* de la firme elle-même, il est affirmé que les NTF accroissent la R.D. et les coûts fixes de commercialisation, ce qui entraîne un renforcement d'échelle ; la firme devant accroître sa production pour amortir les coûts fixes croissants (Kaplinsky, 1990). Une autre source de R.D. additionnelle sont les efforts liés aux NTF visant à adapter et modifier la technologie des produits aux équipements nouveaux, nouveaux efforts nécessaires pour le design, y compris le « *design d'assemblage* » ou le « *design de productivité* ». Ces techniques se rapportent non seulement au « *designing* » d'un certain nombre de standards et éléments interchangeables, mais également au *redesigning* de toutes les parties et produits ainsi que le gros du processus productif à l'aide de computers capables de modeler les processus physiques. Le nombre de composants peut ainsi être réduit et les produits facilement fabriqués à l'aide de peu d'usinage (jigs) et de peu de « *matériel* ». Le design des techniques d'assemblage et de montage requiert une connaissance poussée du processus de production et la capacité d'élaboration des programmes complexes souvent spécifiques à l'unité et exigeant donc l'existence d'une équipe de software au sein de la firme (Bolwijn, 1986). Les NTF nécessitent des coûts de publicité accrus pour ce qui concerne les nouveaux produits. Ainsi Benetton a-t-il testé divers moyens de réduction des coûts. Ainsi, par exemple l'accent mis non pas sur les produits, mais sur les caractéristiques spécifiques telles que les couleurs, types de vêtements, marques, ce qui nécessitent de puissantes campagnes nationales et internationales. En conséquence, ce type de coût s'est accru dépassant ceux de R.D. soit 2,8 % des ventes contre 0,5 % en

1984 (Belussi, 1992 ; OCDE, 1992). Le marketing, la distribution et la production peuvent être en outre plus facilement intégrés avec les NTF et ce, dès les premières étapes du développement de la firme ce qui peut conférer certains *avantages comparatifs spécifiques*. Ainsi dans le cas de Benetton, l'information fournie par les détaillants a été fondamental dans le succès de la firme (Lazzarato et autres, 1993) sur le marché de la mode. En 1985, Benetton avait près de 2 400 boutiques dans le monde, deux cents d'entre elles localisées sur quatre marchés stratégiques étaient « l'antenne » du système d'information Benetton. Ces « antennes » fournissent des données quotidiennes sur chaque produit vendu, y compris le modèle, la couleur, la taille, etc. Ces données nourrissent ensuite la production, le design, permettant à Benetton d'identifier les segments de marché spécifiques à forte croissance, les tendances et la réponse aux variations de marchés dans les dix jours. Pour ce faire, cependant, la compagnie a du équiper ses 200 boutiques clés de « caisses automatriques », avancées de réseaux de télécommunications reliés à un computer central avec tout le hardware et software appropriés. Ces moyens du transport et infrastructures liés, ont dû être renforcés et le personnel administratif et du marketing formé à l'utilisation des nouveaux équipements, ce qui nécessitent de gros investissements.

Quelles sont donc à partir des éléments présents ci-dessus les perspectives des NTF pour l'industrialisation des PMD ?

La première conclusion qui émerge est que le modèle de décentralisation industrielle à faible échelle qui résulte de ces NTF et qui sous-tend l'hypothèse du « *descaling* », n'est pas le résultat garanti de la mise en œuvre de ces NTF. Dans beaucoup de domaines, les capacités minimales de production restent élevées surtout si l'on y ajoute les *capacités de design*. Les PMD qui ne peuvent fournir les demandes correspondantes soient localement, soit à l'exportation, ne pourront produire de façon efficace. Risquent alors de subsister les barrières à l'entrée que seules les grandes firmes avec de jointes capacités d'investissement peuvent surmonter.

En second lieu, dans les cas où le « *descaling* » est vérifié, l'adoption des NTF peut ne pas être évident ; en effet de puissants effets d'apprentissage et d'utilisation peuvent être impliqués (« *Learning by doing* » et *learning by using* ». Des problèmes peuvent surgir également du designing des nouveaux produits, processus et parties, de l'intégration des diverses parties d'équipement. Les besoins en terme de qualifications élevées sont également souvent plus importantes ainsi que les capacités d'ingénierie en matière mécanique et électronique. Ces qualifications ne sont pas souvent répandues dans les PMD, créant ainsi une barrière à l'entrée nouvelle celle des capacités technologiques, Watanabe souligne que même la Corée manque d'ingénieurs et techniciens

expérimentés dans ce domaine (Watanabe, 1992). Enfin, la nécessité de qualifications élevées peut renforcer le processus de relocalisation des activités de production des pays à bas salaires vers les P.D. où l'offre de qualification est importante. Malgré ces réserves, les NTF ouvrent quand même aux PMD de nouvelles possibilités pour la localisation d'activités manufacturières, les réductions d'échelle de production ouvrant de nouvelles possibilités de localisation de production. Les NTF permettent la production efficace d'une plus grande variété des biens et offrent ainsi dans des domaines comme le textile, l'habillement, le cuir par exemple, des possibilités d'exportation nouvelles. La réduction des échelles de production de certains produits peut permettre à des firmes locales de produire pour des marchés spécifiques où les variations de standards et de spécifications sont cruciales dans la différenciation des marchés et des consommateurs. Une qualité et une fiabilité élevées, des livraisons rapides renforcent l'avantage comparatif, ce qui peut être déterminant pour la production d'inputs et de biens capitaux. Ainsi une firme thaïlandaise, après avoir fortement investi dans les machines à contrôle numérique, contrôle aujourd'hui la plupart de l'industrie d'engineering des métaux y compris l'automobile, les machines agricoles, les vélomoteurs et l'appareillage électronique du pays (Watanabe, 1992).

Dans le cas d'industries déjà établies, la capacité à modifier rapidement les produits, à répondre rapidement à la demande avec une bonne connaissance des marchés, peut permettre de renforcer la compétitivité locale. Cette capacité est cruciale dans le contexte de la libéralisation des importations, des progrès des télécommunications et des transports, qui réduisent le besoin de proximité au marché comme le montre l'exemple de Benetton. Dans les industries où la concurrence dépend de la différenciation du produit, les firmes locales n'ont pas beaucoup d'autres options que celle d'adopter des NTF pour rester sur le marché (Alcorta, 1994). Des possibilités existent de recours aux « CNC machining centers » et de formes supérieures d'organisation, de sorte que la pénalité de coût due au manque de complémentarités technologiques peut être partiellement compensée par les taux de salaires plus bas. En Syrie par exemple, l'existence d'un important secteur textile, et notamment d'un sous-secteur très dynamique à Alep, pour ce qui concerne notamment les vêtements pour enfants, permet de penser que l'application de ces NTF renforcerait de beaucoup la compétitivité de ce secteur notamment sur le marché européen de l'Ouest. Compte tenu de l'importance des coûts de main-d'œuvre l'automation étant par trop coûteuse le recours aux technologies flexibles mais moins intégrés (NC Machining centers) et à des meilleures formes d'organisation, s'impose dans ce cas. Dans le cas syrien mais également ailleurs, la pénalité de coût résultant de volumes de production inférieurs peut être minimisés. L'adoption donc de technique *moins intégrées* peut constituer le

premier pas vers la maîtrise et l'adoption ultérieure des NTF plus avancées. Watanabe souligne qu'au milieu des années 80, les « CNC lathes » industriels coréens leaders étaient rentable à 50 % de l'échelle efficace minimum des concurrents japonais. Depuis les courbes de « learning » et de « scale » de ces firmes se sont améliorées et les exportations se sont envolées. De fait, les NTF peuvent constituer un apport crucial à l'expansion des PME³ dans les PMD, en améliorant la qualité et la productivité. Elles peuvent aider également à renforcer la coopération, la communication et la coordination entre ces firmes et leur permettre de vaincre certains problèmes liés à la R.D. et aux coûts de commercialisation, renforçant leur compétitivité vis-à-vis des firmes plus importantes.

Le rôle-clé des PME dans les districts industriels européens dans les années 70 et 80, districts qui ont permis à ces dernières de parvenir à de niveaux élevés de compétitivité et à des hauts standards d'emploi, doit être dans ce contexte noté s'agissant par ailleurs de firmes concentrées dans les secteurs traditionnels (Schmitz et Musyck, 1994). Sengenberger évoque à ce propos la réémergence en Europe des petits entreprises (Sengenberger et Pike, 1992). Le gros de la littérature sur la « troisième Italie » et la « spécialisation flexible, illustrent les avantages des changements d'organisation et de l'adoption des NTF et des équipements appropriés. Dans la conceptualisation du « district industriel », l'accent a été mis sur l'offre appropriée de financement ce que Beccatini appelle la « théorie de la banque locale » qu'il définit comme suit :

« The local bank is an organism, born and bred in the district, that is very closely linked with local entrepreneurs (and often with other local social and political lobbies) and deeply involved in local life, which it knows in detail and to which it gives direction to a considerable extent » (Beccatini, 1990, p. 47).

Parallèlement au Bade Wurtenberger, le rôle des banques dans le financement des PME a été également souligné. Ainsi, la landeskreditbank (LKB) joue un grand rôle dans (Sabel et autres, 1989) :

- (1) le développement de nouveaux produits et processus ;
- (2) la mise en place de nouvelles technologies ;
- (3) dans la création d'entreprises à haute technologie.

Bref de grandes possibilités s'ouvrent pour les PMD avec les NTF mais la capacité à tirer partie de ces opportunités dépendra de l'aptitude à identifier les nouveaux marchés et les produits aux premières étapes du cycle du produit, à combiner les technologies étrangères avancées

3 Petites et moyennes entreprises.

aux conditions locales à progresser rapidement le long des courbes d'apprentissage, de coûts et d'échelle et à devenir compétitif au plan international, comme le souligne dans sa conclusion Alcorta. L'analyse d'un cas pratique à Chypre permet de voir les gains à atteindre et les conditions pratiques de mise en œuvre des NTF dans une petite économie et dans un domaine crucial pour ce dernier pays : l'habillement.

b) Les NTF et l'habillement à Chypre : le cas de « Sunny face Garments »

A partir de cet exemple, une question-clé peut être posée : existe-t-il une barrière à l'entrée insurmontable pour les firmes des PMD, compte tenu de l'utilisation différente des ressources humaines et des difficultés de production avec une force de travail peu qualifiée ? Dans le cas de Chypre, intéressant également, de voir comment l'utilisation des NFS s'effectue et avec quels résultats, dans une situation caractérisée par la décision de Chypre de revendiquer un statut d'associé dans l'Union européenne. Intéressant également, la conséquence avec l'engagement pris par le pays de supprimer en 1997 les tarifs sur la plupart des produits d'origine européenne et de libéraliser totalement ses importations (y compris les suppressions des barrières non tarifaires en 2002, les taux de protection effectif en 1990 étant très élevés (plus de 100 % dans de nombreux secteurs), les industriels craignaient d'être fortement affectés. Enfin, les dangers nés de la suppression de la protection sont aggravés par les changements majeurs intervenus dans la structure de la demande sur les marchés externes. L'habillement — et notamment celui pour enfants, est un des domaines notamment en Europe, où les consommateurs deviennent de plus en plus « product conscious » et ne sont plus enclins à acheter sur la seule *base du prix*. Même dans le cas où le prix reste un attribut essentiel de la compétitivité, l'accroissement du niveau de vie implique que Chypre rencontre des difficultés croissantes dans la compétition internationale sur la base des seuls bas salaires (Kaplinsky, 1994). Enfin, notons que Chypre est une petite île divisée avec moins de 700 000 habitants, à offre de main-d'œuvre très limitée, situation à l'origine de la venue officielle de travailleurs migrants en 1990. L'exemple suivant illustre *le processus de restructuration* dans une PMD au niveau micro-économique à travers la transition d'une organisation de production de masse vers une production flexible. Il montre qu'une transition réussie, suppose l'adoption de nouvelles technologies fondées sur les technologies de l'automation. Le « nœud » de la restructuration au niveau micro se trouve dans le changement technologique « désincorporé ». Précisons que devant la difficulté de maintenir un taux élevé de croissance, Chypre a refocalisé sa

stratégie industrielle, au lieu de promouvoir une croissance manufacturière en attirant des grandes firmes (y compris des sociétés transnationales) pour tirer parti des salaires relativement plus faibles de l'île pour des productions de masse en vue des marchés extérieurs, une *stratégie de spécialisation flexible* a été adoptée pour l'industrie. Cette stratégie vise des niches, à « design intensif », dont les acteurs seraient les petites entreprises familiales traditionnelles qui seraient regroupées comme en Italie centrale en *consortiums*. Cette stratégie nouvelles, précisions-le, intervient alors que le dynamisme des années 70 et début 1980 s'est affaibli avec notamment la chute des recettes pétrolières arabes et la forte concurrence sur les marchés arabes à partir de 1984-85.

Sunny face Garment (SF) est une joint venture de deux familles chypriotes. Son directeur a dirigé en Allemagne une unité de montage de véhicules Mercedes-Benz où il a pu apprécier le rôle de la qualité et de l'organisation, attributs fondamentaux de la compétitivité. Durant une visite chez Ford, il constate les déficiences de la production de masse. Une dernière visite chez Volvo le convainc de l'intérêt du travail en groupes. De retour à Chypre, il fonde une entreprise de « traitement de la soie » avec pour objectif la fabrication de vêtements pour enfants et la concentration sur le segment de valeur ajoutée *le plus élevé du marché* pour devenir le Mercedes-Benz du vêtement pour enfants de Chypre. C'est ainsi que naquit S.F. (Kaplinsky, 1994). Avant sa réorganisation, SF présentait toutes les caractéristiques de l'unité de production de masse, la compétitivité, le prix, étaient l'objectif majeur réalisé à partir d'une disposition fonctionnelles (machines regroupées pour un objectif unique), importantes séries de production selon la demande anticipée, diversité de produits faibles, organisation du travail unique, longs délais de livraison des commandes, stocks importants, relations distantes avec les clients, fournisseurs et concurrents. L'unité réorganisée, modifie la plupart de ces caractéristiques de production. Les caractéristiques du produit, plutôt que les prix, devinrent l'élément crucial de la stratégie. Le portefeuille de produits fut éclaté en quatre familles à laquelle une cellule de production fut assignée. A chacune de ces cellules furent affectés des équipements de gammes complets, dirigée par un personnel multitâches et polyvalent. Les volumes de production furent réduits et des stocks « just in time » devinrent la règle. La programmation de la production se fit sur la base d'une « base de données réalisée à cette fin ». Les commandes, plutôt que les perspectives devinrent le principe de base de programmation de la production. Cependant la SF restrictive est encore bien loin de la spécialisation flexible idéale sous deux aspects importants. Tout d'abord le problème de *l'endogénéisation* du changement technologique n'a pas été abordé, c'est-à-dire le processus d'amélioration continue fondé sur la participation des travailleurs. Les rapports avec les autres firmes n'ont pas changé.

Enfin, les progrès de SF doivent être appréciés en termes relatifs, on peut voir au tableau 1.3 le contraste fin 1980 avec le secteur britannique de l'industrie du vêtement à la fin de phase de production de masse de la SF et avant sa transition vers une organisation flexible. Malgré un investissement plus important des ventes qu'en Grande-Bretagne, SF a des ventes par employé plus faible, ceci peut provenir d'un matériel de meilleure qualité ou d'une capacité à vendre plus cher en Grande-Bretagne. Le turnover du stock de matières premières était bien plus faible que celui observé pour la Grande-Bretagne, ceci en raison de la distance plus grande par rapport aux fournisseurs. Kaplinsky tire de cette étude les conclusions suivantes pertinentes pour les PMD :

- (1) les bénéfices découlent de cette forme d'orientation stratégique et de la nouvelle organisation de la production sont substantiel ;
- (2) alors que ces changements dans l'organisation comportent des éléments pécuniers (coûts réduits débouchant sur des niches de marchés à prix unitaires plus élevés), les bénéfices comprennent des éléments non pécuniers : satisfaction plus rapide des commandes, possibilités de produire une gamme plus large de produits.
- (3) les coûts de réorganisation ne furent pas très élevés, contrairement aux conclusions des études présentées avant. La composante en devises de ces coûts fut limitée dans la mesure où il s'agit là d'une caractéristique commune du changement organisationnel dans la production, ceci suggère que ces investissements sont hautement appropriés dans le contexte des dotations en facteurs des PMD ;
- (4) la promotion de cette nouvelle forme de changement organisationnel était dans le cas de Chypre la condition nécessaire de pénétration des marchés européens, compte tenu des taux de salaires relativement élevés de Chypre. Ceci peut apparaître également comme une condition nécessaire, même si les salaires sont plus bas mais l'environnement général est moins favorable de l'expansion des exportations syriennes traditionnelles et potentielles vers l'Europe dans ce domaine ;
- (5) la suppression des restrictions d'importation aurait créé des difficultés sérieuses à SF, compte tenu de la qualité, du design, de la variété des vêtements importés, si ces changements organisationnels n'avaient pas été promus ;
- (6) pour opérer effectivement, SF doit réaliser l'intégration aval dans le réseau de détail et améliorer ses liaisons amont avec les fournisseurs. Le rôle crucial des *facteurs autres que les prix* dans le succès à l'exportation des produits du secteur de l'habillement dans les PMD a également été mis en évidence dans le cas de l'Egypte pour la période 1975-1989. Plusieurs catégories de facteurs ont ainsi été identifiées (Abdel-latif, 1993) ; les facteurs qui affectent indirectement le prix final des vêtements exportés (coûts de transaction), les facteurs institutionnels liés au caractère bureaucratique des procédures d'exportation et le manque de services centralisés

nécessaires à l'exportation et enfin les facteurs liés à l'organisation industrielle et notamment à la structure des entreprises publiques et leur impact négatif sur la production de vêtements et leur exportation.

Tableau 1.3.
Comparaison entre les producteurs de vêtements Sunnyface (Chypre)
et les producteurs anglais

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Gross Output/Worker						
Sunnyface	8.516	8.775	8.188	7.706	7.747	8.827
UK Industry Avr.	18.551	20.494	22.423	23.924	24.657	26.898
Sunnyface : UK Avr.	0.46	0.43	0.37	0.32	0.31	0.33
Ratio of direct/Indirect workers						
Sunnyface	3.9	4.7	4.1	3.8	2.8	3.5
UK Industry Avr.	5.2	5.5	5.3	5.5	5.2	5.3
Total Stock Turns						
Sunnyface	3.9	6.0	3.7	2.6	3.7	3.1
UK Industry Avr.	5.0	5.0	5.0	5.2	5.1	5.1
Raw Material Stock Turns						
Sunnyface	4.8	8.2	6.2	3.9	5.8	6.1
UK Industry Avr.				15.4	14.6	15.6
Finished Goods Stock + WIP Stock Turns						
Sunnyface	19.4	22.2	9.2	7.3	9.8	6.5
UK Industry Avr.				7.9	7.9	7.6
All Investment as % Sales						
Sunnyface	14.0	4.0	11.9	3.8	2.4	16.5
UK Industry Avr.	2.5	2.7	2.6	2.3	2.5	2.5
Investment in Plant and Equipment as % Sales						
Sunnyface	4.5	2.4	2.6	1.5	1.1	4.6
UK Industry Avr.	1.6	2.1	1.8	1.8	1.9	2.1

Source : UK Data from *Business Monitor* (1986 and 1987). Government Statistical Office.

Source : Kaplinsky

Ces derniers facteurs se retrouvent en Syrie et montrent à l'évidence que l'accroissement des exportations suppose outre de nouvelles formes d'organisation au niveau des firmes, un environnement plus favorable.

I/5. Nouvelles théories du commerce international : conséquences pour la politique commerciale

La théorie du commerce international a changé fondamentalement depuis les années 70 avec l'incorporation d'un certain nombre d'observations et d'analyses concernant les implications des éléments monopolistiques sur les marchés internationaux et la relation entre la politique internationale et le commerce global (Stegemann, 1989 et Mansfield, 1992). Jusqu'alors, les modèles liés au commerce, reposaient sur l'hypothèse de concurrence parfaite, excluant donc toute différenciation de produits, les économies d'échelle et les barrières à l'entrée. Le gros des modèles étaient en outre purement statiques rendant compte des flux commerciaux sur la base de dotations fixes en facteurs, les goûts, les produits et les technologies donnés. Ces modèles ne prévoyaient aucunement la possibilité que l'avantage comparatif d'un pays puisse changer, selon l'activité économique privée ou puisse être modelé par les politiques gouvernementales. Le gros des théories laisse peu de champs à la politique commerciale pour améliorer le bien-être de la nation. Avec l'irruption de la nouvelle économie internationale, c'est comme le note Dixit, une toute nouvelle vision de la politique commerciale qui se fait jour⁴.

Le terme de politique commerciale stratégique a été adoptée pour caractériser une des branches de la nouvelle pensée concernée par les implications de politiques des nouveaux modèles commerciaux. L'attrait stratégique indique que ces modèles incorporent l'interdépendance internationale des politiques dans un environnement oligopolistique. Chaque gouvernement prend en compte les réponses des firmes ou des Etats étrangers dans leurs décisions. Le modèle de Krugman, par exemple, montre combien un pays peut gagner en protégeant son marché domestique si cette protection permet à une industrie domestique « de descendre le long de la courbe d'apprentissage » plus rapidement que ses rivales étrangères (P. Krugman, 1984). Ainsi, paradoxalement, *la pro-*

4 Recent research contains support for almost all the vocal and popular views on trade policy that only a few years ago struggled against the economists' conventional wisdom of free trade. Now the mercantilist argument for restricting import and promoting exports are being justified on grounds of « profit shifting ». The fears that other governments could capture permanent advantage in industry after industry by giving each a small initial impetus down the learning curve now emerge as results of impeccable formal models. The claim that one's own government should be aggressive in the pursuit of such policies because other governments do the same is no longer dismissed as a non sequitur.

tection à l'importation peut être une forme de promotion des exportations.

Trois défis majeurs sont à l'origine de cette nouvelle approche lourde de conséquences pour la politique commerciale. Le premier fut observé lors de la suppression des restrictions commerciales des produits industriels entre pays membres du Marché commun en Europe. Deux phénomènes notamment posèrent problème à l'approche traditionnelle. Le premier fut l'observation que la *spécialisation intra-industrie* était plus importante que la *spécialisation inter-industrie* entre pays du Marché commun (Stegmann, 1989). Ainsi, ces derniers furent-ils en mesure de retenir les mêmes industries qu'ils auraient retenues sans l'intégration européenne, le commerce dynamique portant pour l'essentiel sur l'échange de produits industriels différenciés. Quel pays fait ? quels produits au sein d'une industrie ? et combien est efficace un pays par rapport à un autre ? ne peut être seulement expliqué sur la base des différences d'aptitude naturelle ou de proportion de facteurs. Des variables aussi fondamentales que l'initiative entrepreneuriale, l'investissement en capital humain, la recherche-développement, le design du produit, les économies d'échelle dynamiques, l'effet d'apprentissage, deviennent cruciales pour rendre compte de la partie la plus dynamique du commerce et notamment le commerce intra-industrie. Le second point était que le commerce de beaucoup de produits manufacturés — notamment ceux des industries dites de « croissance » ou de « haute technologie » ou encore des « leading edge industries » se caractérisait par de forte rivalités internationales.

De fait, lorsque les industries requièrent d'importantes économies d'échelle, ou lorsqu'elles sont sujettes à d'importants effets d'apprentissage cumulatifs, elles dépendent encore plus de l'accès aux marchés, d'où alors la forte probabilité de demande de commerce stratégique de la part de ces firmes, ce qui peut s'apparenter à des « rent seeking activities » (Milner et Yoffie, 1989 ; et Milner, 1988).

Le fait que la structure de ces industries était déjà oligopolistique et que les firmes pouvaient recourir à des stratégies oligopolistiques dans un contexte international, ne fut pas aussi perturbateur que la prise de conscience que les pays (les gouvernements) pouvaient adopter des politiques stratégiques pour améliorer la position compétitive de leurs industries nationales. La création du Marché commun dans les années 60 a fait prendre conscience aux Etats, des opportunités de croissance et des rivalités pour la concrétisation de ces opportunités. En élaborant les « politiques industrielles », les Etats ont implicitement reconnu qu'ils étaient en concurrence les uns et les autres, dans le Marché commun et que les choix politiques des uns n'étaient pas sans influence sur les choix des autres. Cette même rivalité était reconnue exister avec les Etats-Unis autour du « technology gap » et du défi de l'investissement

direct. Cette notion de rivalité des politiques internationales (international policy rivalry) fut banalisée avec la maturation industrielle du Japon (Stegemann, 1989) et la création du MITI (ministry of international trade and industry) à qui fut imputé le changement rapide dans les avantages comparatifs japonais (Chalmers Johnson, 1982). Deux classes de modèles résultèrent de la prise en compte dans la nouvelle théorie du commerce international de la « nouvelle organisation industrielle », modèles importants pour le débat actuel sur la *politique commerciale* : les modèles du *commerce intra-industrie* et les modèles de *politique commerciale stratégiques*. Les premiers expliquent pourquoi des pays industrialisés *similaires* commercent autant entre eux et pourquoi leurs échanges portent sur des produits similaires (Greenway et Milner, 1986). Les hypothèses de ces modèles correspondent à celles du modèle de commerce monopolistique de Chamberlin : grand nombre de producteurs (libre entrée), produits différenciés, rendements croissants d'échelle pour chaque produit ou variante. Ces modèles pour la grande majorité n'impliquent pas que la production de biens commercialisables soit, associées à des rentes ou à des effets externes que les pays se disputeraient. Aussi importe-t-il peu pour un pays que son industrie se spécialise dans des fours à micro-onde, des automobiles ou des avions par exemple. C'est là un point crucial de différence avec les seconds modèles. Les modèles de *politiques commerciales stratégiques* pour qui tout dépend de l'hypothèse qu'accroître la production *domestique* d'un bien commercialisable ou d'un service, signifie accroître la part du pays dans les rentes potentielles de monopole ou les bénéfices externes associés à cette activité. Bref, ces modèles montrent comment l'intervention gouvernementale peut générer un gain national (aux dépens des autres pays) et qu'elle peut être la *forme optimale d'intervention*. Ces modèles justifient ainsi ce qui est appelé des *politiques commerciales activistes* ou encore des *politiques industrielles activistes*, politiques qui rendent compte largement des vagues protectionnistes observées dans les économies avancées ces dernières années (Goldstein, 1988 ; Thompson et Vescera, 1992 ; Strange, 1985). L'élaboration d'une *politique industrielle* propre aux Etats-Unis devint vite l'enjeu de ce débat et son « aventure excessive ». La politique commerciale dans ce contexte devint l'*instrument de la politique industrielle* définie ainsi par Brander : « Industrial policy should be thought of as involving some form of industry-firm or project specific policy (targeting) and arising from a co-ordinated government plant to influence industrial structure in particular, well-defined ways (coordination) » (Brander, 1987, p. 29). Du côté européen, les partisans d'une politique industrielle commune pour la communauté insistèrent pour intégrer les politiques orientées vers le marché interne et celles du commerce extérieur dans une stratégie unifiée destinée à renforcer la compétitivité des secteurs technologiques avancés

européens face aux rivaux américains et japonais (Pearce, Sutton et Batchelor, 1986).

De fait, l'économie mondiale consiste en un certain nombre d'économies nationales dont les interrelations sont caractérisées par des « rampes » technologiques. Au point supérieur de la « rampe » sont les puissances technologiques leaders (Galbraith, 1989). Ces puissances se spécialisent dans l'invention des technologies nouvelles, le développement des industries innovatrices et exportatrices de biens technologiquement avancés dans le monde. Au sein de ce groupe d'élite, une économie peut être bientôt trois — l'économie leader — ou les économies leaders, constituent la source principale d'innovation et de nouvelles technologies (Freeman et autres, 1982). Le second groupe de la « rampe » est occupé par les puissances manufacturières intermédiaires. Ces économies à ce niveau, se créent des niches de production mais elles manquent des bases de recherche-développement essentielles pour l'innovation dans les produits et processus. La troisième partie de la « rampe » comprend les économies à base de ressources qui importent les biens fabriqués par les deux catégories supérieures en échange de leurs ressources cultivées ou extraites. La richesse économique à ce troisième niveau est variable et dépend des dotations en ressources, demande, démographie et autres. Souvent, la faible qualité de la production industrielle la rend non compétitive au plan international de sorte que le gros de la production industrielle est localement consommée. Enfin, la quatrième partie de la « rampe » regroupe les économies de subsistance. Ces économies sont faiblement développées en terme de technologie et de ressources (Thompson et Vescera, 1992).

Le commerce au sein de l'économie mondiale est fondé en partie sur les « retards » dans l'adoption de produits et processus nouveaux et sur l'expansion des capacités technologiques pour les produire ou les utiliser (Krugman, 1979 ; Dosi et Soete, 1988 ; Freeman et Ludvall, 1988). Au centre de ce système commercial, les économies leaders qui en tant que principal innovateur de produits et processus occupent la scène déterminent le taux initial auquel les produits nouveaux ou processus apparaissent sur la scène mondial. D'où les profits découlant des rentes monopolistiques associées à l'innovation.

Un autre volet important des nouvelles approches du commerce international est constitué par le problème des économies d'échelle en rapport avec la nature commerciale (Ocampo, 1993). Les économies d'échelle peuvent être classées de diverse manière, Helpman et Krugman distinguent : (1) les économies d'échelle technologiques intra-firmes statiques⁵ ; (2) les économies externes statiques et (3) les économies d'échelle dynamiques.

Les EETIFS peuvent-elles mêmes se diviser en deux catégories. La première concerne l'existence d'une « downward curve » des coûts

de production moyens des biens relativement homogènes, associée à des coûts fixes significatifs (principalement) dans le cas de processus de production hautement mécanisés, indivisibles et certains autres aspects des processus de production. Cette première catégorie concerne les *économies d'échelle traditionnelles*. La seconde catégorie concerne moins l'échelle de production de la firme globalement considérée que le degré de spécialisation dans la production de biens différenciés. Cette seconde catégorie concerne les *économies de spécialisation*. La productivité dépend alors moins de la dimension de la firme que du degré de spécialisation. Ces deux catégories d'économie peuvent exister dans une même firme. La première catégorie a retenu particulièrement l'attention dans le cadre des débats sur l'ISI, le poids croissant des branches d'industrie où prévalent les économies d'échelle traditionnelles à mesure que l'ISI progresse, explique les difficultés du modèle de substitution d'importation. La dimension du marché donc du pays, est un élément essentiel de concrétisation de ces économies. D'où l'étroite corrélation existante entre la taille d'un pays et l'importance relative au sein de la structure industrielle des secteurs associés aux étapes intermédiaires et avancées de la substitution d'importation : papier, produits chimiques et pétro-chimiques, fer et acier, moteurs de véhicules et métaux, transformation des métaux (Ahmad, 1978). Ces économies sont ainsi la base des structures monopolistiques et oligopolistiques typiques de ces secteurs et dans le cas d'économies plus faibles de secteurs manufacturiers plus traditionnelles (Ocampo, 1993). Compte tenu de l'influence de ces structures, les gains réalisables à partir des processus de libéralisation dépendront de la façon dont les secteurs à économies d'échelle sont affectés et de la façon dont les firmes du secteur réagissent aux « outward-oriented trade reforms ». Ces économies d'échelle traditionnelles sont à la base de la première vague d'arrangements de coopération régionale, puis qu'impliquant l'élargissement du marché des industries de substitution d'importation. Depuis les *économies de spécialisation* ont retenu l'attention de la théorie récente du commerce international (Ethier, 1979 ; Krugman, 1990). Ceci en raison de l'importance déjà notée à propos du Marché commun européen de ces économies dans les *flux commerciaux intra-industrie*, flux majoritaires entre PD compte tenu de leurs niveaux de développement similaires. A l'inverse, les flux Nord-Sud, entre partenaires inégaux continuent à relever de la logique des flux inter-industriels pour l'essentiel. C'est-à-dire le potentiel formidable ouvert aux PMD, du passage d'une logique inter-industrie à une logique intra-industrie des échanges. Tirer parti de ce potentiel du commerce intra-industrie, suppose qu'il existe dans les PMD, les capa-

ités permettant de tirer avantage des économies d'échelle de production de chaque design particulier et avec la variété la plus grande possible de produits disponible pour les consommateurs (ou les producteurs si les produits en question sont des biens intermédiaires ou des biens capitaux). Il suit alors que les marchés protégés seront confrontés au « trade off » entre efficacité et diversité. Dépendant des caractéristiques des secteurs spécifiques concernés, il y aurait peu de variété de modèles différents de produits, mais chacun d'entre eux est manufacturé à un coût relativement bas. Il pourrait également y avoir beaucoup de modèles, chacun d'entre eux produit à un coût relativement élevé (Ocampo, 1993). Dans le premier cas, la situation résulte de la plus grande concentration de production autour de quelques firmes, dans le second cas, la situation résulte de l'existence de beaucoup de firmes inefficaces. Pour Pack, en effet, la source principale d'inefficacité dans beaucoup de firmes dans des *économies protégées*, est précisément l'abondance de différents designs. Là encore, les effets de l'outward-oriented reforms dépendront du type de situation prévalant dans un secteur donné. Si le design des nouveaux modèles comporte un coût, l'efficacité productive ou un taux de change d'équilibre, peuvent ne pas être suffisants pour assurer la transition à l'exportation. Les spécifications des produits locaux sont en rapport avec le marché local, les sociétés ont besoin d'information sur les spécifications de produits pour lesquels existe une demande étrangère et doivent supporter les coûts d'adaptation de leurs designs aux nouveaux marchés (Keesing et Lall, 1992). Ceci soulève un certain nombre de questions concernant la capacité financière et organisationnelle des firmes. De faibles capacités laisseraient peu de chance d'une modification favorable de la structure des exportations potentielles et notamment manufacturières. Dans certains PEND, la concentration observée des exportations manufacturières autour de quelques grandes entreprises notamment publiques tendrait à conclure en ce sens. Cette difficulté majeure a été plus généralement mise en évidence par Rodrik dans son étude sur la relation entre l'organisation industrielle et la qualité du produit (Rodrik, 1988), étude menée à partir de l'expérience comparée de Taïwan et de la Corée.

Les *économies externes*, quant à elles, sont associées aux « cross-sectoral complementarities » des effets de liaison amont et aval générés par les relations d'input-output, le transfert de technologie ou d'information entre les firmes ou secteurs et les avantages plus larges de marché traditionnellement associées à la production, ces économies sont depuis peu associées également au marketing international comme Keesing et Lall l'ont récemment montré, mais aussi à la production primaire et non plus seulement manufacturière. Certaines de ces économies peuvent être de nature macro-économique, mais également spécifiques à certaines industries. Elles sont fonction du degré de mobilité des coûts

de transport des différents facteurs (y compris la connaissance), les inputs ou les services impliqués. Si leur mobilité est restreinte, un processus de « clustering » ou d'agglomération, voire de « complexes industriels » peut se faire jour. Ces économies sont sources du développement dit « inégal » en ce sens qu'une différence initiale de développement peut grâce à ces économies se renforcer de façon cumulative. Si les économies sont de nature macro-économique, le niveau global du développement l'est également. Si ces économies sont spécifiques à un ou plusieurs secteurs, elles tendent plutôt à renforcer la spécialisation d'une région ou d'un pays dans des activités de production données. Les stratégies de « croissance équilibrée » ou du « big push » axées en grande partie sur les économies externes de type macro-économique, ont montré leurs limites. Ces dernières expliquent pourquoi les écarts de développement tendent à croître entre pays au lieu de se réduire (Grossman et Helpman, 1994). Cette réalité souligne les limites des stratégies de politiques commerciales fondées sur la neutralité des incitations et la politique industrielle de laissez-faire. L'absence d'économies externes, tant statiques que dynamiques peut expliquer l'incapacité en soi des politiques de stabilisation macro-économique et de libéralisation des échanges à assurer le retour à la croissance économique (Ocampo, 1993). Un certain degré de *sélectivité* et *d'activisme* sont nécessaires, ce qui inclut la *protection de certains secteurs* et les *subventions à l'exportation pour d'autres* ainsi que des *subventions directes aux activités qui génèrent les externalités maximales* et l'implication de l'Etat dans la promotion des activités nouvelles. Ce rôle actif de l'Etat est aussi nécessaire en vue de la coordination des décisions d'investissement privées dans les secteurs où les agents privés imposent des externalités majeures à d'autres. Cette politique est connue sous le nom de « picking winners » (sélectionner les gagnants). La plupart des pays asiatiques ont poursuivi des politiques industrielles spécifiques (branches et secteurs). Ce fut le cas de la promotion de l'industrie lourde au Japon dans les années 50 et l'initiation de cette politique ultérieurement en Corée. Ces politiques comportaient des mesures de protection des importations aussi bien que des subventions tant de financement que concernant les autres inputs importés. La Malaisie, Singapour, Taïwan, et Hongkong ont ainsi mis sur pied des programmes avec des incitations moins fortes pour accélérer le développement des industries avancées (Page, 1994). Ces industries furent pour l'essentiel cependant « conformes au marché » puisque les industries à facteur capital et connaissance intensive furent sélectivement encouragées avec pour objectif la création des firmes rentables, compétitives au plan international.

Notons enfin que la libéralisation commerciale en présence d'économies externes peut comporter des effets négatifs cumulatifs se traduisant par le déclin irréversible de secteurs entiers de production même

si le pays bénéficie d'avantages comparatifs à long terme dans ces secteurs. Des « Dutch disease » résultants d'un boom ressources naturelles ou résultant d'apports de capitaux extérieurs, même en situation d'instabilité macro-économique, peuvent avoir le même effet (UNCTAD, 1989). Dans ces divers cas, des tarifs protecteurs doivent être maintenus. En l'absence de protection sélective de ce type, le coût de la libéralisation peut être important comme en témoigne l'expérience chilienne des deux dernières décennies (Ffrench-Davis, Leiva et Madrid, 1993).

Une dernière catégorie est celle des *économies d'échelle dynamiques* dont le rôle est de plus en plus reconnue dans la littérature du commerce international dans les débats concernant l'adaptation et la création de technologies dans les pays semi-industrialisés (Pack et Westphal, 1986) et enfin dans les modèles de croissance économique endogènes.

Lorsque les possibilités de production globales se caractérisent par des rendements croissants d'échelle, le taux de croissance à long terme peut être déterminé par des facteurs qui sont *endogène* à l'environnement économique (Rower, 1989). Cette observation s'oppose à la tradition néo-classique pour qui le revenu par tête croît dans long terme au *taux du progrès technologique exogène*. Les rendements croissants surgissent naturellement dans le contexte de création et de concrétisation des connaissances et des idées, beaucoup de formes d'information présentant les caractéristiques d'un bien public. Les recherches récentes privilient les processus associés à la génération et à la dissémination de connaissances. La connaissance peut être incorporée dans le travailleur individuel comme dans les études de formation du capital humain (Lucas, 1988) ou être désincorporée (disembodied), comme lorsque les technologies nouvelles sont créées à travers la recherche-développement. Les nouveaux modèles développés dans ce contexte permettent l'analyse des effets de croissance de long terme des diverses politiques gouvernementales, analyse impossible avec le vieux paradigme de l'accumulation du capital physique (Grossman et Helpman, 1991).

Ainsi l'endogénéité du taux de croissance de la productivité dans le processus de croissance devient-elle centrale. Les économies sont ainsi fondamentalement associées à l'accumulation de connaissance et donc de capital humain. Ce processus peut être associé avec l'apprentissage, mais implique également un renforcement d'éducation et d'assimilation de connaissances. Au plan micro-économique, le recours à la connaissance ne doit pas comporter des rendements décroissants. Le problème de l'appropriation des bénéfices du recours à la connaissance est important car de là découlent les possibilités d'externalités macro-économiques ou sectorielles associées à son accumulation. Dans ces conditions, comme il a été noté, la productivité, donc la compétitivité externe et donc l'exportation, est largement le résultat du processus de production. Dans leur étude des déterminants de la croissance à long terme dans une économie mondiale ouverte, Grossman et Helpman ont

examiné les ramifications : les caractéristiques structurelles de l'environnement international et les interventions de politiques que les pays candidats à l'échange pourrait entreprendre. Parmi les résultats obtenus, le fait que la politique commerciale peut influencer la croissance en altérant les incitations des agents dans la mise en œuvre de la recherche-développement. Les *subventions à la R.D.* sont pour les auteurs les instruments les plus directement utilisables en beaucoup de circonstances pour renforcer la croissance, donc accroître la productivité et les exportations (Grossman et Helpman, 1989-1990). Dans un modèle plus récent, les deux auteurs se sont penchés sur les implications de « *welfare* » du « commerce stimulant la croissance » et des politiques industrielles pour une petite économie ouverte. L'accent est toujours mis sur la croissance due aux améliorations endogènes de technologie. Les entrepreneurs allouent les ressources à la recherche-développement lorsque la valeur présente escomptée du flux de profits dérivant d'une innovation particulière justifie les coûts de cette innovation. Cette dernière entraîne le développement de nouvelles *variétés d'inputs intermédiaires* tandis que la différenciation horizontale du produit des intermédiaires contribue à la productivité totale des facteurs dans le secteur des biens finaux (Grossman et Helpman, 1990).

Comme pour ce qui concerne les économies externes analysées, les économies dynamiques d'échelle n'ont un effet sur le commerce international que si la connaissance n'est pas parfaitement *mobile*. Le développement des nouveaux produits et processus est le fait pour l'essentiel des PD et sont transférés vers les PMD. Un processus actif de développement technologique a lieu sous forme de connaissance concernant l'application des nouvelles technologies et leur adaptation aux conditions locales. Ce n'est pas seulement un apprentissage, c'est également un effort conscient de la part des firmes et une réponse aux incitations nées du contrôle économique. Bref, le transfert de technologie ne peut être dissocié de l'accumulation parallèle de connaissance résultant de l'utilisation des technologies et donc du processus de production lui-même. Le développement technologique des PMD est donc un processus de formation de capital humain, même si la technologie est conçue ailleurs. Les économies dynamiques peuvent également être associées au *marketing* avec le développement des réseaux d'information du marché et du marketing. Tant les économies de production que de marketing peuvent provenir du développement du marché interne aussi bien qu'externe. Le fait que les exportations de produits manufacturés ne résultent que de quelques PMD peut signifier l'existence d'un processus actif d'apprentissage en liaison avec les exportations de produits manufacturés (Cheney et Keesing, 1982). Les économies dynamiques de marketing peuvent jouer un grand rôle dans les exportations des PMD vers les PD.

Là encore, comme pour les autres catégories d'économies, les implications des économies dynamiques d'échelle sont importantes pour la politique commerciale. Selon leur nature, elles servent de support à la protection au titre des industries naissantes, aux subventions pour la commercialisation externe des nouveaux produits ou à la promotion des échanges entre PMD.

On verra plus loin que la relation entre la croissance et le régime commercial est indéterminée. Pour ce qui est de la relation entre le *régime commercial et l'accroissement de productivité*, la littérature existante indique que dans un certain nombre de cas, la libéralisation du commerce stimule les glissements dans les courbes d'efficacité des firmes, mais non une accélération persistante du taux de croissance de la productivité au plan sectoriel et global (Havrylyshyn, 1990 ; Tybout, 1990). Ce lien existe par contre au plan macro-économique avec la loi de Verdoorn, loi qui indique que le taux de croissance de la productivité, croît avec le taux de croissance de la production (Cheney et autres, 1986 ; De Gregorio, 1991). Si en outre, la croissance économique est associée à la promotion d'exportations, il devrait exister une correction macro-économique entre productivité et croissance des exportations. La croissance des exportations permettrait alors un transfert dynamique de ressources productives des secteurs à faible productivité vers les secteurs à haute productivité sans générer de rendements décroissants dans ces derniers secteurs. Ce processus, selon Pack, serait particulièrement marqué lorsque le secteur manufacturier est en forte expansion (Pack, 1988).

Si cela est le cas, la *relation exportation-croissance* comme l'observe Ocampo, serait non pas associée aux économies d'échelle dynamiques au niveau micro-économique, mais plutôt à une forme particulière d'endogénéité caractérisant la productivité dans les économies ouvertes. D'où d'importantes implications pour les politiques commerciales orientées vers les exportations : leur succès ne peut être mesuré par leur contribution à l'accroissement de productivité en termes micro-économiques, mais par leur contribution au changement structurel et plus concrètement au renforcement de la croissance économique globale. Bref, la réforme de la politique commerciale doit être axée non pas sur *l'accroissement de productivité* mais plutôt sur celui de la production, c'est-à-dire dans le cadre d'un contexte d'expansion. Au-delà, les effets de la réforme commerciale seront déterminées par l'importance relative des économies d'échelle dans les secteurs correspondants. Dans un contexte de concurrence imparfaite, le welfare accru résultant de la libéralisation commerciale, est la résultante de six facteurs de base : (1) un accès plus grand des consommateurs aux produits sur le marché domestique dont les prix internationaux sont plus faibles que les prix domestiques ; (2) l'accès à une plus grande variété de modèles pour les produits dis-

ponibles ;

- (3) l'expansion des productions dans les secteurs sujets aux économies d'échelle ;
- (4) l'expansion de la production dans les secteurs où les prix excèdent les coûts marginaux ;
- (5) les effets sur les termes d'échange ;
- (6) les effets sur la productivité (Krugman, 1988, 1990 ; Rodrik, 1990).

Le premier type de gain sont les gains traditionnels du commerce qui dans un contexte de différenciation du produit sont renforcés par l'accès à une variété plus large de modèles (Ocampo, 1993). Le troisième et quatrième facteurs ouvrent toute une série d'alternatives qui peuvent, soit renforcer, soit réduire les gains de la libéralisation. Selon les circonstances, les gains seront accrus si la libéralisation stimule la croissance des industries sujettes aux économies d'échelle et la réduction des marges de profit dans ces secteurs. Dans ce cas, ce sont les *secteurs de substitution d'importation* qui *bénéficient* le plus de la libéralisation. Si à l'inverse, la libéralisation conduit à une contraction des secteurs sujets aux économies d'échelle, les bénéfices de la réforme commerciale sont réduits. Dans un marché plus limité pour les firmes domestiques, l'existence d'économies d'échelle intra-firmes, dépendra du nombre de firmes qui survivent sur le marché.

Notons enfin, que le recours aux politiques de substitution d'importation en tant qu'instrument de promotion des exportations peut s'avérer efficace (Baldwin, 1992). Ceci est particulièrement le cas lorsque la protection domestique d'un secteur particulier permet l'accumulation d'importantes économies d'échelle qui renforcent sa compétitivité sur le marché mondial donc les exportations. Cette stratégie convient particulièrement aux caractéristiques de marché où prévalent de grandes économies d'échelle. En présence d'économies d'échelle dynamiques, la substitution d'importations en tant qu'instrument de promotion des exportations peut avoir d'autres implications. Une *transition dynamique* peut être réalisée de la substitution d'importation aux activités d'exportation dans beaucoup de secteurs manufacturiers. Un processus similaire peut également concerner les secteurs agricoles : coton, et sucre en Colombie par exemple. Ceci élargit d'autant le concept des industries naissantes, ce qui ne justifie en rien une protection permanente et encore moins une « inward-oriented focus » de la part des nouvelles industries. Plus est rapide la transition aux marchés d'exportation, plus grands sont les avantages procurés par les économies d'échelle dynamiques. Comme le notent Pack et Westphal, l'établissement « précoce » d'objectifs d'exportation pour ces industries et l'évaluation de leurs performances en termes de pénétration sur le marché international, constituent des éléments pivotaux d'une stratégie industrielle (Pack et Westphal, 1980).

Chapitre II

Analyse comparative des expériences de politiques commerciales dans les pays en développement : questions et enjeux

II/1. L'approche conventionnelle

a) La problématique de la politique commerciale

En 1980, A. Krueger posait dans un article célèbre la question suivante : Quelle différence le complexe de politiques commerciales choisi par un PenD comporte-t-il pour son taux de croissance¹ (A. Krueger, 1980, p. 288). Trois points lui paraissaient essentiels : la théorie du commerce d'alors, était de peu d'utilité dans la détermination du rôle de la politique et de la stratégie commerciale dans la promotion de la croissance ; en second lieu, l'évidence montrait pourtant selon elle, qu'il existait un lien entre les deux mais en troisième lieu, si un certain nombre d'hypothèses existent quant à cette relation, l'évidence disponible restait insuffisante pour permettre d'estimer leur importance relative.

1 « What difference does the set of commercial policies chosen by a developing economy make to its rate of economic growth » ?

En ce qui concerne le premier point, il n'était pas possible en 1980 d'évaluer concrètement les effets de régimes commerciaux alternatifs sur la croissance, même s'il apparaissait que de nombreux gains pouvaient être attendus à travers le commerce sur la croissance. De même il n'était pas possible d'estimer d'ordre de grandeur des pertes de croissance résultant d'une déviation par rapport au libre échange une fois l'hypothèse qu'il existe seulement deux biens, abandonnée (modèles dans la lignée Corden-Johnson). La théorie suggérait que l'activité de production de biens échangeables devait être poursuivie jusqu'au point où le taux marginal international de transformation (IMRI) s'égalise avec le taux marginal domestique de transformation (DMRT), aucune production intervenant dans les activités où le coût d'opportunité domestique excède le ratio prix international. Une allocation de ressource satisfaisant à ce critère est optimal en statistique (Krueger, 1980, p. 288).

Ce théorème n'indique pas cependant comment un certain nombre d'activités doivent être entreprises. Il n'indique pas non plus l'importance relative à conférer aux activités d'exportation et à celles de substitution d'importation dans le cadre d'une allocation optimale. De même, rien n'est dit sur comment cette allocation change avec la croissance. Enfin, rien n'indique dans la théorie, en quoi une déviation à partir de l'optimum, devrait affecter le taux de croissance économique. La plupart des modèles de croissance, notait Krueger, suggèrent bien qu'il existe une fois pour toutes des pertes résultant de politiques non optimales avec pour conséquence des niveaux plus faibles de revenu, mais pas de changement dans les taux de croissance.

Ainsi donc, au début des années 80, A. Krueger ardent défenseur de l'approche libéralisation, concluait-elle à la grande difficulté de pouvoir fonder une politique commerciale sur des critères théoriques précis et tout particulièrement sur ceux du welfare et de l'optimum. Devant ces difficultés, A. Krueger et d'autres dans la même lignée, en vinrent à rechercher une *rationalité empirique* aux carences de la théorie du commerce.

En pratique, les PenD peuvent être classés en deux catégories selon leurs politiques commerciales. La première catégorie regroupe les PenD supposés avoir déviés par rapport au critère d'optimum le plus souvent pour protéger leurs industries domestiques. Ces politiques trouvent leur origine dans le modèle de Prebisch et de la CEPAL de la fin des années 40. La stratégie de substitution d'importation au cœur du modèle, vise à stimuler la production domestique et au premier chef l'industrie nationale, appelée à croître à un taux plus rapide que celui de la croissance de la demande domestique, ce qui n'est possible que si la production additionnelle se substitue aux importations. La seconde catégorie regroupe les pays axés sur la promotion des exportations. Un certain nom-

bre d'indications accompagnent cette orientation qui va bien au-delà du respect du critère IMRT = DMRT. Il est observé que les performances de croissance ont été plus satisfaisantes dans le cas des stratégies de promotion d'exportation (entendues comme générant un biais en faveur des exportations et non comme package de mesures spécifiques destiné à encourager les exportations sélectives de certains produits eux-mêmes induits par un biais favorisant la substitution d'importation²) que dans le cas des stratégies de SM. La relation positive est-elle affirmée, est suffisamment forte pour que certaines conséquences puissent en être tirées. Un certain nombre de tests ont été effectués sur beaucoup de pays concernant :

- 1) Le taux de croissance du PNB réel et des exportations (Michael Michaely, 1977 ; R. Kavoussi, 1984 ; Feder, 1982 ; Rati Ram, 1987 ; Kahli et Singh, 1989 ; Sheehan, 1993)
- 2) Le PNB réel net des exportations et les exportations (B. Balassa, 1978 et 1985).
- 3) Les taux de croissance du PNP en tant que fonction du taux de formation de capital, des recettes extérieures et de la croissance des exportations (C. Michalopoulos et K. Jat, 1975, I. Otani et D. Villanueva, 1991). Les données à partir de séries temporelles (time series) et des sections coupées (cross-sections) ont été réunies et les déviations des taux de croissance des pays par rapport à leurs trends ont été estimés en fonction de leurs recettes d'exportation. Ainsi, dans tous les cas considérés, le taux de croissance des exportations s'est révélé la variable la plus significative. Sont ainsi données comme exemple les cas de la Corée, Taiwan, du Brésil de la Turquie, des Philippines, de la Côte-d'Ivoire, de la Colombie et de la Malaisie.

A partir de là, l'idée centrale a été avancée que les performances d'exportation, sont une fonction pour une large *part des politiques gouvernementales*. Un programme d'exportation ne réussira que si les politiques affectant le marché local sont bien appropriées par exemple. Ce n'est pas le cas avec le cortège de mesures accompagnant la SM notamment la surévaluation de la monnaie.

Pourquoi alors cette différence de performance entre les deux régimes commerciaux ?

La première hypothèse avancée notamment par A.O. Krueger, est que les fonctions *technico-économiques* rendent plus efficaces le développement sur la base des exportations. Parmi ces facteurs, citons la dimension minimale des unités requise par l'efficacité, les rendements croissants d'échelle, les indivisibilités du processus de production et la nécessité de la concurrence. C'est l'incapacité à tirer parti de ces avantages qui réduit les performances de croissance.

2 Dorénavant S.M.

La seconde hypothèse est que les différences dans les taux de croissance résultent non pas du choix de la stratégie commerciale en soi, mais plutôt des excès commis dans la mise en œuvre des stratégies de SM.

La troisième hypothèse est que les politiques adoptées dans la mise en œuvre d'une stratégie d'exportation sont généralement plus proches de l'optimum, tant au sens de DMRT = IMRT qu'en ce qui concerne le marché, que celles adoptées dans le cadre des politiques de SM (A.O. Krueger, 1980, p. 289). Sous jacente à la troisième hypothèse, l'idée que les marchés fonctionnent parfaitement et sont sources de croissance satisfaisante si les responsables s'abstiennent d'intervention contre productives.

La première hypothèse suppose que les gains à atteindre de l'échange, spécialement pour les PenD — sont bien plus importants que les pertes associées à la substitution d'importation et qui réduisent substantiellement le taux de profit. Le fait en outre que les marchés soient très étroits dans la plupart des PenD, fait que la SM se traduit par la mise en place d'unités de production dont la dimension est inférieure à la taille critique tout en générant des structures de marché oligopolistiques et monopolistiques. Avec l'avancée de la SM, les nouvelles activités sont de plus en plus capitalistiques et les inefficacités résultant de tailles inférieures à la taille critique augmentent. A l'inverse, la promotion des exportations permet aux entrepreneurs de choisir la taille de leurs unités en fonction des seuls critères économiques ; la dimension du marché local n'étant plus la contrainte majeure qu'elle est lorsque l'activité survit seulement à l'abri des taux de production effective très élevés.

La promotion des exportations est ainsi plus efficace dans la mesure où elle permet une expansion plus rapide des activités profitables. A l'opposé sous la SM, la plupart des activités sont condamnées à croître pratiquement au même rythme, ainsi bien les firmes et les secteurs inefficaces que les efficaces. Dans cette approche, les exportations potentielles consistent en un certain nombre de produits industriels (raquettes de tennis, composants, contreplaqué, etc.), c'est à l'entrepreneur qu'il revient de choisir le bon produit spécialisé susceptible de forte croissance. Les proportions de facteurs et l'avantage comparatif, peuvent impliquer une profitabilité plus grande des industries à facteur travail relativement intensif. L'idée de base est qu'il existe des milliers de produits industriels et parmi les activités à facteur travail relativement intensif, celles qui exporteront seront celles où il y a des firmes bien gérées et aptes à utiliser de façon efficace les facteurs de production. (A.O. Krueger, 1990, p. 290.).

Le dernier aspect de l'approche liée à la technologie (technology-related view) des avantages de l'exportation est lié au problème de la

proportion des facteurs. Etant donné la vaste disparité des ratios capital-travail des secteurs industriels des PenD et des pays développés, le commerce a pour avantage de déplacer la demande de travail vers l'extérieur (outward) plus rapidement que la stratégie de SM (A.O. Krueger, 1988, p. 369) et (S. Malley et V. Krumar, 1989, p. 287.), même dans le cas de l'approche de la supériorité de la politique d'exportation, il est nécessaire de déterminer la part des gains due *aux indivisibilités*, à la concurrence, à la taille critique et à la capacité à échanger le « trade surplus factors ». En effet, si c'est le premier facteur qui est prépondérant, les aménagements régionaux entre PenD peuvent s'imposer pour accroître les gains de l'échange. Mais si les gains résultent principalement des « proportions de facteurs », le potentiel de commerce intra-PenD, comme substitut au commerce PenD-pays développés, est bien plus limité. L'évidence disponible permet de penser que c'est le factor-proportion trade qui est le plus important.

Il existe en effet, un modèle de commerce de biens manufacturés entre pays moins développés (PMD) et pays plus développés (PPD) bien défini. Les PMD exportent des biens à facteur travail intensif où à facteur ressources naturelles intensif (hydrocarbures par exemple) et importent des PPD des biens à facteur capital physique et humain intensif (C.H. Kirkpatrick, 1984). Ce schéma peut dans une certaine mesure s'expliquer par la théorie de la proportion des facteurs (C. Hecksher Ohlin). Il est clair par ailleurs, que les niveaux de « productivité totale du facteur³ », sont considérablement plus faibles dans les PMD que dans les PPD. Il est par ailleurs probable que les différences dans les PTF ne sont pas uniformes entre biens. Ainsi les structures d'échange (trade patterns) doivent aussi être affectés par les niveaux de PTF ou d'efficacité.

Si donc, le commerce des PenD des produits manufacturés s'explique par la théorie de la proportion des facteurs et les économies d'échelle, il s'explique également par les caractéristiques des biens qui affectent l'efficacité relative. Parmi ces caractéristiques qui affectent les structures d'échange, citons l'intensité en recherche-développement, la PTF dans les pays plus développés, la dimension des unités et certaines mesures d'input-output du degré selon lequel l'industrie interagit avec le reste de l'économie (C. K. Clague, 1991, p. 357). Ce schéma a été récemment testé par Clague dans la lignée des tests traditionnels de la théorie des proportions de facteurs. Dans ces études, une mesure de la « trade performance » (exportations nettes par exemple) d'un pays particulier, est régressée sur plusieurs variables suggérées par la théorie : capital physique par travailleur et capital humain par travailleur (A.V.

3 PTF.

Deardorff, 1984 et B. Balassa, 1986). Si le test de Clagé se situe dans cette tradition, il diffère des études antérieures dans la mesure où il recourt à l'utilisation des données sur les prix des facteurs dans les PMD et les PPD : ces données permettent de calculer les *coûts relatifs* prévus, utilisés ensuite comme variable explicative dans les régressions rendant compte des exportations nettes.

Les économies d'échelle jouent un grand rôle dans beaucoup d'industries manufacturières, les variables de coûts relatifs prévus incorporent l'ajustement des effets sur les coûts unitaires des différences de dimension des unités entre PMD et PPD. Une fois prise en compte, les intensités factorielles et les dimensions relatives des unités, Clague peut montrer comment les autres caractéristiques censées affecter l'efficacité relative des PMD comparée à celles des PPD, peuvent aider à expliquer les structures d'échange et à orienter les politiques commerciales futures.

L'hypothèse centrale ici et qui permet d'élargir le modèle de base est que l'efficacité productive est affectée par le contexte *institutionnel* au sein duquel la production s'effectue. Une des différences cruciales entre les PMD et PPD est que les grandes organisations⁴ tant dans les secteurs public ou privé, *fonctionnent bien mieux* dans les PPD que dans les PMD, phénomène qu'Olson a parfaitement expliqué⁵. Une des raisons clés est que dans les PPD la plupart des personnes se comportent comme des « hommes d'organisation », c'est-à-dire qu'elles internalisent les objectifs de l'organisation et effectuent leurs tâches selon la charte organisationnelle. A cela s'ajoute une évolution des valeurs culturelles appropriées. Dans les PMD, l'expérience des grandes organisations est faible et les valeurs culturelles vont dans le sens d'autres types de loyautés (celles fondées sur la famille, le groupe ethnique ou l'amitié par exemple). D'où une forte différence dans le fonctionnement des organisations que Sah a mis en lumière (Sah, 1987).

La conséquence de cette situation est que l'efficacité relative des PMD (comparée aux PPD) est affectée par le degré suivant lequel une production dépend de l'efficacité de larges organisations. Ainsi selon Clague, l'efficacité relative des PMD sera plus élevée dans les productions qui peuvent être entreprises dans les petites organisations que dans celles bénéficiant de grandes organisations dans le secteur privé où des services de l'Etat (Clague, 1991, p. 359). Pour bien fonctionner, une économie supposerait ainsi que l'Etat se limite à la construction et à l'entretien des infrastructures physiques, à la fourniture des « publics utilities » comme l'éducation, le téléphone, la poste et les services de transport et s'abstienne des régulations excessives du marché. Ceci signifie que l'efficacité relative des PMD est plus faible dans les biens

4 Entreprises, agences publiques notamment.

5 Olson, 1987, p. 77 et s.

dont les inputs proviennent d'autres secteurs de l'économie (avec le recours substantiel aux systèmes de transport et de distribution) que dans les biens dont la production est faite en circuit fermé⁶.

Il résulte également de cela que le transfert technologique d'un PPD vers un PMD est plus facile (et donc plus profitable) si l'activité en question est de type « self contained » que si l'activité requiert de nouveaux supports de performance telle que la livraison de produits intermédiaires de haute qualité par des producteurs sur lesquels l'innovateur n'a pas de prise directe. Ceci renforce l'idée que l'efficacité relative des PMD est plus élevée dans les « self contained activities » que dans les activités *interdépendantes*. Il existe d'autres caractéristiques de biens pouvant affecter l'efficacité relative des PMD. Ainsi les théories de commerce fondées sur la technologie et notamment celle du « cycle de vie de produit » de R. Vernon. Parmi ces dernières, citons la recherche-développement en pourcentage des ventes, la PTF dans les PPD, la proportion de travailleurs professionnels dans l'emploi total, la dimension moyenne des unités et les degrés de dépendance des industries quant à d'autres secteurs de l'économie.

L'intégration des deux variables (R.D et PTF) vise à capturer le degré de progressivité technologique du produit dans les PMD, la variable « self containment » rend compte (sur la base de la dimension moyenne des firmes dans les PMD et dans les PPD des coûts relatifs prévus.

Deux autres variables sont considérées destinées à capturer le degré selon lequel les informations sont utilisées, les PMD n'ont pas d'institutions développées pour la transmission efficace de l'information tant au sein des organisations qu'entre secteurs. Les deux critères retenus pour ce faire sont la proportion de travailleurs professionnels et techniques dans le total des employés et la part des diplômés dans l'ensemble des employés.

Pour les PMD, les six pays retenus sont les suivants : Inde, Pakistan, Sri-Lanka, Philippines, Thaïlande et la Corée et pour les PPD les pays suivants: Pays-Bas, Belgique, France, Luxembourg, Danemark, Allemagne et Etats-Unis.

Le test confirme que les niveaux d'efficacité diffèrent entre industries et sont bien fonction des caractéristiques précisées plus haut. Ceci est particulièrement vraie de la variable recherche-développement (RD) et de la PTF. Ceci confirme la validité du *schéma du cycle de vie du produit* et des autres théories privilégiant le progrès technologique. La bonne performance de la variable *dimension* confirme l'hypothèse que les PPD présentent de graves carences pour ce qui concerne la gestion

6 Pour plus de détails sur la « Self-containment hypothesis », voir Clague, 1991(b).

des grandes organisations. Le bon comportement des variables d'input-output confirme que les PenD sont particulièrement inefficace dans les industries exigeant une interaction intensive avec d'autres secteurs de l'économie. La variable échelle indique que la dimension moyenne des unités exerce une influence importante sur les coûts relatifs de certaines industries. La proportion d'éléments proportionnels indique que les PenD présentent de forte carences pour ce qui est des activités à information intensive. Les dernières variables confirment bien que l'efficacité productive est fonction du contexte institutionnel au sein duquel la production s'effectue. Les inefficacités productives sont ainsi notamment liées aux interactions entre secteurs de l'économie et entre gens au sein d'organisations. Ces conclusions vont dans le sens de celles de Stiglitz qui a récemment mis en lumière les limitations de l'approche fondée sur les seules dotations en facteurs et l'importance d'une reconnaissance des inefficacités tant des mécanismes de marché que des mécanismes hors marché dans les PenD (J. Stiglitz, 1988). Le test de Clague (1991, p. 377) permet d'élucider le « puzzle » que représente le fait que les taux élevés de croissance enregistrés au cours des dernières décennies, l'ont été avec des volumes d'exportation importants et en croissance rapide. Une première explication est que les PenD ayant réussi dans leurs stratégies d'exportation de produits manufacturés n'ont pu le faire que parce qu'ils ont promu parallèlement des institutions permettant une réelle coordination des activités individuelles au sein des organisations et entre secteurs. La seconde est la possibilité d'importer librement d'une façon ou d'une autre tout ce qui n'est pas fiable de la part des fournisseurs locaux. On notera que la première conclusion et explication rejoint celle de G. Ranis concernant le rôle des institutions dans la « croissance transitionnelle » des économies semi-industrialisées.

Au-delà des facteurs évoqués précédemment, et en liaison avec le critère de l'Optimum et du Welfare, le niveau du taux de change réel et la politique tarifaire constituent des axes d'action cruciaux dans la correction des rigidités structurelles. De fait dans les modèles Bhagwati, Krueger, Michaely et autres (A.O. Krueger, 1978, J. Bhagwati, 1988, Michael et all., 1989), les dévaluations sont considérées comme une composante importante de la politique de libéralisation. En effet, dans le cadre de restrictions quantitatives, une dévaluation (réelle) réduit les rentes de ceux qui bénéficient de licences d'importation. Dans le cadre du modèle Krueger-Bhagwati, ceci se traduit par une prime plus faible (PR) et donc une réduction du biais anti-export.

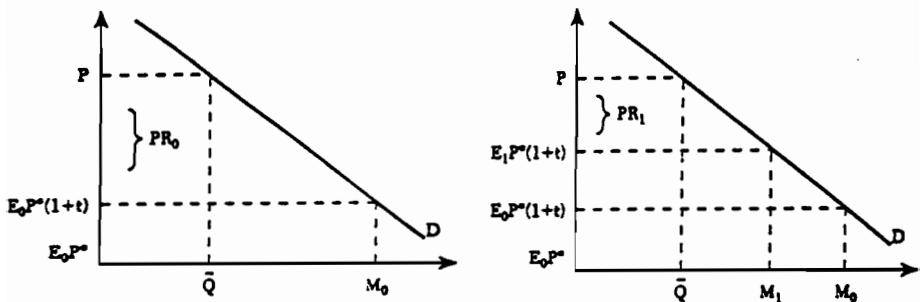
Les effets d'une dévaluation dans le cadre de *réductions quantitatives* sont illustrés au paragraphe suivant. Sur la diagramme 1_a est présentée la situation pré-dévaluation, où D est la demande d'importation, Px est le prix international des importations exprimées en devises étrangères, E₀ est le taux de change nominal initial (pré-dévaluation), t est

le tarif sur les importations et Q_2 est la quantité maximum de ce bien dont l'entrée est permise. Comme Q_2 est plus faible que la quantité demandée en l'absence de licences (M_0), il y aura rationnement et le prix interne de ce bien excédera son prix international du montant du tarif $E_0 P_x (1+t)$. Le prix domestique qui équilibre le marché est égal à P et la prime associée à l'existence de cette licence égale à PR_0 . Une dévaluation qui accroît la valeur domestique de la devise étrangère accroît le prix mondial (tarif inclus) exprimé en monnaie domestique, soit $E_1 P_x (1+t) > E_0 P_x (1+t)$, où E_1 est le nouveau (plus élevé) taux de change nominal. Comme on peut voir en 1b, la prime PR_0 est maintenant ramenée à PR_1 . Le biais anti-export est par conséquent plus faible. Notons qu'une dévaluation n'aurait pas d'effet sur la prime si elle était accompagnée d'un accroissement équiproportionnel du prix domestique des non-échangeables (non tradables) ce qui est nécessaire, c'est une dépréciation *du taux de change réel (RER)*.

Un des problèmes-clés, est comment translater un ajustement du taux de change nominal en dévaluation réelle. Si une dévaluation nominale s'accompagne de politiques monétaires et fiscales laxistes et que les prix et les salaires sont indexés, des pressions inflationnistes apparaîtront et le taux de change réel se surévaluera très vite. A l'inverse — comme Edwards l'a montré à partir d'un certain nombre de données concernant divers pays — si les dévaluations nominales s'accompagnent d'un complexe de politiques macro-économiques cohérent, pourront alors être générées des dévaluations substantielles du taux de change réel et donc les réductions du biais anti-export du système commercial. En fait, pour Edwards, le rôle des dévaluations nominales, est de faciliter l'élimination de la surévaluation du taux de change réel (Sebastian Edwards, 1989 a). Dans son analyse de 39 grandes dévaluations de PenD entre 1962 et 1982, Edwards observe que dans 25 cas sur 39 cas, l'ajustement du taux de change nominal parvint à altérer substantiellement le taux de change réel. Dans la majorité des cas en outre (20 sur 25), le package de dévaluation réussies, s'est accompagnée de progrès majeurs dans la voie du démantèlement des contrôles de change, des capitaux et du commerce. Dans chaque cas, les exportations rebondissent et la situation externe du pays s'améliore par rapport à ce qu'elle était avant la dévaluation.

L'analyse des dévaluations et de la distorsion du commerce à la base du projet Michaely et al, non seulement confirme toutes les études antérieures, mais souligne également le rôle fondamental de la stabilité du taux de change réel dans le processus de stabilisation. Les pays présentant des taux de change réel volatiles se sont révélés moins performants que ceux ayant pu maintenir des taux de change réels plus stables (Michaely et al., 1991, p. 119). Ainsi selon Michaely et al., la

Figure 2.1.



Graphique 2a : Situation avant dévaluation

Graphique 2b : Situation après dévaluation

Source : Sebastian Edwards, 1992, p. 1368

performance du taux de change réel à long terme permet de distinguer entre « libéralisateurs » et non « libéralisateurs ». Un modèle de dynamique du comportement du taux de change réel (RER) a été par ailleurs élaboré par S. Edwards pour les PenD. Une économie à 3 biens (exportables, importables et non échangeables) est considérée. Les résidents du pays détiennent des actifs domestiques et étrangères, et il existe un taux de change dual. Un gouvernement consommant des importables et des biens non échangeables est postulé. Une distinction est établie entre mouvements de déséquilibre et d'équilibre du RER. Les déterminants du « malalignement » du taux de change réel sont analysés, l'accent étant mis sur le rôle des dévaluations et des crises de balance des paiements. Les implications du modèle sont testées à partir de données disponibles pour 12 PenD (S. Edwards, 1988). Edwards souligne que malgré le rôle crucial que les taux de change réels occupent dans les discussions de politiques, les recherches sur les forces qui déterminent le comportement du taux de change réel dans les PenD restent à l'état de balbutiement (Edwards, 1988, p. 312). Il note par exemple qu'il existe virtuellement aucune étude visant formellement à expliquer la distinction entre taux de change réels d'équilibre et taux de change de déséquilibre (Misaligned). L'importance du modèle d'Edwards est de tenter d'analyser l'importance relative des variables monétaires et réels dans le processus de détermination du taux de change tant à court terme qu'à long terme.

L'intérêt du modèle est de montrer *qu'à long terme*, le taux de change réel d'équilibre répond aux changements des variables considérées comme fondamentales : 1) termes extérieurs de l'échange, 2) niveau et composition de la consommation publique, 3) tarifs sur les importations, 4) flux de capitaux. Prise en compte indirecte également d'autres variables comme le progrès technique afin de capturer le rôle possible de l'effet, Ricardo-Balassa sur le taux de change réel d'équilibre. Selon cette hypothèse, les pays enregistrant des taux de progrès technique plus rapide, enregistreront une appréciation du RER d'équilibre (B. Balassa, 1964).

Dernier élément crucial, le problème des restrictions quantitatives, du protectionnisme et de la libéralisation.

b) Le concept de trade liberalization

La politique commerciale implique le recours aux instruments tarifaires, et non tarifaires dont l'objectif est de favoriser les firmes domestiques. Au niveau des stratégies, l'orientation des politiques peut être décrite comme de type promotion des exportations ou de type SM, selon que l'impact de ces politiques traduit une orientation vers le « monde » ou vers le marché domestique.

Il a été noté que les « policy measures » sont rarement le fruit d'une stratégie commerciale cohérente. En général, la politique commerciale obéit avant tout à des considérations de court terme : Surcharge tarifaire pour alléger les pressions budgétaires, réponses aux pressions des lobbies. Les activités de ces derniers peuvent aboutir à ce que cette stratégie soit mise en œuvre de façon totalement indiscriminée. Or, l'essence de la protection est de fournir à une activité un avantage relatif par rapport aux autres. L'intervention indiscriminée est donc par nature problématique (D. Greenaway, 1988). La théorie de la protection suggère que dans une situation où les *distortions sont absentes*, les barrières tarifaires et non tarifaires génèrent un certain nombre d'effets d'allocation de ressources identifiables. La théorie permet en outre d'isoler les effets de l'intervention dans beaucoup de situations de *second best* où les distorsions existent et de classer les instruments alternatifs pour corriger une distorsion particulière (W.M. Corden, 1974).

La plupart des études multi-pays ont souligné le fait que dans les PenD, les barrières non tarifaires (BNT) quotas, licences et prohibitions, ont constitué la forme la plus importante de restriction des échanges. Ainsi le tableau précédent montre qu'en 1985, le gros des importations latino-américaines étaient sujettes soit à prohibition, soit à un méca-

nisme de type licence d'importation. Ceci signifie que l'on ne peut avoir une image précise de l'étendue de la protection, sur la base des seules « book values » des tarifs d'importation. L'étude du NBER menée par Bhagwati-Krueger a pris le problème au niveau théorique à partir de la construction d'une série de modèles qui tentent de déterminer dans quelles circonstances, *il y a équivalence entre tarifs et quotas*. Au-delà, cette étude représente la première tentative de classification des « trades regimes ». L'orientation commerciale est mesurée par le degré de biais des structures protective et incitative à l'encontre des exportations. Un indice formel du degré de biais est défini comme le ratio du taux de change effectivement payé par les importateurs (EER) et le taux de change effectivement disponible pour les exportateurs (EER_x). Si ce ratio est supérieur à l'unité, le régime est dit biaisé à l'encontre des exportations. Plus concrètement le taux de change effectif pour les exportations, est le taux de change nominal appliqué aux exportations (E_x), corrigé des subventions à l'exportation (s) et autres incitations à l'exportation (r) y compris les schémas d'encouragement à l'emploi

$$EER_x = E_x(1 + s + r).$$

Le taux de change effectif des importations est défini comme étant le taux de change nominal applicable aux importations E_m corrigé du tarif d'importation moyen (t), des autres surcharges à l'importation (n) et de la prime associée à l'existence de restrictions quantitatives telles que les licences d'importation (PR) (J. Bhagwati, 1988).

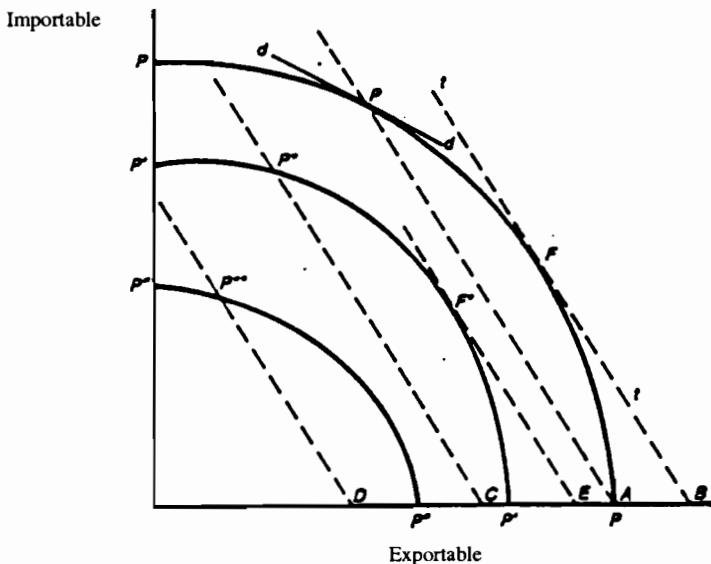
$$EER^M = E_M(1 + t + n + PR)$$

S'il existe un taux de change nominal unifié pour les transactions commerciales, alors E_x = E_m = E. Le degré de biais du régime est fourni par :

$$B = \frac{EER_M}{EER_x} = \frac{EM(1+t+n+PR)}{Ex(1+s+r)} \quad (2)$$

Lorsque B est inférieur à 1, le pays suit une stratégie de promotion d'exportation. Une valeur unitaire de B reflète l'existence d'un régime neutre. Notons que cet indice est basé sur des incitations *moyennes* ; un pays peut protéger certains secteurs mais présente globalement un indice neutre. En second lieu, cette définition des biais suppose un continuum de régimes. B peut être élevé, faible, relativement élevé, relativement faible etc... Dans le projet Bhagwati-Krueger, la libéralisation commerciale est définie comme toute politique qui réduit le degré de biais anti-exportation. Ainsi au plan empirique, s'agit-il de mettre *l'accent sur la réduction des primes (PR) des licences d'importation* comme

Graphique 2.2.



Note : PP est la frontière de production possibles. F est le point d'output libre lorsque les prix mondiaux sont donnés par π . Avec un tarif et sans lobbying ou recherche de rente, le point de production est P , avec le rapport de prix domestique donné par dd et le coût de welfare par AB . Avec lobbying pour le tarif, la frontière de production se déplace vers $P'P'$, le point de production vers P' , et le coût de welfare est CB . Pour éviter diverses « Immiserizing paradoxes » (qui dépendent des rapports de pente de la ligne Rybczynski entre P et P' , et du rapport de prix mondial π), qui pourraient impliquer un gain de welfare de la lobbying à l'équilibre de P' par rapport à P , il est préférable de décomposer le coût de welfare CB en la perte due au tarif CE (c'est la estimation triangle habituelle) et celle due au lobbying EB (voir Bhagwati 1960). Avec recherche de rente, la frontière de production possibles se déplace vers l'intérieur à $P'P$, le point de production à P'' , et le coût de welfare est DB .

élément décisif des réformes de libéralisation. L'importance de cette définition de la « trade liberalization » est qu'elle n'implique pas des tarifs à l'importation nuls ou même très faibles. En fait, selon cette définition, il est possible d'avoir une économie « libéralisée » avec des tarifs très élevés. Ainsi Krueger notait-elle :

Inspection of the definitions of bias and liberalization, shows that there is no necessary reason, at least in theory, for a connection

between the two. a regime could be fully liberalized and yet employ exceedingly high tariffs in order to encourage import substitution. The regime would then be liberalized and highly biased. (1978, p. 89, emphasis added).

Cet accent sur les licences d'importation conduit à mettre en lumière le rôle de la recherche de rente (rent-seeking) et au-delà des activités improductives stimulées par le protectionnisme dans la lignée des travaux de E. Tullock, 1967, Krueger, 1974 et Bhagwati, 1980).

Dans le cas de la recherche de rente, la « perle sèche » associée par exemple avec un tarif n'est pas seulement la variation nette conventionnelle dans les triangles des surplus du consommateur et du producteur, mais est également les dépenses réalisées par les lobbies pour ou contre le tarif, et par ceux dont l'objectif est de s'approprier les rentes. Au graphique suivant, les coûts de « lobbying » déplacent la courbe de possibilité de production (PP) « vers l'intérieur » avec un coût de bien-être de protection CB. S'il existe une lutte pour les rentes associées au tarif, les coûts de bien-être augmentent pour se situer en DB alors que la courbe PP se déplace encore vers l'intérieur (Srinivasan, 1986). Une étude réalisée par Grais et d'autres, a tenté d'estimer les coûts de recherche de rente (mais non de lobbying) associées aux quotas en Turquie. Si les tarifs sont supprimés mais les quotas maintenus, l'effet sur le PIB réel est réduit. Si les quotas sont également éliminés, le PIB augmente entre 5 % et 10 %.

Jusqu'alors, les pertes dues au monopole domestique et de l'inefficacité X (X -inefficiency) associées à la protection ont été exclues. Une réduction donc des niveaux tarifaires devrait se traduire par un « downward shift » dans les courbes d'offre de l'industrie. Les coûts de bien-être être de protection comprendront alors les coûts de production conventionnels plus les coûts d'inefficacité et probablement un coût de monopole (A.O Krueger, 1984, p. 544). Bergsman a ainsi montré que les coûts de protection en proportion du PNB et comprenant les coûts d'inefficacité allocative (A), l'inefficacité X combinée aux coûts de monopole (X) et aux coûts totaux ($T = X + A$), s'établissaient comme suit pour quatre Pend.

	A	X	T
Brésil	0.3	6.8	7.1
Mexique	0.3	2.2	2.5
Pakistan	0.5	5.4	5.9
Philippines	1.0	2.6	3.6

Les gains de welfare statiques de la libéralisation du commerce peuvent être substantiels. Mais seul le niveau de revenu est affecté et pas le taux de croissance (Deepack Lall et Sarath. Rajapatirana 1987, p. 192.). Ce schéma n'explique cependant pas pourquoi les taux de croissance des pays choisissant le libre échange, doivent être plus élevés de façon durable.

Plus récemment, le concept de « libéralisation » de Bhagwati-Krueger a été élargi pour devenir pratiquement synonyme de libre échange (Sebastian Edwards, 1992, p. 1365). Certains auteurs ont affirmé que les politiques de libéralisation du commerce ne doivent pas viser à réduire le degré de biais anti-exportation et donc générer un « trade régime neutre » où toutes les distorsions au commerce, y compris les tarifs à l'importation et les subventions à l'exportation, sont complètement éliminées. Cette approche a été critiquée par un certain nombre d'auteurs qui ont affirmé qu'il n'existe aucune évidence ferme liant les régimes de commerce libéraux à des performances économiques accrues (D. Lall, S. Rapajatirana, 1987). De son côté J. Sachs a souligné que l'accent mis sur la libéralisation détourne l'attention des besoins plus urgents des PénD endettés (J. Sachs, 1987, p. 294).

Le débat sur les mérites des « régimes commerciaux » a encore gagné en confusion depuis la fin des années 80 pour sombrer dans « l'idéologisme » le plus total. Au cœur de ces débats l'incapacité de définir clairement ce que l'on entend exactement par *politiques alternatives* et par les *réformes* de « libéralisation commerciale » (Richard Cooper, 1987, Colin Bradford et William Branson, 1987, Sebastian Edwards, 1989, R. Baldwin, 1992, A. Ten Kate, 1992).

Bradford et Branson argumentent par exemple qu'une bonne part de la controverse dérive indiscutablement du recours aux vieilles « formules coutumières qui paraissent faire double emploi » (1987, p. 17). De son côté R. Cooper argue que :

« That is necessary to distinguish between different types of liberalization to make clear that liberalization can be viewed as a process rather than as a state and to dissociate liberalization from laissez-faire » (R. Cooper, p. 518).

Dissocier donc la libéralisation du laissez-faire, concevoir la libéralisation comme un processus plutôt qu'un état ouvrant des pistes nouvelles. Au plan opératoire, il ne reste dès lors plus que la méthode Bhagwati-Krueger. Pour cette dernière, la prime (PR) dans l'équation du biais énoncée plus haut, est censée capturer l'importance des restrictions quantitatives existantes. Cette prime est formellement définie comme la différence en pourcentage entre le prix domestique réel d'un

bien échangeable particulier et le prix domestique qui prévaudrait en l'absence de toute restriction quantitative.

Or la collection de telles données sur la prime s'est avérée des plus difficiles ; non seulement il est nécessaire d'entreprendre des comparaisons de prix internationaux explicites pour un plus grand nombre de biens, mais il est également nécessaire de calculer les valeurs moyennes auxquelles la prime serait confrontée.. Krueger notait déjà en 1978, qu'une analyse quantitative systématique est souvent impossible et doit être au moins partiellement remplacée par « l'application de la théorie économique à l'évaluation quantitative des incitations créées par le régime ». Pour évaluer les effets des politiques commerciales, Krueger et Bhagwati combinent les concepts de prime (premium) et de *bias* avec la définition de cinq phases dans l'évolution des régimes de commerce. La phase 1 est caractérisée par l'imposition de contrôles quantitatifs, généralement associés à une crise de balance de paiements. En phase 2, le système devient plus complexe et plus discriminatoire, renforçant ainsi le biais anti-exportation du régime. La phase 3 marque le début du processus de libéralisation et se caractérise par la mise en œuvre de la dévaluation (nominale) et la relaxation de quelques restrictions quantitatives (QRS).

Au cours de la phase 4, nouveaux progrès vers la libéralisation à travers la substitution des tarifs aux quotas. Dans la phase 5, l'économie devient totalement libéralisée ; les transactions courantes sont pleinement convertibles et les QRS ne sont plus nécessaires. Alors que les deux premières phases caractérisent un système de commerce illibéral, les phases 3 à 5 représentent différentes étapes du mouvement vers le libre échange. Ainsi au milieu des années 60, la moitié des pays de l'échantillon de Krueger-Baghwati étaient passés de politiques hautement protectionnistes à l'étape libéralisée : Turquie, Ghana, Egypte, Philippines, Inde, Corée, etc... Quatre autres étaient en phase 4 et un à la phase 5.

Dans les années 80 et pour fournir la légitimation scientifique à des nouveaux programmes de prêt, la Banque mondiale commissionna une importante étude portant sur 19 pays, sur la « libéralisation commerciale » à une équipe dirigée par M. Michaely. L'objectif était non seulement d'analyser les caractéristiques et les conséquences des divers « régimes commerciaux » comme le précédent, mais d'aller plus loin en identifiant *les voies les plus appropriées de mise en œuvre d'une politique de libéralisation*. Les questions liées à la périodisation au rythme, aux coûts transactionnels furent analysées et comparées entre pays. Un indice de libéralisation du commerce pour chaque pays devait être construit, cet indice pouvant prendre des valeurs de 1 dans le cas d'un secteur externe fortement réprimé, à 20 lorsque le commerce extérieur est pleinement libéralisé. Des 19 pays, seul le Chili à la fin des années 70 présentait un indice de 20.

L'analyse de l'évolution de cet indice de libéralisation dans le temps en conjonction avec le comportement des autres variables, permet à Michaely et aux autres, d'identifier les épisodes de changement significatif dans la « politique commerciale ». La libéralisation du commerce fut définie comme suit :

any change which leads a country's trade system toward neutrality in the sense of bringing its economy closer to the situation which would prevail if there were no governmental interference...
(Michaely, Papageorgiou, and Choksi, 1991, vol. 7, p. xx).

A partir de cette définition, 36 tentatives de libéralisation furent identifiées pour les 19 pays considérés. Sur ces 36, 19 étaient considérés comme de fortes libéralisations, seules 15 sur 36 étaient soutenues au sens de l'irréversibilité de la réforme quelque années après. Malgré les efforts déployés pour surmonter les difficultés de mesure de l'orientation du commerce, l'indice de libéralisation reste fortement subjectif, lié à la perception de l'auteur. Cette subjectivité fait que les indices ne sont pas comparables entre pays.

c) Libéralisation commerciale, emploi, chômage

L'une des questions-clés des responsables avant l'acceptation de tout programme de réforme commercial, concerne les conséquences en matière de chômage des politiques considérées. La libéralisation se traduit-elle par un chômage à court terme ? quid de l'emploi à long terme ? Beaucoup de tentatives de libéralisation ont été stoppées en cours de route devant la crainte des gouvernements de sévères disruptions du marché du travail (Edwards, 1988 a). Dans l'œuvre pionnière de Little Scitovsky et Scott, seules sont analysées les conséquences en matière d'emploi à long terme des politiques d'industrialisation. Les conséquences à court terme sur le marché du travail des politiques proposées de réduction tarifaire ne sont pas considérées. Selon Krueger et Bhagwati, l'emploi augmenterait plus rapidement durant les phases 4 et 5, c'est-à-dire au cours des phases où le « régime commercial » est caractérisé par un secteur externe plus libéralisé. Ceci aurait été particulièrement le cas de la Corée et des Philippines. Le lien entre le « régime commercial » et l'emploi, fut l'objet d'une seconde étude entreprise par Krueger pour le NBER (A.O. Krueger, 1981). Cette dernière est axée sur la relation de *longue période* entre la « trade orientation » et la création d'emploi. Son objectif principal n'était pas de voir comment la réforme commerciale affecte les marchés du travail mais de déterminer si l'existence de « distorsions sur les marchés de facteurs », s'est traduite par des variations dans les directions observées du commerce par rapport à celles suggérées par le cadre Hechscher-Ohlin-Samuelson.

Les expériences de 10 PenD furent analysées⁷. Les coefficients travail du commerce extérieur furent calculés, les fonctions de production au niveau de l'industrie estimées et le degré de distorsion du marché des facteurs déterminé. Le résultat, est que sans exception, les marchés du travail étaient très distortionnés dans les 10 pays, le salaire minimum industriel étant la forme prédominante de distorsion. L'analyse de l'évidence empirique, indique que dans la plupart des pays, les industries d'exportables (au sens Hechscher-Ohlin) tendent à être plus intensives en travail que les industries de SM. Les données réunies montrent que les secteurs d'exportables sont à facteur travail non qualifié plus intensif que les secteurs concurrents d'importation. Pour Krueger, ceci suggère que malgré l'existence de distorsions perverses sur les marchés des facteurs, les directions de commerce dans ces pays répondaient aux prédictions d'Hechscher-Ohlin. L'étude conclut en outre 1) que l'emploi tend à croître plus vite dans les « outward oriented economies » et 2) que la suppression des distorsions sur le marché des facteurs et des restrictions quantitatives bénéficient à long terme au processus de création d'emplois.

L'étude dirigée pour la Banque mondiale par B. Balassa (B. Balassa, 1982) est axée quant à elle, sur les conséquences à long terme des différents régimes de commerce. A partir des expériences de onze pays, B. Balassa montre que les activités primaires et manufacturières d'exportation étant à facteur travail intensif, la réduction des tarifs tendra à bénéficier à l'emploi. Cet effort d'analyse de la Banque mondiale devait se poursuivre avec le grand récent projet confié à Michaely et son équipe concernant les effets sur le marché du travail de la libéralisation du commerce.

Dans leur analyse des conséquences sur l'emploi des réformes commerciales, Michaely et les autres distinguent entre effets bruts et nets. L'effet brut et selon leurs termes le « disemployment », est défini comme le chômage associé à la contraction de quelques industries après la libéralisation des échanges. L'effet net par ailleurs, est défini comme la variation totale du chômage global dans l'économie. L'effet net est pour les auteurs le plus intéressant dans une perspective économique. En effet, dans la plupart des circonstances, une réduction du niveau de l'emploi dans les secteurs ayant perdu leur compétitivité, est compensé par un accroissement de l'emploi dans les secteurs qui suite aux réformes se développent. Cet effet a été trouvé positif pour le Chili et la Yougoslavie. Pour les autres pays, le chômage augmenta après les périodes suivantes : Argentine en (1967-70) et en (1976-80), Indonésie en (1966-72), Corée en (1978-79), Philippines en (1960-65) et Turquie en

7 Brésil, Chili, Colombie, Indonésie, Côte-d'Ivoire, Pakistan, Corée, Thaïlande, Tunisie et Uruguay.

(1980-84). Mais dans la plupart des cas, cet accroissement resta limité et peut selon les auteurs être attribué à d'autres facteurs que les réformes. Ainsi, la conclusion générale de l'étude fut-elle que la libéralisation n'a pas généré de coûts transitionnels significatifs via le chômage (Michaely-Papageorgiou et Choksy, vol. 7, chap. 6, p. 80).

Les études récentes menées pour la Corée du Sud et en Amérique latine sur la relation entre la libéralisation du commerce et l'ajustement du marché du travail dans le cadre des expériences de libéralisation menées dans cette région dans les années 70, montrent que l'existence d'un secteur protégé s'est traduit par d'importantes rigidités salariales qui empêchèrent le marché du travail de s'ajuster aux réformes commerciales et aux autres chocs. Dans le cas du Chili, ont été incriminées l'existence de distorsions du travail — y compris les salaires minimum et l'indexation des salaires à l'inflation passée. Edwards et Cox-Edwards ont ainsi calculé que suite à ces rigidités du marché du travail, la réforme de libéralisation du commerce généra un chômage au Chili de l'ordre de 3,5 % (Edwards et Cox-Edwards, 1993, p. 1379).

d) La privatisation comme élément du processus de libéralisation

La réhabilitation des prix et des marchés en tant que mécanismes d'allocation des ressources favorise des politiques destinées à réaliser la dérégulation des marchés, à réduire les pratiques restrictives et plus dramatiquement à transférer la propriété et la gestion du secteur public au secteur privé. Cette option dite de « désinvestissement » n'est qu'un aspect du processus plus large de privatisation (T. Killick et S. Commander, 1988, p. 1465).

Cet accent récent sur la privatisation tant dans les PenD que dans les pays développés peut être expliqué au premier niveau par la croissance rapide du secteur public dans le monde, croissance jugée aujourd'hui excessive et prématurée. Si la mesure de la taille du secteur public se révèle souvent difficile, le ratio de la dépense publique en pourcentage du PIB montre par exemple que ce ratio était de 44 % en Grande-Bretagne, de 42 % en Allemagne et de 22 % aux Etats-Unis (budget fédéral seulement) dans les années 80. D'autres indicateurs révèlent l'existence de ratios aussi significatifs pour l'investissement fixe et l'emploi et ce notamment dans les PenD, où 44 % en moyenne de l'emploi non agricole était dans le secteur public (Heller et Tait, 1983).

Au niveau global, les entreprises publiques étaient estimées représentées 10 % environ du PIB en moyenne tant dans les pays développés que dans les PenD. De son côté, Berg a estimé à 10-20 % du PIB, la

production de ces entreprises publiques et leur part entre 20 et 60 % de l'investissement dans les PenD (E. Berg, 1987). Cette expansion du secteur public a été remarquable dans les années 50-60 et 70, et a concerné tous les types d'économies en développement : Corée par exemple — où elles avaient épousé des modèles de croissance fondés sur la croissance des exportations ou de la SM. Depuis la fin des années 70, cependant, l'effet conjugué des termes de l'échange, et des chocs externes, ainsi que des déséquilibres domestiques, ont compromis la capacité des gouvernements à soutenir cette expansion croissante des dépenses publiques. Les déficits publics se creusèrent à 6 à 7 % du PIB en moyenne pour les économies à bas et moyens revenus en 1983-84, alimentant une inflation croissante notamment. Ces effets de court terme furent alors présentés comme le corollaire des conséquences de la dynamique adverse de l'offre résultant d'une expansion du secteur public. Parmi les nombreux exemples cités, les offices de commercialisation d'Afrique de l'Ouest associés à des niveaux élevés de *taxation implicite des producteurs* (K. Hart, 1982).

Ceci amène donc à s'interroger sur l'efficacité de la « divestiture » en tant qu'instrument de politique dans les PenD. Bref, quel effet peut comporter un changement de propriété du public au privé sur le rythme du développement économique. Les mouvements de privatisation s'inscrit dans la réassertion des années 80 des mérites des solutions de marché. La propriété privée conduit ainsi à une plus grande efficacité des ressources et productivité des ressources. Les considérations d'efficacité ne doivent pas être dissociées du système de règles et de droit — le contrat constitutionnel — au sein duquel l'échange a lieu. Lorsque la nature volontaire de l'échange entre individus est évaluée pour elle-même, des solutions type marché sont toujours préférables, note Buchanan (Buchanan, 1988).

Au plan macro-économique, l'argument avancé d'une supériorité de l'entreprise publique par rapport à l'entreprise privée dans la mesure où donnant les commandes aux responsables elle procure d'autres instruments permettant la bonne réalisation des objectifs affichés est contestée. En effet, est-il affirmé, les entreprises publiques n'ont en rien aidé à la planification du développement compte tenu et ceci en raison : 1) de l'absence de responsabilité publique effective; 2) des difficultés observées dans la synchronisation des périodes de planification des entreprises publiques avec celles des gouvernements ; 3) de large écarts entre les plans des entreprises publiques et les réalisations. Dans certains cas, les banques commerciales par exemple, il a été difficile d'intégrer les entreprises publiques au sein de la planification nationale car elle étaient dans le secteur public et politiquement puissante (T. Killick et S. Commander, 1988, p. 1471).

Autre critique adressée à l'entreprise publique, son utilisation par les gouvernements comme instrument de subvention des consommateurs (biens salariaux), voire des producteurs (fournitures d'inputs à des prix spéciaux aux utilisateurs aval). Dans ce contexte, la substitution à ces prix subventionnés des prix du marché, ne peut qu'accroître l'efficacité allocative et réduire les distorsions et rigidités structurelles existantes. Les subventions de l'Etat — est-il allégué ne sont pas le meilleur moyen d'alléger la pauvreté. Les subventions génèrent un « biais urbain » important et même au sein de l'économie rurale une part disproportionnée des bénéfices risque d'être appropriée par les élites locales (Commander et Killich, 1988 b).

La privatisation apparaît donc pour ses avocats comme un instrument des « politiques de concurrence » devant être accompagné par d'autres mesures promouvant l'efficacité des marchés. La « périodisation appropriée » de la privatisation et de la libéralisation, apparaît comme une question critique pour les responsables, comme l'est le champs de substitution de l'une à l'autre. Les partisans de la privatisation insistent sur le fait que la propriété publique fait obstacle aux réformes de libéralisation et qu'un retour à la propriété privée facilitera leur mise en œuvre.

Ainsi donc la privatisation est-elle devenue au fil des dernières années un élément crucial des programmes d'ajustement et plus précisément un élément du système de conditionnalité des grandes institutions financières multilatérales.

e) La réforme financière

La restructuration financière constitue un autre axe important du programme WC⁸. Les suggestions de base en la matière sont l'accroissement des taux et la dérégulation du système. Le concept de base est le concept de l'économie financièrement réprimée, suite à la distorsion des marchés domestiques de capitaux. Les restrictions sur les taux d'intérêt, les importantes réserves imposées aux dépôts bancaires, les allocations administratives de crédit qui interagissent avec l'inflation des prix, se conjuguent pour réduire l'attractivité (attractiveness) de « holding clearing » sur le système bancaire domestique. Dans un tel système financier réprimé, les taux d'intérêt réel sur les dépôts sont souvent

8 Programme néo-libéral dit du Consensus de Washington.

négatifs et difficiles à prévoir lorsque l'inflation est élevée et instable. Donc la demande de monnaie locale *largo sensu* (épargne, dépôts à terme, comptes chèques et monnaie) baisse en proportion du PNB (R.I. McKinnon, 1991, p. 113).

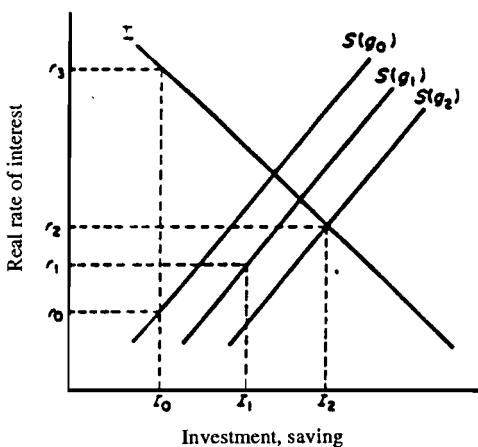
Mais ces actifs monétaires dominent naturellement les portefeuilles financiers des petits épargnents dans les PenD. En 1973, McKinnon et Shaw émirent l'hypothèse que « réprimer » le système monétaire fragmente le marché domestique de capitaux, avec des conséquences adverses, quant à la qualité et la quantité d'accumulation de capital réel : 1) Le flux de fonds prétables dans le système bancaire organisé est réduit, obligeant les emprunteurs potentiels à s'auto-financer.

2) Les taux d'intérêt sur les flux « tronquées » de prêts bancaires varient arbitrairement d'un groupe d'emprunteurs favorisé ou non à l'autre.

3) Le processus d'auto-financement des entreprises est lui-même compromis si le rendement réel sur les dépôts aussi bien que sur les pièces et la monnaie est négatif, les firmes ne peuvent accumuler des actifs liquides en vue d'investissement prochains. L'inflation devient plus commode comme instrument de financement interne.

4) L'intensification financière hors du système financier réprimé, devient impossible lorsque les firmes deviennent dangereusement « illiquides » ou lorsque l'inflation est élevée et instable. De solides marchés de titres (actions et obligations) et l'intermédiation par des institutions comme les compagnies d'assurance, nécessitent une stabilité monétaire.

Graphique 2.3.



5) L'afflux de capitaux financiers étrangers devient improductive lorsque le marché domestique de capitaux est perturbé et le taux de change imprévisible. Le remède à la répression financière est implicite dans sa définition selon McKinnon. Maintenir des taux d'intérêt réels positifs uniformément élevés au sein des catégories comparables de dépôts bancaires et de prêts en éliminant les besoins en réserves onéreux, les plafonds d'intérêt, les allocations de crédit bon marché d'une part tout en stabilisant le niveau des prix à travers les mesures macro-économiques appropriées de l'autre. Les épargnants domestiques et les investissements « verront » alors mieux le prix de rareté réel du capital et donc réduiront la grande dispersion dans la profitabilité d'investir dans divers secteurs de l'économie.

De même, en stabilisant le niveau des prix locaux tout en maintenant les taux d'intérêt réels proches des « niveaux d'équilibre du marché », les flux financiers en devises seront moins volatiles avec des fluctuations moindres dans les taux de change nominal et réel. Les producteurs de biens internationalement échangeables — exportables et substituts à l'importation — pourront entreprendre en toute sécurité des investissements à plus long terme et plus productifs sans avoir besoin de conserver de gros stocks et autres moyens de défense, contre les variations du niveau des prix domestiques ou le risque du taux d'échange. McKinnon note cependant que la libéralisation financière peut nécessiter un certain nombre de préalables. Ainsi des réformes fiscales majeures : accroissement des recettes fiscales et réduction des dépenses publiques, avant que la taxation inflationniste et autres politiques de répression financières puissent être éliminées. Même dans ce cas en présence de « immature bank-based capital markets », des limites supérieures à la hausse des taux d'intérêt existent sans « risque adverse » entre emprunteurs industriels et agricoles (R.M. Kinnon, 1991, p. 13).

L'argumentation de McKinnon et Shaw peut être présentée comme suit :

Au diagramme, l'épargne est supposée être positivement reliée au taux réel d'intérêt pour chaque taux de croissance économique. Il est également affirmé qu'un taux d'intérêt nominal administrativement déterminé (situation fréquente dans les PenD) maintient le taux d'intérêt r en dessous de son niveau d'équilibre. Cette dernière situation est celle de la répression financière où un taux fixe d'intérêt tel que r_0 , génère un volume d'épargne qui limite l'investissement réel à I_0 . Si les plafonds de taux réel de prêt sont établis, un rationnement autre que par les prix doit s'en suivre. Deux conséquences apparaissent : tout d'abord l'épargne reste à un faible niveau et donc également l'investissement, puisque l'épargne est le premier facteur déterminant l'offre réelle de crédit et en second lieu, les fonds investissables sont inefficacement alloués via des critères étrangers aux prix. Il est alors affirmé que ces deux éléments empêchent tant le système financier que l'économie globale de croître et de se développer. Les effets bénéfiques

attendus sur l'épargne de la relaxation de la répression financière peuvent être vus si l'on considère un taux d'intérêt institutionnel nominal plus élevé qui par exemple génère un taux d'intérêt réel égal à r_1 . Cet instrument élimine un certain nombre d'investissements à faible rendement antérieurement financé, augmentant par la même, l'efficacité moyenne de l'investissement. Le taux de croissance de l'économie augmente et ceci déplace la fonction d'épargne en $S(g_1)$. On observe qu'au nouveau taux d'intérêt, l'investissement réel I_1 sera plus élevé que dans la situation antérieure en raison de l'épargne accrue.

La recommandation est donc simple : un processus de libéralisation financière abolissant les plafonds au taux d'intérêt dans les pays à systèmes financiers réprimés. L'épargne s'en trouvera accru de même que l'offre de fonds prêtables et partant l'allocation des ressources et donc l'accélération de la croissance.

M. Fry a testé ce modèle pour sept pays asiatiques, Fry conclut que le taux d'intérêt réel exerce une influence positive sur le ratio de l'épargne domestique au PNB : un accroissement de 10 % du taux d'intérêt réel augmenterait — *ceteris paribus* — ce ratio de 1.4-2.1 % (L. M. Fry, 1978). Même conclusion par Yusuf et Peters (1984) et récemment par Athukorala et Rajapatirana dans le cas du Sri Lanka pour la période 1977-1987. La réforme du taux d'intérêt contrecarrera l'impact des dépenses privées accrues résultant de la réforme commerciale sur les prix des biens non échangeables (Athukorala et Rajapatirana, 1993, p. 1200).

f) La périodisation de la réforme commerciale

Lorsqu'une économie se trouve initialement très distorsionnée suite par exemple à une longue période d'industrialisation de SM (ISI) avec une structure tarifaires complexe à taux très élevés et des quotas d'importations stricts, des mesures de correction s'imposent. Pour l'approche traditionnelle, la « pharmacopée » est la suivante :

- 1) l'intervention de l'Etat est acceptée dans un certain nombre de cas : protection des industries naissantes (*nurturing infant industries*), lutte contre le dumping extérieur, taxes d'exportation optimales. Le problème est que les quotas et tarifs visant à corriger ces problèmes peuvent proliférer bien au-delà dans le cadre de l'ISI.
- 2) Lorsqu'existe une imperfection de marché, la politique corrective devra s'appliquer aussi « étroitement » que possible. Ainsi une subvention en faveur de l'industrie naissante est préférable à un tarif, puis que ce dernier induit un « *by product consumption distortion* ».

- 3) En concurrence dans le modèle Hechscher-Ohlin, tout quota d'importation à un tarif « équivalent » qui laisserait rentrer la même quantité de biens. L'Etat recevant le produit du tarif et le producteur la rente du quota, le tarif est préférable.
- 4) Si les producteurs disposent d'appuis importants, ils peuvent tirer des « rentes extra » d'un quota. Si les producteurs sont encore à la recherche de rentes ou de profit, et sont donc disposés à affecter des ressources productives pour bénéficier d'autres quotas, cette forme de protection se justifie encore moins.
- 5) L'ajustement du taux de change réel est un ingrédient majeur du succès de la libéralisation commerciale.
- 6) La privatisation peut constituer un instrument important de correction des distorsions et notamment de celles affectant le marché du travail.

Ceci conduit à la séquence standard dite WC (Washington consensus) de politiques recommandées (J. Williamson, 1990).

Tout d'abord, il y a lieu de promouvoir le plus rapidement possible une *stabilisation macro-économique*, les quotas doivent être ensuite « tarifisés », l'éventail des tarifs ramené à deux ou trois dans l'intervalle de 0 à 50 %, niveau suffisant pour conférer un minimum de protection et générer les revenus nécessaires.

En second lieu, le taux de change réel devra être déprécié pour maintenir *constant* le déficit commercial alors que la protection tarifaire et non tarifaire est réduite. A ce stade, le marché des capitaux ne sera pas libéralisé car cette libéralisation conduirait à une appréciation du taux de change.

Ainsi, pour retrouver une croissance satisfaisante, les pays devraient suivre un processus d'ajustement bien précis, sans brûler certaines étapes d'une importance capitale (Selowsky, 1990 et Edwards, 1987). Selon cette approche, les pays qui ont mis en œuvre à un stade précoce des réformes spécifiques, accompagnées de mesures appropriées en recevraient aujourd'hui les fruits tandis que ceux qui ont essayé de brûler certaines des principales étapes ont vu leurs efforts réduits à néant et ont dû retourner à la case de départ. Ainsi sur la base des progrès enregistrés par les pays d'Amérique latine, Selowsky propose le passage « obligé » de l'ajustement suivant. Dans sa présentation, Selowsky insiste sur les complémentarités existantes à chaque étape entre les politiques internes et le financement extérieur sous diverses formes : argent frais, capitalisation d'une partie des intérêts échus, allègement du service de la dette ou combinaison de ces éléments. Ainsi certaines politiques sans apport de ressources conduisent à un ajustement par trop coûteux en termes politique et social. De même, un financement externe supplémentaire se traduit, par la fuite des capitaux en l'absence de politiques internes plus efficaces ainsi que par l'accroissement de la con-

sommation publique non productive et les investissements à faibles taux de rentabilité sociale. Enfin, l'allègement de la dette externe sera privilégié dans le cas des pays surendettés, plutôt que l'accroissement de cette dernière par apport de capitaux externes. Enfin, une croissance à long terme n'est possible que lorsque les nationaux choisissent d'investir sur place plutôt qu'à l'étranger et que les investissements réalisés ont une productivité tant sociale qu'individuelle élevée et durable. Le pays a alors atteint la troisième étape du processus d'ajustement, ce qui suppose au préalable, avoir acquis une certaine stabilité macroéconomique (première étape) et avoir réalisé la libéralisation et la déréglementation de la structure des incitations lors de la seconde étape.

Lors de la *première étape*, la *stabilité macroéconomique* est l'objectif principal. L'instabilité au départ se caractérise entre autres par des taux élevés d'inflation et d'intérêt, ainsi que par de fortes incertitudes, tout ceci fausse les prix relatifs, réduisant les perspectives à long terme des investisseurs et des producteurs, rendant difficiles les décisions concernant les activités productives. Les niveaux d'épargne sont faibles, la fuite des capitaux une constante. L'instabilité macroéconomique résulte également les niveaux excessifs d'endettement de l'Etat pour financer les déficits publics. Il importe donc de générer par des mesures institutionnelles appropriées des excédents budgétaires, doser l'accroissement des impôts et la réduction des dépenses, lutter contre la fraude fiscale et créer une fiscalité neutre. Les subventions accordées aux classes moyennes à travers le gel des tarifs publics, doivent être réduites ou annuler. Quant au secteur public, la transparence des marchés doit être la règle ainsi que l'acceptation d'une concurrence rigoureuse par le biais des privatisations. L'ajustement budgétaire doit s'accompagner de solides réformes institutionnelles en mesure de modifier durablement des habitudes néfastes profondément enracinées. Les emprunts publics doivent cesser assez vite pour mettre fin à l'éviction du secteur privé, il revient au financement externe d'opérer la soudure entre l'arrêt de l'endettement l'Etat pour financer les déficits publics. Il importe de générer par des mesures institutionnelles appropriées des excédents budgétaires, doser l'accroissement des impôts et la réduction des dépenses, lutter contre la fraude fiscale et créer une fiscalité neutre. Les subventions accordées aux classes moyennes à travers le gel des tarifs publics doivent être réduites ou annuler, quant au secteur public, la transparence des marchés doit être la règle et ainsi que l'acceptation d'une concurrence rigoureuse par le biais des privatisations. L'ajustement budgétaire doit s'accompagner de solides réformes institutionnelles en mesure de modifier durablement des habitudes néfastes profondément enracinées. Les emprunts publics doivent cesser très vite pour mettre fin à l'éviction du secteur privé, il revient au financement externe d'opérer la soudure entre l'arrêt de l'endettement de

l'Etat et l'excédent budgétaire. A mesure que le temps passe, l'épargne augmente, le recours à l'emprunt externe diminue.

La seconde étape met, quant à elle, l'accent sur les *mesures structurelles* favorisant une utilisation plus efficace des intrants et leur orientation vers des secteurs plus productifs. Ces mesures sont de trois ordres :

— les premières destinées à stimuler le secteur privé incluent les réformes commerciales, plaçant sur un pied d'égalité les exportations et les produits de S.M. Le second train de mesures est destiné à stimuler la concurrence en levant les barrières à l'entrée, en libéralisant le droit du travail et en réduisant les coûts de transaction. Les signaux du marché doivent induire les incitations et donc l'allocation des ressources. L'exploitation et l'utilisation des infrastructures devront être déréglementées afin de stimuler la compétitivité externe. Enfin le troisième train de mesures vise à l'amélioration de l'efficacité et de l'équité dans l'utilisation des ressources du secteur public. C'est donc d'une meilleure réallocation des ressources existantes, et d'une meilleure utilisation des capacités que proviendront les gains de production car les incitations ne seront pas encore suffisantes pour qu'accourent les investisseurs et qu'augmente donc l'investissement privé. D'où la nécessité de financements extérieurs pour financer les importations de biens intermédiaires afin de permettre aux importations de retrouver leur niveau antérieur.

Avec la *troisième étape*, les conditions sont réunies pour la reprise de l'investissement et d'une croissance soutenue. Le climat de l'investissement s'est amélioré, les capitaux reviennent tandis qu'augmente la rentabilité des investissements publics complémentaires de l'investissement privé, et ce notamment dans les infrastructures productives. La seule contrainte, reste celle des crédits externes qui deviennent cruciales pour le financement tant du secteur privé que du secteur public. le fardeau de la dette doit être allégé. En 1990, selon Selowsky, l'Argentine, le Brésil et le Pérou devaient encore passer par la phase la plus cruciale de l'ajustement : la réforme budgétaire, venaient ensuite le Costa Rica, l'Uruguay, la Colombie, le Paraguay, l'Equateur, le Vénézuéla et la Jamaïque, pays qui après avoir réduit fortement leurs déséquilibres budgétaires, s'employaient à réformer leurs systèmes de fixation des prix, de réglementations et d'incitations. Le Mexique et la Bolivie approchaient de la troisième étape et remplissaient les conditions d'une reprise durable. Enfin, en tête, le Chili avec une croissance rapide, un faible taux d'inflation et une reprise accélérée de l'investissement privé.

On notera que dans ce schéma, le succès à chaque étape dépend de la mise en œuvre vigoureuse de politiques internes appropriées, mais également d'un soutien *actif des créanciers et d'investisseurs étrangers* sous forme d'allègement de dette et d'apports d'argent frais adapté à chaque étape.

II/ 2. Les limites de l'approche conventionnelle

a) *Orientation exportatrice, croissance et taux de change*

Les développements précédents ont permis de faire le point sur la problématique, les mesures et les recommandations de l'approche conventionnelle en terme de réforme de la politique commerciale. Les analyses individuelles de pays permettent de mieux comprendre la façon dont les différentes politiques mises en œuvre dans les pays ont affecté leurs performances. Certaines de ces études dont celles rédigées à la demande de la Banque mondiale, ont influencé certains « cercles de politiques » (S. Edwards, 1993, p. 1388). On citera notamment les discussions portant sur les pays dits à succès comme la Corée et le Chili. Ces expériences ont en effet influencé la façon dont les conseillers et les politiciens pensent en matière d'orientation du commerce et de la politique commerciale. Ainsi, un document de la CEPAL de 1992 indiquait que c'est la différence de performances entre les PénD à succès et les autres qui amena la CEPAL à faire le choix de l'*outward* orientation (Edwards, 1993, p. 1389).

Or les études de « Cross-countries regression » ont été critiquées pour leur insuffisance au plan empirique et conceptuel. Les cadres théoriques utilisés se sont révélés de plus en plus simplistes ; ignorant des questions aussi fondamentales telle que la nature du *mécanisme exact* à travers lequel l'expansion des exportations affecte la croissance du PIB, ignorant les déterminants potentiels importants de la croissance par exemple l'éducation. Autre question importante, l'existence ou non d'une *relation linéaire* entre croissance des exportations et croissance du PIB ? Pour certains, la réponse est non, la contribution de la croissance des exportations à la croissance du PIB, est probablement sujette aux rendements décroissants (E. Bacha, 1984 ; Kohli et Singh, 1989). Kohli et Singh montrent à partir d'une reformulation du modèle de Feder, qu'une croissance à base d'exportation peut être sujette à la nécessité d'un « effort minimum critique » et à des rendements décroissants. Cet effort minimum critique, requis par le secteur d'exportation est similaire au cas spécial de H. Leibenstein (Kohli et Singh, 1989, p. 393).

Au-delà, cette relation supposée entre croissance des exportations et croissance du PIB soulève notamment les questions suivantes (Shafaeddin, 1991, 1994) :

1) Les pays pauvres et à revenu moyen sont-ils affectés de la *même* façon par l'orientation vers l'extérieur ? existe-t-il un niveau *critique* minimum de

développement pour pouvoir bénéficier des fruits d'une croissance rapide des exportations ?

- 2) Comment les changements dans les conditions économiques et technologiques mondiales, affectent-ils les bénéfices dérivés de l'outward orientation ? Est-ce que les bonnes performances de la promotion des exportations dans les PenD dépendent-elles de la conjoncture mondiale : boom ou récession ?
- 3) Existe-t-il d'autres canaux, en plus des différentiels de productivité et des externalités, par lesquels l'expansion des exportations affecte la croissance du produit ?
- 4) La politique commerciale peut-elle être considérée comme variable autonome dans les équations de croissance ?
- 5) La causalité s'exerce-t-elle seulement dans le sens croissance des exportations vers la croissance du PIB ?

Concernant le premier point, les travaux de Bacha, de Kohli et Singh évoqués plus haut, permettent de répondre par l'affirmative. Dans la même lignée, S. Dodaro suggère que l'efficacité des politiques de promotion d'exportation dépend bien du niveau de développement atteint, mais également de la structure des exportations. Dans une étude réalisée à partir de sections coupées pour un large échantillon de PenD, il affirme trouver une corrélation positive entre la croissance économique, la proportion de produits manufacturés et la troisième étape, des produits primaires transformés. En outre, les proportions tant de produits manufacturés que de produits de la troisième étape sont fortement corrélés avec le *niveau de revenu par tête*. Allant encore plus loin Dodaro tente de cerner deux questions fondamentales :

- 1) Le degré suivant lequel la théorie de l'avantage comparatif redéfini en termes de stades de développement peut aider à expliquer la composition des exportations des PenD.
- 2) Le degré suivant lequel l'efficacité de « l'export led growth » dépend de la composition des exportations et du niveau de développement.

La compétitivité d'un pays est affaire de prix, mais également de qualité ; cette dernière caractéristique devenant plus importante dès que le produit devient plus proche du consommateur final.

La théorie de l'avantage comparatif de Heshscher-Ohlin, associe l'aptitude à la compétitivité sur les marchés mondiaux, à l'interaction entre les caractéristiques de production des biens : nécessités techniques de production telles que reflétées dans les combinaisons de facteurs et les attributs nationaux. Un pays est réputé avoir un avantage comparatif et peut être compétitif, dans la production de biens qui utilise intensivement ses attributs relativement abondants ou les facteurs productifs (Leamer, 1984). L'abondance relative d'attributs nationaux comme les

moindre degré le capital est hautement corrélée avec le niveau de revenu par tête. Hirsch souligne à cet égard que les pays à haut revenu bénéficient de dotations élevées en capital physique, capital humain, qualifications et recherche-développement ; facteurs rares dans les pays pauvres (S. Hirsch, 1974, p. 542). Le revenu par tête pouvant être utilisé comme « proxy » du stade du développement, un cadre du type B. Balassa, reprenant les divers stades de l'avantage comparatif, peut être développé. Le niveau de revenu reflète l'abondance relative d'attributs positifs et par conséquent le degré suivant lequel les produits manufacturés ou semi-manufacturés peuvent affronter la compétition mondiale. Les facteurs productifs sont requis non seulement dans le cours du processus de production, mais aussi dans le processus de commercialisation surtout si les produits sont proches du consommateur final. Cette liaison établie entre le revenu par tête et l'avantage comparatif satisfait aussi à l'approche de Linder dont les prévisions de commerce des produits manufacturés sont fonctions de la similitude des goûts dictés par les niveaux de revenu par tête entre les partenaires commerciaux. Ce cadre suggère que plus le revenu par tête d'une nation est élevé, plus grande est sa capacité et la probabilité à produire de façon compétitive, un menu de biens manufacturés plus large pour lesquels une demande internationale existe. Donc, *ceteris paribus*, plus est élevé le niveau de développement, plus grande est la proportion de produits manufacturés dans les exportations totales de biens. Autrement dit, plus est élevé le niveau de développement, plus grand est le niveau de transformation de « l'export basket » du pays. Cette étroite relation entre le stade de développement, l'avantage comparatif et le mouvement vers la production de biens plus sophistiqués et plus fortement transformés à mesure que le revenu par tête croît, est également conforme aux conclusions de S. Hirsch. Notons d'ailleurs que la taille de la population est également un important « facteur du côté offre ». Son volume est crucial pour l'exploitation des économies d'échelle pour un large éventail de biens manufacturés (S. Dodaro, 1991, p. 1158), il est vrai également que la population peut être un facteur négatif pour les exportations en raison des capacités potentielles fortes d'absorption interne.

Selon Dodaro, la *composition des exportations* peut être considérée comme une composante importante dans la détermination de l'efficacité de la promotion d'exportation, ceci est également vrai de la composition des importations. La question est complexe et les pays riches en ressources naturelles peuvent avoir intérêt au *moins à court terme* à se concentrer sur les exportations de produits primaires. Le *niveau de la transformation de ces biens* est une question importante dans l'estimation de la structure des exportations. En renforçant le niveau de transformation inhérent à leur « panier d'exportation », les PenD peuvent bénéficier d'une valeur ajoutée plus forte mais également en profiter

pour s'industrialiser. La disponibilité en ressources naturelles confère un avantage comparatif naturel aux PenD dans beaucoup d'activités de transformation et notamment lors des premières étapes de la transformation et dans le cas de biens intermédiaires homogènes. Les conditions du marché international — y compris les barrières tarifaires et non tarifaires peuvent cependant constituer des obstacles redoutables à un tel mouvement (M. Roemer, 1979 et A. Sid Ahmed, 1989, tome 2).

Le cadre de Dodaro permet de montrer que le secteur d'exportation peut ne pas jouer un rôle aussi important que prévu dans le développement, du moins pas directement — et pas avant qu'un certain degré de développement et d'efficacité productive ne soit atteint, si la stratégie reste la stratégie passive se limitant à « *getting the prices right* ». Or, promouvoir les « bons prix » n'est pas simple. La concurrence imparfaite et les distorsions de marché sont plus la règle, notamment dans le domaine du commerce international où beaucoup de facteurs déterminant l'avantage comparatif ont été distorsionnés par des forces historiques et autres, réduisant encore l'efficacité des marchés par la distorsion des ratios de prix internationaux. Dès 1986, Paul Krugman notait déjà qu'une bonne part du commerce semble provenir des avantages de la production à grande échelle, des avantages de l'expérience cumulative et d'avantages transitoires résultant de l'innovation, tous facteurs concentrés dans les pays développés et que les politiques peuvent stimuler (L. Krugman, 1986, p. 9). Dès lors que l'existence d'imperfections de marché, de rentes et d'externalités est reconnue, il devient possible d'accroître l'efficacité domestique et la croissance à travers des « *inward oriented policies* ». Allant encore plus loin, Helleiner peut affirmer que la spécialisation dans l'exportation peut ne pas être la politique optimale. Dans un monde de croissance ralentie, le contrôle par les sociétés multinationales du gros du commerce international et le protectionnisme peuvent se traduire par l'aggravation des termes de l'échange des PenD engagés dans l'industrie d'exportation ou le contrôle de leurs économies nationales par les sociétés :

« If learning effects dominate in the industrial development process and in the determination of dynamic comparative advantage, then specialization for export either because of factor endowment advantages or because of scale economies may or may not be the optimal policy. In a world of slower Northern growth, greater numbers of developing countries coming onstream with industrial exports, transnational corporate control of much of world trade, and protectionism in those sectors in which transnationals are weakest, export-oriented industrialization in the South may either bog down in worsened terms of trade, or

achieve success only at the cost of increasing transnational corporate control of the Third World's national economies » (p. 18).

De fait, entrer sur des marchés mondiaux « nouveaux » peut s'avérer difficile. On ne peut malheureusement supposer que les *produits sur le marché local* ou à l'extérieur dans des conditions particulières (troc par exemple), sont échangeables aisément sur les marchés mondiaux. Les goûts, les standards de qualité, les nécessités du marketing peuvent être très différents entre les marchés. Comme le notent Keesing et Lall, les « contraintes institutionnelles et les facteurs autres que les prix » pour une pénétration effective du marché mondial peuvent être sévères. Il existerait ainsi, des relations systématiques entre la taille de la firme (et donc la structure du marché) et la composition de structure des exportations de produits manufacturés (Keesing et Lall, 1988). Ainsi les grandes firmes coréennes ont été plus aptes à vendre des produits de qualité supérieure que les firmes taiwanaises, alors que globalement les deux pays ont réussi dans leurs stratégies d'exportation.

Fondamental également dans le cadre de l'ajustement à moyen terme, est le problème dit de l'addition ou le problème de la « fallacy composition ». S'il est vrai que les prix mondiaux sont « donnés » pour les petits pays, ils ont quand même besoin d'informations autres que les prix pour établir leurs prévisions de marché, surtout lorsque les investissements sont coûteux et à longue gestation. Dans une période où les économies développées connaissent d'importants ralentissements de croissance, l'expansion concomitante par un certain nombre de PND, d'exportation similaires, primaires ou manufacturées peut être un problème sérieux comme Cline l'avait déjà souligné au début des années 80 dans son étude sur la possibilité de voir émerger d'autres « dragons ». Les produits primaires peuvent souffrir et les barrières protectionnistes aux produits manufacturés augmenter, suite à l'absence de coordination des efforts dans l'accroissement des exportations. La course à l'accroissement de la part du marché pétrolier menée depuis quelques années par l'Arabie Saoudite et les pays du Golfe, a plongé le marché mondial dans la crise et réduit drastiquement les recettes des producteurs : le prochain retour de l'Irak sur cette scène risque de ne pas améliorer le marché. Même J. Bhagwati, partisan déterminé de la libéralisation commerciale, reconnaît que l'environnement économique international peut être un déterminant important de l'efficacité des « outward-oriented policies » (J. Bhagwati, 1987, p. 260 et 269), même s'il trouve injustifié « l'export pessimism ». De fait, les effets de croissance positifs auxquels l'expansion des exportations a été associée paraissent s'être esoufflés après 1973 si l'on en croit un certain nombre d'études économétrique récentes (Rana, 1988, Singer et Gray, 1988 et Kavoussi, 1985 ; Rodrik, 1991).

Tableau 2.1

Sources d'accroissement des recettes d'exportation par groupes et pays selon les conditions du marché externe et la politique commerciale.

	1967-73					1977-83				
	RX	RW	RC	RD	RCD	RX	RW	RC	RD	RCD
Outward-oriented countries* faced with above average† global demand (n = 8) (n = 16)	15.8 (9.3)	10.3 (1.2)	2.9 (6.9)	2.0 (0.0)	5.0 (7.7)	4.6 (4.8)	-0.2 (3.4)	3.0 (3.6)	1.7 (1.6)	4.7 (2.9)
Outward-oriented countries* faced with below average‡ global demand (n = 15) (n = 18)	8.9 (2.9)	6.1 (1.5)	0.7 (1.9)	2.0 (1.2)	2.6 (2.2)	-1.4 (5.1)	-6.5 (1.7)	1.5 (2.9)	4.0 (4.1)	5.5 (5.2)
Inward-oriented countries§ faced with above average† global demand (n = 13) (n = 18)	3.5 (3.3)	10.7 (1.8)	-7.9 (3.7)	1.7 (1.6)	-6.5 (3.2)	-7.7 (4.9)	-1.9 (0.0)	-7.6 (4.1)	1.8 (3.4)	-6.0 (4.8)
Inward-oriented countries§ faced with below average‡ global demand (n = 16) (n = 9)	2.2 (2.8)	6.0 (1.6)	-4.8 (2.7)	1.3 (0.8)	-3.6 (2.3)	-11.3 (2.7)	-6.8 (1.6)	-5.7 (1.9)	0.9 (0.0)	-4.9 (1.9)

* $RCD \geq 0.0$.† 1967-73 $RW \geq 7.9\%$; 1977-83 $RW \geq -3.8\%$.‡ 1967-73 $RW < 7.9\%$; 1977-83 $RW < -3.8\%$.§ $RCD < 0.0$.

Singer et Gray par exemple, montrent que les taux élevés de croissance des exportations supposent une demande externe forte. Les pays à faible revenu présentent de mauvaises performances tout au long des périodes considérées. Ceci n'est pas dû seulement à des différences de « trade policy » (Singer et Gray, 1988, p. 395). Or la Banque mondiale dans son rapport de 1987 sur la base d'autres critères invoquait comme étant la meilleure stratégie de croissance et d'industrialisation les « outward-oriented policies ». Elle observait que les « outward-oriented countries », enregistraient de meilleures performances que les « inward-oriented countries » *même* dans des conditions de marché défavorables. Basé sur un échantillon de 41 PénD pour les deux périodes 1963-73 et 1973-85, le rapport notait l'existence d'une forte corrélation entre l'orientation à l'exportation et les divers indicateurs de croissance et de développement pour 41 pays. Reprenant les données et la méthode de Kavoussi, Singer et Gray reprennent cette étude pour la période 1977-1983, alors que les conditions internationales étaient moins favorables, en prenant en outre en compte la dimension régionale. Les variables de Kavoussi sont reprises : RX = taux d'accroissement des recettes d'exportation totales, ou taux de croissance moyen annuel, RW = World demand factor, c'est-à-dire à l'accroissement de valeur des exportations du pays, résultant seulement du changement de la demande mondiale totale pour les exportations traditionnelles. RC est le facteur compétitivité, c'est-à-dire à la variation dans la valeur des exportations due à un changement dans la part des pays du marché mondial pour ses produits traditionnels, la demande mondiale restant constante. RD est le facteur de diversification, c'est-à-dire l'accroissement de la valeur des exportations attribuables à la croissance des ventes des produits non traditionnels. RCD = $(1 + RC)(1 + RD)$ mesure l'effet combiné des politiques commerciales du pays (Singer et Gray, 1988, p. 396).

Les recettes d'exportation (RX) sont importantes car elles permettent à un pays d'acquérir des devises nécessaires au paiement des importations et services, nécessaires à l'industrialisation. mais cela ne suffit pas ; il faut prendre en compte les flux de capitaux et surtout les termes d'échange.

Le facteur de la demande mondiale (RW) mesure ce qu'est la compétitivité des exportations d'un pays au sein d'un marché mondial donné, c'est une indication de la relation existante entre les changements dans les avantages comparatifs d'un pays et la part d'exportation.

Le facteur de diversification (RD) mesure le succès d'un pays à diversifier ses exportations. Les biens manufacturés possèdent des capacités de diversification plus grandes que les biens primaires. La diversification permet à un pays de mieux s'ajuster aux conditions économiques externes.

RCD est l'indicateur combiné de l'effet de la *politique commerciale*. Il mesure le degré suivant lequel un pays a été en mesure d'accroître ses exportations via une meilleure compétitivité (RC), une plus grande diversification (RD) . Les pays présentant un RCD positif sont « outward-oriented ».

Le tableau résume les sources des recettes d'exportation en fonction des conditions du marché extérieur.

On observe qu'au cours de la première période, le groupe « outward-oriented » a bénéficié d'une demande globale supérieure à la moyenne. La politique commerciale et la demande mondiales étaient fortes d'où les fortes recettes d'exportation. En comparant la seconde période à la première, on observe une *performance commerciale* comparable (RCD) qui est cause de tout l'accroissement des recettes. Au cours de la première période, la « politique commerciale » (RCD) représentait 1/3 de l'accroissement total seulement des recettes.

Pour les « outward-oriented countries » avec une demande globale moyenne au cours de la première période, la politique commerciale fut moins efficace, mais contribua pour un tiers de l'accroissement des recettes d'exportation. En comparant la seconde période à la première, on observe une amélioration de la politique commerciale, conférant à ce groupe des performances commerciales plus grandes qu'au premier groupe mais insuffisantes pour compenser le déclin de la demande mondiale qui se traduit par une réduction des recettes d'exportation.

Pour les *inward-oriented countries* au cours de la première période au-dessus de la demande globale moyenne, la demande mondiale plus forte a plus que compense la faiblesse du facteur compétitivité RC. Cette faible compétitivité est responsable de la part de deux tiers du fort potentiel de demande mondiale.

Pour les « *inward-oriented* » countries, à demande globale inférieure à la moyenne, on observe au cours de la première période que la faiblesse du facteur compétitivité a été surcompensée par la demande mondiale, d'où un taux de croissance positif des recettes de l'exportation. Lors de la seconde période, les facteurs compétitivité et demande mondiale furent faibles d'où une forte réduction des recettes, la chute de la demande contribuant plus à la réduction de ces derniers que les facteurs liés à la trade policy.

Le tableau 2.1 résume les sources de croissance des recettes d'exportation selon la nature des biens. Les pays orientés vers l'industrie (biens manufacturés comptant pour au moins 44 % de leurs exportations) enregistrent de meilleures performances. Leurs recettes d'exportation s'accrurent et ils maintinrent leur avantage différentiel dans les circonstances défavorables des années 1977 à 1983. La demande mondiale fut plus forte pour eux relativement aux pays orientés vers les

exportations de produits primaires. Leur « politique commerciale » (RCD) fut également plus forte.

Les auteurs en déduisent qu'une « outward-oriented policy » n'est donc pas une recommandation valable dans toutes les conditions et pour tous les pays. La corrélation entre performance à l'exportation et croissance, est réellement positive que lorsque les conditions de marché sont favorables. Cette corrélation reste limitée pour les *pays à faible revenu*, quelles que soient les périodes. Ceci est particulièrement net pour l'Asie à faible revenu lorsque l'on examine les sources de croissance des recettes d'exportation par région et le gros des pays africains (Shafaeddin, 1994).

Les clés à l'expansion réussie des exportations paraissent résider dans les facteurs suivants : des taux de change réels stables et réalistes, un soutien puissant des pouvoirs publics et non pas la libéralisation des importations et le laissez-faire un accroissement de l'investissement et des importations de biens d'équipement (UNCTAD, 1990, Stewart, 1992 ; Shafaeddin, 1994). Les taux de change « appropriés » ne sont pas suffisants en eux-mêmes pour garantir une bonne performance des exportations comme A. Fishlow l'a montré (A. Fishlow, 1987). Pire, une dépréciation trop importante comme celle de 1986 au Mexique conduisit à des pressions inflationnistes si fortes qu'elles « condamnèrent » « le plan macroéconomique » mis en oeuvre dans le cadre de la libéralisation (A. Ten Kate, 1992, p. 669). Pour les pays à revenu plus faible, Shafaeddin observe même une relation inverse entre le degré de dépréciation du taux de change réel et la croissance des exportations. Les pays avec plus de 50 % de dépréciation sont ceux qui connaissent les plus mauvaises performances à l'exportation. A l'inverse les pays dont les monnaies s'apprécient connaissent les meilleures performances. L'étude portait sur les cinq pays suivant : Madagascar, Ouganda, Tanzanie, Zambie et Zaïre (Shafaeddin, 1994).

Aujourd'hui, il est de plus en plus reconnu que la réussite des politiques de promotion des exportations en Corée et à Taïwan furent le fait de gouvernements tout à la fois dirigistes et libéraux recourant selon le cas aux contrôles serrés d'importations. La libéralisation des importations y fut un processus long avec des sévères régulations de marchés de capitaux, mais avec un libéralisme extrême dans la régulation du marché du travail (Amsden, 1989, 1994 ; Biggs et Levy, 1991 ; Deyo, 1987-1989 ; Gereffi et Wyman, 1980 ; I. Islam, 1992, Chowdhury et Islam, 1993). Sachs affirme dans le même ordre que l'expérience asiatique suggère que la réussite du développement peut être aidée fortement par l'amélioration de la qualité de management du secteur public soit en les privatisant soit en libéralisant les marchés (Sachs, 1987, p. 294).

b) Protection et exportation

La protection domestique peut rendre plus facile pour les firmes, la pénétration des marchés étrangers (ou même le démarrage des exportations) lorsqu'il n'existe pas de production antérieurement, à travers la création des profits permettant de couvrir les coûts fixes et d'exporter à des prix inférieurs aux coûts moyens⁹ (Paul Krugman, 1984, Rodrick, 1988 et P. Krugman, 1992). Ainsi Krugman note-t-il à propos du succès des firmes japonaises sur les marchés d'exportation.

« When businessmen try to explain the success of Japanese firms in export markets, they often mention the advantage of a protected home market firms with a secure home market the argument runs, have a number of advantages : they are assured of the economies of large-scale production, of setting enough over time to move down the learning curve, of earning enough to recover the costs of RD while charging high prices in the domestic market, they can « incrementally price and flood foreign market with low cost products » (P.R. Krugman, 1992, p. 75).

Tableau 2.2. : Sources de croissance des recettes d'exportation par groupe de pays classés selon la composition des exportations

Country group	Period	Number of observations	Means and standard deviations* (Percentage per annum)				
			RX	RW	RC	RD	RCD
Primary-oriented	1967-73	43	5.1 (4.5)*	7.6 (2.5)	-3.8 (4.6)	1.6 (1.2)	-2.3 (4.6)
	1977-83	42	-3.8 (6.9)	-4.8 (2.8)	-1.3 (5.6)	2.5 (3.4)	1.1 (6.9)
Industry-oriented†	1967-73	9	13.6 (10.2)	9.1 (3.7)	2.0 (7.0)	2.0 (0.0)	4.1 (8.1)
	1977-83	9	5.0 (5.4)	0.8 (3.7)	2.2 (2.5)	1.9 (1.1)	4.1 (3.0)

* Numbers in parentheses are the standard deviations.

† Greece, Hong Kong, India, Israel, Korea, Portugal, Singapore, Spain, Yugoslavia. Manufactures.

≥ 44 % of exports.

9 Du moins tant que les lois anti-dumping ne sont pas mises en jeu.

Au-delà, avec la prise de conscience croissante dont témoigne déjà la vaste littérature dans ce domaine¹⁰ que le libre échange *n'est pas toujours optimal* et que les politiques protectionnistes-politiques qui restreignent les importations ou promeuvent les exportations peuvent accroître le revenu national en augmentant la profitabilité des firmes sur certains marchés imparfaits, la problématique de la politique commerciale se trouve totalement modifiée. Les conclusions de l'approche conventionnelle — et dès lors la panoplie de mesures proposées — se trouvent remises en cause. Du fait de la concurrence imparfaite, des firmes peuvent réaliser des profits bien supérieurs à ceux régnant dans les industries compétitives. La politique commerciale s'apparente alors à une tentative nationale visant à s'approprier une part plus grande de ces profits internationaux et ce dès que possible (J. Brander, 1986, p. 25).

Ces théories nouvelles dont Krugman estime qu'elles permettent de « repenser » le commerce international (P. Krugman, 1990) constituent un point de départ important pour la compréhension des raisons pour lesquelles les « corporate demands » deviennent de plus en plus stratégiques. Cela, car elles identifient trois imperfections centrales du marché qui peuvent être potentiellement exploitées par la politique gouvernementale : 1) d'importantes économies d'échelle, des courbes d'apprentissage marquées (Steeplearning curves et besoins importants en recherche-développement (P. Krugman, 1986, chap. 2 et 4). Si la production de biens et services d'une industrie comporte d'importantes économies d'échelle, ou des effets d'apprentissage significatifs alors l'accès aux marchés étrangers, le comportement des firmes étrangères et des gouvernements affecteront directement la profitabilité de l'industrie domestique.

La logique de cette interdépendance est que de fortes économies d'échelle impliquent des coûts fixes plus élevés et des risques plus importants pour les firmes. La réalisation des profits sur d'importants investissements initiaux, nécessitent des volumes de ventes croissantes. Si le marché local n'est pas suffisamment large, l'accès aux marchés étrangers via les exportations devient crucial. De même, si les effets d'apprentissage (coûts réduits de production dans le temps dû à une expérience accrue et une meilleure connaissance des processus manufacturiers) sont importants, la première firme ou industrie à édifier une large base de ventes aura des coûts que les concurrents ne pourront pas réaliser. Comme un ou plusieurs de ces changements économiques peuvent être source de barrières croissantes à l'entrée dans le temps, le protectionnisme extérieur et les subventions peuvent conférer aux concurrents étrangers les « *first mover advantages* », les avantages coût que

10 Citons J. Brander et B. Spencer, 1981, A. Dixit, 1981, A. Auquier et R. Caves, 1979, J. Eaton et Grassman, 1986, P. Krugman, 1985, J. Brander, 1986, M.W. Corden, 1990, Helpman, E. et P. Krugman, 1989, P. Krugman, 1990, G. Grassman, 1992.

les derniers entrants ne peuvent affronter, ceci dans l'hypothèse il est vrai, d'un marché limité et d'absence d'innovations rendant les produits ou les processus obsolètes (Pankaj Ghemawat, 1986).

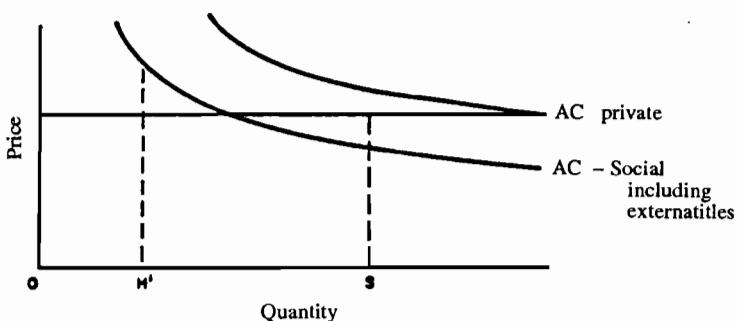
Bref, sous ces deux conditions importantes d'économie d'échelle et de « courbes d'apprentissage à forte pente », *l'accès aux marchés extérieurs et le contrôle du marché domestique* deviennent la priorité des firmes, c'est ainsi que les gouvernements étrangers sont amenés à adopter des politiques commerciales et industrielles pouvant conférer aux concurrents étrangers des « *first-mover advantages* ». Notons que cette « *politique commerciale stratégiques* n'est nécessaire à une industrie qu'au départ avant que cette dernière ne bénéficie des avantages soutenus durables, Hellen V. Milner et David B. Koffie ont ainsi mis en lumière à partir des recherches empiriques, l'existence de « *demandedes commerciales stratégiques trade demands* » de la part des firmes dans les trois cas : les semi-conducteurs, l'aéronautique commerciale et les télécommunications (H.K V. Milner et D. Yoffie, 1989, p. 270).

La mise en évidence récente d'importantes externalités du marché dynamiques par rapport aux externalités statiques amène également à nuancer la portée des propositions traditionnelles. Les externalités dynamiques sont d'une grande importance notamment dans la transmission hors marché des innovations technologiques et l'interaction cumulative des économies d'apprentissage, des économies d'échelle, de l'innovation et de l'expansion du marché. Dans une étude comparée de l'industrie des semi-conducteurs aux Etats-Unis et du développement agro-industriel au Penjab, F. Stewart et E. Ghani ont tenté de déterminer l'ampleur et les implications des externalités dans les PenD. Parmi les « *implications de politique* », les auteurs soulignent le rôle crucial de la protection et des subventions d'industries offrant les externalités dynamiques (F. Stewart et E. Ghani, 1991, p. 569).

c) La politique commerciale et les externalités dynamiques

L'existence d'externalités crée un « *prima facie case* » pour un certain recul vis-à-vis des politiques commerciale et industrielle non interventionnistes, puisque sans intervention, il est probable que les externalités potentielles ne seront pas prises en compte dans l'allocation des ressources. D'où une tendance au sous-investissement dans des domaines sujets à des degrés élevés d'économies externes relativement à ceux plus faibles. Les PenD peuvent avoir un avantage comparatif dans une industrie sujette aux externalités dynamiques mais être incompétitif selon le critère de l'avantage comparatif statique. Ainsi l'intervention

Figure 2.6. : coûts et externalités



des pouvoirs publics (à travers l'octroi de subventions, de tarifs ou autres) peut apparaître justifiée pour concrétiser ces avantages comparatifs dynamiques.

La protection (ou subvention) peut être temporaire si les coûts privés tombent éventuellement en deçà des coûts internationaux, ou permanente si les coûts privés restent supérieurs aux prix mondiaux. Si le marché local est trop étroit (OH') la protection peut ne pas permettre une production aux prix concurrentiels internationaux. Dès lors pour des petites économies, l'alternative est le commerce régional pour élargir le marché à OS, ou une subvention à la production pour permettre aux marchés d'exportation d'exploiter les économies d'échelle. Ceci s'applique également aux cas des externalités pécuniaires¹¹ lorsqu'elles interagissent avec les économies d'échelle, les économies d'apprentissage ou les externalités réelles comme cela fut le cas dans les deux cas étudiés par F. Stewart et E. Ghani.

Les implications précises d'existence d'externalités dynamiques (réelles), quant aux politiques commerciale et industrielle dépendent de la *nature* des externalités et de l'économie où elles sont générées.

Il y a tout d'abord la « perversité » des industries sujettes aux externalités. Ces dernières sont plus fortes dans certains secteurs que dans

11 Rappelons que les externalités réelles (ou technologiques) cas considéré ici affectent la fonction de production de la firme (ou la fonction d'utilité du consommateur, alors que les externalités pécuniaires affectent le vecteur prix. Cette distinction a été établie par J. Viner en 1931 et développé ensuite par Meade et Scitovskt.

d'autres, suite à la nature même des externalités dynamiques. La première source d'externalités dynamiques (ED) réside dans le progrès technique et les vecteurs par lesquels ce progrès technique est transmis d'une firme à l'autre.

De telles externalités sont probablement plus fortes dans les industries à progrès technologique rapide. D'un point de vue de politique, un soutien spécial est justifié à ces industries passant par une phase dynamique.

En second lieu, la *localisation spatiale des externalités*, si les économies externes créées par une industrie se transmettaient mondialement, chaque industrie pourrait bénéficier d'externalités créées par d'autres industries, quelque soit la localisation de l'industrie. Il n'y aurait donc pas lieu de promouvoir spécialement les industries locales. L'évidence suggère que certaines externalités franchissent les frontières via les communications générales et le commerce international. D'où alors, la justification d'un « complexe de politiques pro-commerciales » (F. Stewart et E. Ghany, 1991, p. 588). Mais la majorité des *externalités dynamiques* considérées ici sont spécifiques à une nation et parfois à une région particulière (Silicon Valley et Punjab). La théorie ne voit pas dans les externalités spécifiques à une nation raison à intervention (Krugman, 1986), mais l'argument est développé pour des situations de *plein emploi* où les salaires réels sont déterminés dans le secteur à rendement constant partagé par les deux partenaires commerciaux. Dans ce modèle, un accroissement de productivité ne peut survenir que si (1) l'économie se spécialise entièrement dans les industries d'économies externes ou (2) lorsque les économies externes d'une industrie bénéficient à l'ensemble de l'économie y augmentant partout la productivité.

A l'inverse, les PenD qui réussissent à accroître la productivité dans les secteurs créateurs d'externalités, peuvent renforcer la taille du secteur moderne (à travers l'absorption du surplus de main-d'œuvre et augmenter donc le revenu réel de l'ensemble de l'économie. Les progrès réalisés par Taïwan, la Corée et Singapour dans l'absorption de ce surplus de main-d'œuvre) peut être vu comme un effort graduel pour déplacer l'ensemble de l'économie vers les secteurs technologiquement dynamiques à rendements croissants.

La troisième question est la *localisation industrielle des externalités*, ces dernières peuvent se concentrer industriellement auprès des sources comme auprès des bénéficiaires mais être également dispersées. Si ces externalités sont spécifiques à la nation et si elles sont concentrées à la source, alors une promotion sélective de l'industrie source est possible. Lorsque d'autres industries en sont bénéficiaires, c'est l'industrie bénéficiaire qui peut acquérir une compétitivité internationale accrue, suite à la politique et non l'industrie promue. C'est le cas de la compétitivité acquise par les industries utilisatrices aux Etats-Unis suite au

développement de l'industrie des semi-conducteurs. Ce peut être le cas dans les PénD notamment du surcroît de compétitivité ou autres avantages tels qu'une technologie appropriée, dont pourraient bénéficier les industries utilisatrices consécutivement au développement de secteur comme les biens capitaux ou de la mise en place de filières complètes : pétrochimie par exemple. Dans le cas des biens capitaux, cette expansion a permis aux utilisateurs indiens de réduire leurs transferts extérieurs de technologie beaucoup plus que par l'importation de ces mêmes biens capitaux (Levin, 1982 et F. Stewart et E. Ghany, 1991).

Lorsque les externalités sont concentrées à la source et sont spécifiques à la nation, la *promotion industrielle sélective* est justifiée. Lorsqu'à l'inverse, la source est largement diffuse, mais non hors industrie, alors le type d'intervention justifiée est la *promotion industrielle indiscriminée*.

En pratique, la localisation industrielle des externalités dépend de leur nature. Certaines externalités comme les habitudes de travail, les techniques d'apprentissage du management sont de type « *pervers* ». C'est fréquemment le cas aux premières étapes de l'industrialisation. D'autres comme les externalités dynamiques associées au progrès technologique sont probablement axées sur des types particuliers de technologies et d'industrie où le taux de technologie frontière change le plus vite. Ces externalités sont concentrées dans une industrie ou un petit groupe d'industries. Ces recommandations de politiques sélectives ont été contestées sous l'argument qu'il est pratiquement impossible de « sélectionner les gagnants » (Krugman, 1983, Schultz, 1989). Les exemples réussis du Japon et de la Corée dans la mise en œuvre de ces mesures s'inscrivent en faux contre cette critique (Pack et Westphal, 1986, Enos et Pack, 1988). Le terme lui-même de « sélectionner les gagnants » est impropre, ce dont il s'agit n'est pas de piquer des gagnants, mais de *créer les gagnants*. Le problème est donc de choisir quelques industries (et non promouvoir toutes les industries) et ensuite faire émerger les « gagnants ». Avec une politique de non intervention ou une *industrialisation limitée* : ou une politique modeste de subvention à l'industrialisation, la concrétisation des externalités dynamiques resterait théorique en l'absence d'une « production socialement compétitive ». Ceci appelle à l'intervention des pouvoirs publics. Cette intervention peut révéler diverses formes : faciliter et même partiellement financer la coordination entre agents. Ainsi le MITI japonais organise des recherches communes entre grandes entreprises, fournissant des subventions sous diverses formes (subventions à l'investissement, allégements fiscaux, aide à la RD, éducation. Les commandes publiques, les mesures commerciales y compris les tarifs, quotas et subventions à l'exportation constituent un autre volet. La protection doit s'adresser aux industries de hautes externalités. Dans cette phase, des niveaux éle-

vés de production s'imposent sur une base temporaire (Greenwald et Stiglitz, 1986).

Il est clair que la meilleure forme d'intervention varie suivant les circonstances et nécessite des recherches empiriques tant des conditions économiques du pays concerné que de ses contraintes politiques.

Ainsi donc, l'efficacité des subventions à l'exportation en tant qu'*instrument* de la « politique commerciale » émerge-t-elle aujourd'hui comme un nouveau domaine de débat. Compte tenu du caractère administratif plus simple de la dévaluation pour corriger un biais anti-exportation et avec la possibilité permanente de tarifs à l'exportation optimaux, les subventions à l'exportation constituent un « important case » pour les « subventions à l'exportation sélectivement ciblées » explicites ou indirectes pour la promotion des industries d'exportation naissantes.

Cette politique de promotion sélective des exportations fut un élément important de pénétration coréenne des marchés étrangers pour les exportations de produits manufacturés (Westphal, 1982). Les recherches menées sur les programmes de stabilisation alternatifs, ont souligné l'efficacité de ces subventions. (L. Taylor, 1993 ; Pack, 1993 ; Page, 1994).

d) La libéralisation des importations

On a vu que selon l'approche conventionnelle, la libéralisation des importations doit être la plus rapide et la plus complète possible, débutant avec la substitution des tarifs aux quotas, suscitant tant un accroissement des recettes et une plus grande transparence des incitations après l'élimination des contrôles, la réduction du niveau et de la dispersion des tarifs est urgente, B. Balassa recommande ainsi la séquence souhaitable pour des économies semi-industrialisées :

First, partially compensated devaluation, involving the imposition of optimal export taxes, together with a reduction of differences in incentives between manufacturing and primary activities and between sales in domestic and foreign markets. This would be followed by the replacement of quantitative restrictions by import tariffs, reductions in the level and the dispersion of tariffs, and eventually the equalization of tariff and subsidy rates (Balassa, 1982, p. 77).

— *Le timing* de ces mesures et la *durée* de la séquence ne sont pas spécifiées dans cette formulation. Les recommandations récentes des économistes

orthodoxes vont dans le sens d'une périodisation plus courte et de l'abandon du gradualisme.

L'accent a été mis sur l'importance des conditions « macro-économiques » favorables (R. Dornbush, 1982) et sur les risques de « populisme macroéconomique » (R. Dornbush et S. Edwards, 1990). Ces conditions macro-économiques favorable : afflux de capitaux, termes de l'échange, conditions climatiques, etc. sont cruciales dans la périodisation des changements majeurs de politique tels que la libéralisation des importations ou la dévaluation monétaire. Dans son rapport de 1987, la Banque mondiale le reconnaissait elle-même :

The more ambitious and long-lasting liberalizations — in Portugal, Greece, Spain, Israel, Chile and Turkey — all started with macroeconomic stabilization. The countries which have tried to liberalize trade in the midst of macroeconomic crisis have failed... The evidence also stresses the importance of balance of payments equilibrium once trade liberalization is under way. A large deficit involving a substantial loss of foreign exchange reserves is almost sure to undermine trade reform... what seems to matter most to successful liberalization is export performance (World Bank, 1987, p. 109 ; see also Papageorgiou *et al.*, 1986, p. 15).

— Le lien entre l'expansion des exportations et la libéralisation des importations reste cependant *le plus controversé* y compris au sein de la Banque mondiale. A la fin des années 88 et au début des années 90, l'orthodoxie la plus ferme paraissait l'emporter. Ainsi Michalopoulos soulignait que la libéralisation des importations ne devait pas attendre pour être mise en œuvre que les exportations accrues ait augmenté l'offre des devises :

Experience... suggests that future reforms ensure that export expansion programs be accompanied by import liberalization... Experience... does *not* in our view suggest that import liberalization should be undertaken only after export reforms have increased the supply of foreign exchange. This kind of sequencing is likely to be self-defeating, since it is extremely difficult to reorient producers toward export markets as long as heavily sheltered domestic markets offer them assured profits (Michalopoulos, 1987, p. 45).

Un consensus régnait au sein de la Banque mondiale sur l'idée qu'à défaut, d'offre accrue de devises, *la stabilisation* devrait précéder un tel ajustement structurel (G.K. Hellerner, 1990, p. 891). En pratique, cependant, les pressions sont fortes sur les PnD pour les amener à appliquer le « package de réforme de politiques maximum » le plus vite possible (D. Rodrick, 1990). Concernant les carences de la Banque mondiale dans l'élaboration d'une « périodisation appropriée des change-

ments de politiques », Sachs note que la prise en compte des leçons des expériences asiatiques concernant la transition de la stabilisation à la libéralisation, si elles sont transférables, vont dans le sens contraire des recommandations de la Banque :

- (i) « there is likely to be a long time interval between stabilization and successful exporting or liberalization effort ;
- (ii) substantial external financial assistance is likely to be an essential element in successful transition ;
- (iii) import liberalization is likely to follow successful exporting with a fairly long time lag, and is *not* an essential or typical part of successful export-promotion efforts ;
- (iv) the public sector is likely to play an important role in the shift into successful industrial exporting (Sachs, 1987, p. 303-310) ».

A court terme, il peut être plus productif dans nombre de pays d'accroître l'efficacité des contrôles de change et des systèmes de management (malgré leurs défauts) que de libéraliser totalement les importations. Le décontrôle des importations est plus facile à vendre et à appliquer aux dernières étapes de l'ajustement structurel à moyen terme. Invoquer le décontrôle et la libéralisation lors des périodes de crise de change, c'est risquer d'imposer des coûts encore plus grands à l'économie et d'aggraver le mécontentement populaire (G.K. Helleiner, 1990, p. 891). Ainsi dans leur étude sur un « ajustement structurel à visage humain » au Mexique, I. Adelman et E. Taylor notent que les performances désastreuses des années 80, dans ce pays, trouvent leur origine dans le choix de politique de répression salariale en tant qu'instrument de remboursement de la dette externe. Sans cette répression, le PIB mexicain aurait été de 10 % plus élevé en 1986. Cette politique se traduisit par une réduction brutale des revenus des travailleurs urbains et des travailleurs marginaux et par un renforcement de la pauvreté (I. Adelman et E. Taylor, 1990, p. 406).

Si la « tarification » des restrictions quantitatives ne pose pas de problèmes insurmontables en raison des quasi-rentes et de la corruption souvent générées par les contrôles et la constitution de stocks de produits importés générant, les mesures visant à la libéralisation et au laissez-faire sont plus contestables. D'importants arguments ont été avancés en faveur de *structures d'incitation non uniformes* (non-uniform incentive structures) dans un monde de « second best » (Diaz-Alejandro, 1975).

La théorie récente du commerce internationale plus haut évoquée a souligné les limites d'une approche visant à *l'uniformité de traitement* que le libre commerce réalise (Grossman et Richardson, 1985, Dixit, 1987 et 1992).

— L'efficacité *d'incitations neutres* est chaque jour plus remise en cause à partir d'expériences historiques. Dans le sens littéral, on ne peut accepter les surcoûts considérables des monnaies surévaluées et des niveaux excessifs de protection mais dans l'autre sens dans les PenD où les tarifs sont une source souvent appréciable de recettes pour l'Etat, alors que la contrainte fiscale est souvent forte, il n'est pas toujours facile d'accepter des « coupes majeures dans les tarifs » à moins que des sources alternatives de revenu ne soient trouvées (E. Bacha, 1990).

— Les effets de la libéralisation sur le produit global et le bien-être ne sont pas aussi *substantiels que ne l'affirme la théorie orthodoxe*. Ils résultent au premier chef de l'efficacité allocative accrue et ne servent qu'une fois par nature. Lorsque mesurer via les triangles d'Haberler, ces effets se révèlent faibles, rarement plus de 5 % du PIB. L'efficacité technologique et les effets d'échelle peuvent par ailleurs rendre compte du gros de cet accroissement. Même avec la prise en considération des effets de la réduction des distorsions et des coûts des activités de « recherche de rente », ces effets demeurent toujours limités. Certains auteurs ont souligné l'importance à ce niveau de la liberté d'entrée et de sortie pour le potentiel de rationalisation de l'industrie à travers la libéralisation du commerce (D. Rodrick, 1988). En vérité, comme Rodrick l'affirmait en 1988, il n'y a aucune expérience probante indiquant que la libéralisation conduit à une rationalisation de l'industrie (D. Rodrick, 1988, p. 26).

L'impact de la *libéralisation sur le progrès technologique à venir*, élément principal dans la mesure de la croissance à long terme en longue période, est théoriquement « ambiguë » et empiriquement « incertain ». En effet, là encore, il n'existe pas encore de confirmation claire de l'hypothèse que les pays orientés vers l'extérieur bénéficient d'une croissance plus élevée de leur efficacité technique dans le secteur manufacturier (H. Pack, 1988, p. 38 et J. Bhagwati, 1988). L'approche Schumpétérienne affirmerait plutôt que ce sont les monopoles protégés qui innovent le plus.

— La libéralisation peut également transformer les producteurs locaux de la SM (au moins à court et moyen termes en *importateurs*, les prix domestiques restant inchangés (G. Hellerner, 1990, p. 892).

La *place appropriée* de la « libéralisation du commerce » au sein d'une « périodisation de réformes de politiques », visant à une « libéralisation globale » des économies, a fait l'objet de recherches importantes au sein de la Banque mondiale à partir notamment des expériences des pays du Cone du Sud. Du consensus atteint à travers ces recherches, il résulte la périodisation suivante dans l'ordre d'exécution : (1) la discipline fiscale ; (2) la déréglementation du marché du travail ; (3) la libéralisation du commerce des biens, y compris le commerce extérieur ; (4) la libéralisation des marchés financiers domestiques et (5) la libéralisation du compte extérieur de capital (Choksi et

Papegiorgiou, 1986). La libéralisation des importations paraît intervenir avant toute restauration de l'équilibre interne.

e) La libéralisation financière en pratique

On a vu que pour R. McKinnon et Shaw, la libéralisation financière peut stimuler la croissance économique en libérant les PenD de quelques-unes de leurs plus sévères distorsions. Si le paradigme de la libéralisation financière a gagné en acceptation au niveau conceptuel, les tests de sa validité empirique restent inconclusifs (D. Seck et Yasim El Nil, 1993). En effet, les expériences des pays comme la Corée du Sud ont montré les limites des prescriptions dérivées de la théorie. De fait, le « modèle WC » de finance comporte les mêmes limites que sa contrepartie pour le commerce et la politique industrielle : il ignore les structures de marché. Dans la plupart des PenD, le secteur financier formel comprend les institutions publiques, les grandes entreprises privées et les banques. Les créances financières sont souvent de court terme et le ratio de la valeur en cours des actifs ou des engagements au PIB constitue une fraction (bien moindre que les ratios de 1.0-1.5 observés dans les économies industrialisées). Les marchés informels pourraient représenter près de la moitié de l'encours de crédit total (L. Taylor, 1993, p. 585).

L'imposition d'une réforme visant à l'application de taux d'intérêt élevés et à la régulation du système financier se traduit par : les conséquences suivantes :

- 1) la suppression des plafonds sur les taux de dépôt bancaires supprime un ancrage nominal sur le système des prix et cela surtout si le compte de capital externe a été également dérégulé, l'alternative à un dépôt bancaire dans une portefeuille individuel est un actif étranger avec un rendement domestic égal au taux d'intérêt plus le taux anticipé de dépréciation du change plus une prime pour un risque plus faible. Une telle alternative fixe un plancher sous le taux de dépôt local qui est en général fortement positif en termes réels ;
- 2) les préférences des banques pour les prêts à rendement élevé de haut risque. Ceci dans l'hypothèse où les objectifs assignés au crédit et en l'absence de régulation prudentielle sont limités. Cet effet est accrue si les banques ont par ailleurs la certitude que l'Etat viendra si nécessaire à leur rescousse ;
- 3) les taux d'intérêt élevés sur le fond de roulement sont répercutés par les firmes sur les prix, surtout si elles sont en position forte sur le marché. Ce qui est le cas en régime de SM. Les coûts de production augmentant, l'offre se contracte générant des situations de stagflations ;

- 4) des taux de dépôts plus attractifs risquent également de réduire l'offre de fonds au secteur informel et donc d'y accroître les coûts de production avec des effets défavorables sur la production et les prix ;
- 5) si les banques peuvent jusqu'à un certain point pour se protéger de ces événements en augmentant le « spread » entre les taux d'emprunt et de prêt, ceci n'est pas vrai des emprunteurs. La situation financière du secteur productif devient plus précaire, tandis qu'une part croissante des recettes fiscales doivent être affectées aux paiements d'intérêts accrus sur l'encours des engagements internes. Le refinancement de ces flux peut s'avérer périlleux comme le montre l'exemple du Brésil ;
- 6) l'exemple du Brésil suggère qu'avec de taux élevés et de faibles investissements, les *actifs spéculatifs* deviennent attractifs (E. Buffie, 1994, V. Corbo et al., 1986). La Turquie eut ainsi les « *ponzi schemes* », le Chili un boom de la bourse pour des parts des firmes publiques, prématièrement privatisées. Ce modèle chilien dit « *ultra-libéral* » a été qualifié d'irresponsable car il applique des mesures tendant à détruire beaucoup d'activités dans le court terme (notamment dans l'industrie), sans savoir quelles alternatives émergeront ou quelles activités seront dopées par les nouvelles conditions. Ces mesures caractérisent la « *trappe financière de la libéralisation* » (René Villareal, 1990, p. 297).

Dans le modèle chilien de libéralisation financière, l'Etat a abandonné son rôle de régulateur du crédit et de fixation des taux d'intérêt, la libéralisation financière a conduit à un fort accroissement des taux d'intérêt. Avec la disparition des orientations économiques de l'Etat soit directement soit indirectement (investissements publics par exemple), le rôle leader revient aux grands groupes financiers comme les banques, où les institutions financières parallèles : les bourses. Dès lors, les opportunités d'investissement se contractent puisque les ressources pour l'investissement et les décisions sont le fait des seuls agents financiers. En second lieu, le secteur productif devient moins profitable en raison de la plus grande concurrence des importations étrangères libérées. Ces conditions tendent à créer un *boom financier* à l'opposé de la stagnation du secteur productif. C'est une sorte de « *trappe financière* », car le secteur financier est supposé offrir des ressources et le secteur productif les utiliser. Si les opportunités d'investissement du secteur productif sont ajournées ou annulées, alors les groupes financiers qui contrôlent ces ressources sont confrontées à la tentation énorme de les utiliser eux-mêmes. Ceci conduit à une spéculation considérable sur les titres financiers et les valeurs ainsi que sur les biens immobiliers (Munoz Goma, 1986, p. 256).

En raison de la profitabilité initiale élevée de ces basculements spéculatifs, les firmes industrielles détournent leurs ressources productives afin de participer aux investissements spéculatifs, ce qui accroît encore plus les taux d'intérêt (qui paraissent faibles rapportés aux gains

spéculatifs). D'où une détérioration progressive du secteur productif, même lorsqu'une partie de ces ressources est canalisée vers la production, car la profitabilité et la maturation des investissements productifs ne peut se comparer à celle du secteur spéculatif. De fait la part du secteur manufacturier dans le PIB baissa en Argentine et au Chili dans les années 70.

En fait, comme le note A. Fishlow, le modèle monétariste néo-libéral en vint à remplacer le secteur manufacturier avec une économie de service de la même façon que le modèle rentier pétrolier des pays du Golfe.

In practice, the monetary approach in its Southern Cone application was equivalent to favoring services at the expense of tradables, and particularly, manufactured products. Industry was exposed to new competition from abroad, and unable to compete. Services were the answer. The trouble is that they are not an independent source of economic development. They respond passively to higher incomes emanating from other sources; this does not propel economies forward or provide the basis for continuing increases of productivity; nor do they guarantee a continuing stream of exports required in the future to service debt and pay for complementary imports. (Fishlow, 1985, p. 136).

De fait, les résultats empiriques¹², et notamment les « cross-country evidence » sur la relation moyenne pour 64 Péninsules au cours de la période 1971-1980, entre quelques variables macro-économiques telles que le taux de croissance du PIB réel, les actifs financiers réels, les ratios épargne/revenu et investissement/revenu et le taux de profit de l'investissement d'une part et le niveau du taux d'intérêt réel de l'autre, révèlent que le niveau des taux d'intérêt réels par eux-mêmes, exerce peu ou pas d'impact sur les variables macro-économiques sélectionnées.

Le classement des pays en fonction du niveau des taux d'intérêt réels et le test visant à identifier une relation entre la moyenne des différences des taux d'intérêt réels et la moyenne des variables macro-économiques permettent d'aller plus loin.

La relation entre l'intérêt réel et les cinq variables macro-économiques (taux de croissance réel du PIB, ratio, épargne d'investissement, ratio investissement/revenu et ICOR) n'est pas significatives non plus (Khatkhate, 1988, p. 583). Plus récemment, A. Amsden et Yoon-Dae Euh ont montré que contrairement à l'idée avancée : les taux élevés d'épargne et d'intensification financière enregistré par la Corée paral-

12 Citons par exemple les études de Chandavarkar, 1971 ; de Mikesell et Zinser, 1972 ; de Brown, 1973 ; de Khatkhate, 1980 ; Giovanini, 1985 ; Molho, 1986 ; Amsden-Yoon-Dae, 1993 ; Seck et El Nil, 1993.

lèlement aux réformes financières des années 80, ne résultent pas des réformes libérales entreprises. Le système financier Coréen opéra sous la parapluie d'une certaine politique industrielle et les objectifs économiques ont été réalisés au moyen d'investissement dans les institutions plutôt que sur l'accent exclusif sur le mécanisme des prix. *L'amélioration observée dans la fourniture des services financiers n'a pas dépendu forcément de la libéralisation des taux d'intérêt.* Amsden conclut dans ces conditions que les responsables des PenD moins avancés au plan industriel auraient tort de penser que la Corée est parvenue au succès industriel en réduisant la variance inter-industrie des coûts d'emprunt. *Le déclin de cette variance peut à être la conséquence et non la cause de l'industrialisation.*

Plus généralement, l'efficacité allocative a été selon Amsden par trop soulignée par les avocats de la libéralisation financière aux dépens de *l'efficacité fonctionnelle* ou de la production des services financiers. L'évidence disponible sur la Corée montre que la compétition accrue entre institutions financières, suite à la réduction des barrières à l'entrée et à « l'universal banking », a tendu à accroître la qualité et la variété des services financiers malgré la persistance de degrés significatifs de répression. des taux d'intérêt (Amsden et Yoon, 1993, p. 387 ; Jung-Enwoo, 1994).

Cet accroissement de la productivité des services est ainsi expliqué par Yoon Park :

The managers and employees of financial institutions have acquired more of a competitive spirit. They have become very sensitive to the earnings and expenses of financial institutions, in-service programs have been strengthened to promote the business capability of employees, and advertising activities have become lively to present a good image of financial institutions and to inform the public of financial commodities. These may be considered the most important performance-effects that the first-round liberalization has achieved (1988, p. 13).

La « computérisation » des services financiers s'est fortement répandue en Corée, devant la volonté des banques et autres institutions à réduire les coûts administratifs. Bref, le modèle coréen n'est pas facilement transposable aux autres PenD en raison du rôle important joué par les institutions. Des réformes financières coréennes une puissante leçon doit être tirée : la Corée a réalisé ses objectifs de modernisation du secteur financier par la création d'institutions ou le remodelage des anciennes et non en comptant exclusivement sur les forces du marché pour parvenir à ces objectifs. Certaines de ces institutions nouvelles continuent de déprimer les forces du marché d'autres non. Les objectifs

que la Corée s'était assignée dans les années 80 sont également ceux des PenD :

(1) dépendre moins que dans les années 70 du capital étranger pour l'investissement ; (2) mobiliser l'épargne domestique ; (3) encourager l'investissement domestique.

Au- lieu de compter sur la seule libéralisation des taux d'intérêt pour réaliser ces objectifs, la Corée a cherché à réduire le coût du capital pour les investissements et à procurer des incitations favorables aux épargnants par une voie alternative : l'expansion des bourses de valeur (C.H. Lee, 1992.). Ce schéma selon A. Singh n'est pas praticable dans la majeure partie des PenD compte tenu de certains aspects négatifs des expériences de création de bourses de valeurs : spéculation, volatilité excessive des cours des titres, trop faible durée, etc. Singh recommande donc l'édification de systèmes financiers appuyés sur les banques (Singh, 1993).

f) La privatisation en pratique

Les implications pratiques de la composante « privatisation » de la « périodisation WC » sont-elles aussi difficiles à apprécier. Rappelons tout d'abord qu'entre nations des divisions historiques différentes entre propriété publique, privée et étrangère sont intervenues. Il n'existe pas d'évidence ferme que les firmes d'un bord sont plus efficaces en termes statiques que celles des autres. Amsden affirme par exemple que les conglomérats privés fortement subventionnés *Coréens* sont plus aptes à « indigéniser » la technologie que les filiales des sociétés transnationales alors qu'au Brésil le secteur public fut dans les années 50, 60, et 70 un vecteur plus efficace d'accumulation et de progrès technique (Amsden, 1989, Shapiro, 1991).

En termes économiques, les effets de la privatisation sur les flux d'épargne et d'investissement, constituent le seul moyen d'évaluation disponible pour les prochaines années (L. Taylor, 1993, p. 586). Les améliorations de l'efficacité productive sont difficiles à identifier et dans tous les cas ne paraissent pas probables en l'absence des réformes des marchés financiers et d'efforts « joint public sector/labor management » pour renforcer l'accroissement de productivité. De plus, hormis le Chili, le Mexique et la Turquie, il y a eu peu de privatisation à ce jour, si l'on excepte, il est vrai les économies ex-socialistes pour lesquelles une littérature non négligeable commence à exister (J. Kornai, 1990, Lee Barbara et John Nellis, R. Dorubush et al., 1990, Schwart, 1991, M. Bruno, 1992, M. Lipton et J. Sachs, 1990, A. Solimano, 1993).

Même les calculs épargne-investissement sont complexes lorsque le « discounting est pris en compte ». Ainsi au Chili, lors de la seconde vague de privatisation, les firmes furent vendues à un prix inférieur à leurs valeurs du jour et la moitié des recettes furent affectées à divers usages dont des allégements fiscaux. L'impact sur la formation du capital fut donc limité avec un flux de portefeuille se modifiant au profit de titres de participation au capital des entreprises aux dépens des titres publics (Marcel, 1989).

Plus généralement, les secteurs privés locaux peuvent financer les acquisitions de firmes publiques de quatre façons : (1) un accroissement de l'épargne privée ; (2) la réduction de l'investissement privé ; (3) la réduction de la demande du secteur privé d'actifs financiers et (4) l'accroissement de la demande privée de crédit.

La première alternative est une bonne chose pour la croissance si elle s'accompagne d'un accroissement de l'investissement privé. Le secteur public devra alors jouer son rôle. Autrement dit, les Etats privatisateurs doivent réinvestir les produits des privatisations, surtout lorsque le secteur privé réduit ses propres investissements pour acheter les firmes publiques.

L'alternative 3 est plus probable que la 4 surtout dans les pays où les marchés financiers se sont contractés sous la coupe des chocs externes. Mais alors l'Etat aura plus de mal à *placer ses propres titres*, d'où la création accrue de monnaie ou un fardeau accru du service de la dette intérieure suite à la hausse des taux d'intérêt. La tentation est grande en général comme au Chili d'utiliser les produits des privatisations à la couverture des déficits publics. Dans le cas d'acquisition externe, l'investissement est-il additionnel ou non ? quid des « remittance obligation » dans le futur ? (Lance Taylor, 1993, p. 587).

En fait, au-delà, la privatisation est souvent dans les PenD une réponse à un besoin d'austérité fiscale. Son rythme et son domaine sont fonctions de la façon dont le secteur public a été édifié. La privatisation est plus facile à pratiquer que ce qui était supposé au départ, car son austérité et les coûts d'équité sont relativement faibles comparés à ceux des processus d'ajustement structurels plus larges. Mais les bénéfices peuvent s'avérer faibles en raison d'un coût d'opportunité élevé dans le temps et de management pour préparer la vente des actifs publics. L'étroitesse des marchés de capitaux, la caractéristique des PenD, font que le capitalisme populaire ne paraît pas une option réaliste d'autant que dans les PenD la privatisation risque également de s'engluer dans les conflits ethniques et régionaux¹³ (H. Bienen et J. Waterbury, 1989, p. 617).

13 Au Kenya, par exemple, le champ des privatisations est réduit en raison du fait que les acquéreurs potentiels seraient des groupes asiatiques ou des Kikuyus chose

Notons en outre que la privatisation requiert un niveau relativement élevé de capacité administrative que possède peu de pays. Un certain nombre de problèmes liés aux privatisations sont venus de l'absence de groupes de consultants en management compétents, de cabinets comptables et de banques d'investissements pour fournir les avis techniques et arbitrer entre les « estimations contradictions » concernant la valeur des entreprises publiques à privatiser. Les gouvernements ne sont pas insensibles en outre aux résultats de l'exercice d'évaluation non seulement parce qu'ils veulent le prix le plus élevé mais aussi parce qu'il implique un questionnement sur la gestion et les décisions d'investissement passées (Berg et Shirley, 1987).

L'impact politique de la privatisation dépend également en partie de *l'investissement idéologique* passé de l'Etat dans la production publique. Des pays comme l'Algérie, la Syrie, le Mexique ou la Tanzanie, ont assuré à l'Etat un large rôle économique, social et redistributeur, sous le drapeau du socialisme ou du nationalisme. Promouvoir des réformes pose des problèmes délicats sans parler des oppositions très fortes probables de la bureaucratie elle-même et des responsables des entreprises publiques menacées. Dans certains cas, cette opposition a pu faire échec au processus de privatisation dans d'autres cas, ces groupes ont été en mesure d'initier le processus de privatisation et d'en limiter l'impact à la concurrence et à l'efficacité économique (J. Kay et D. Thompson, 1968). Aux Philippines, la privatisation a été mise à mal en raison des conflits aigus entre certains intérêts individuels, idéologues et technocrates désireux de réduire l'hémorragie fiscale et d'accroître l'efficacité économique (S. Haggard, 1988).

Des expériences tirées d'un certain nombre de programmes de privatisation, on observe qu'il n'y a aucune uniformité entre pays concernant la nature des entreprises sélectionnées en vue de la privatisation. Il existe en revanche plus de cohérence dans les raisons du choix de ces objectifs particuliers. De façon générale, l'objectif était l'amélioration du fonctionnement des entreprises concernées. L'analyse spécifique révèle (H. et L. Vernon Wortzel, 1989, p. 634) que :

- 1) pour la plupart des pays, les candidats à la privatisation n'ont pas été sélectionnées dans le cadre d'une stratégie cohérente de privatisation ;
- 2) les quelques pays tel que la Jamaïque qui ont tenté de mettre sur pied des stratégies de privatisation de les relier au cadre économique global, ont rencontré des difficultés pour ce faire ;
- 3) lorsque les privatisations ont été accomplies, les entreprises privées peuvent se révéler plus efficaces que les précédentes ;

inacceptable. C'est également le cas de l'Afrique au sud du Sahara où la peur est grande de voir les hommes d'affaires syro-libanais renforcer leur contrôle sur l'économie locale (N. van de Walle, 1989, p. 609).

4) avec les progrès du développement, le besoin et le rôle des entreprises publiques dans l'économie changent.

De là, il est vrai que le problème des entreprises publiques n'est pas celui de la propriété mais plutôt celui du manque d'objectifs et d'orientations claires conjugué à un contrôle inapproprié et aux carences d'un système de récompense et de rémunération. Cette situation a conduit au développement de cultures organisationnelles au sein des entreprises publiques qui sont dysfonctionnelles « constituées de sous-cultures conflictuelles ». Le remède ne réside pas dans le simple changement de propriété de l'entreprise, il faut tout d'abord expliciter les orientations et les objectifs de ces entreprises et identifier ensuite les normes culturelles et comportements nécessaires à la réalisation de ces objectifs. Ce n'est qu'une fois cette démarche entreprise que le choix de propriété pourra être fait si un monopole public est simplement converti — toutes choses égales — d'ailleurs en un *monopole privé* où la gestion se révèle similaire. Le changement dans une *perspective sociale* est nul dès lors qu'il ne conduit pas à une amélioration des capacités technologiques, la baisse des coûts de productions et une meilleure distribution des fruits de l'efficacité. Ceci est particulièrement vrai dans un PenD où fleurissent les « situation de recherches de rente » comme l'a montré W. Glade à propos de certains pays d'Amérique latine. Le résultat, note-t-il, est la « privatisation des profits et la socialisation des coûts » :

The point may, in fact, be taken as the very touchstone of privatization. Not much is gained, for example, if a public monopoly is simply converted, other things remaining equal, into a private monopoly in which management is otherwise undisturbed in its conduct of business affairs. From a social perspective, the organizational changes that may be meaningfully described as privatization are only of benefit if they lead to such ends as technological improvement, lower production costs, better products, a broader distribution of the fruits of efficiency, and so on — an alteration, in other words, of a system that has long tended to privatize profits while socializing costs. Though in many instances privatization may involve deregulation to allow the market to work its way, in other cases it may, paradoxically, necessitate increased regulation to accomplish its aims. This may be true in the case of the public utility type of monopoly or other instances of markets failure. Chile discovered as much when it began to privatize local electric power companies and confronted the need to enact regulatory legislation to guide the conduct of the privatized companies. Either way, the rent-seeking society framework, as developed by Buchanan, Tullock, and others, provides a useful

platform from which to interpret what has been happening — and what are the prospects for privatization over the years ahead ».

Source : W. Glade, 1989, p. 675.

Si la privatisation implique le plus souvent la dérégulation pour une meilleur fonctionnement du marché, elle peut dans *certaines cas* où fleurissent les quasi-rentes et rentes de monopoles, nécessiter une régulation accrue pour la réalisation de ces objectifs : l'exemple du Chili est à cet égard probant (W. Glade, 1989, p. 675 et s.). A cet égard, des expériences de privatisation menées dans les ex-pays socialistes et Europe orientale, certains enseignements méritent d'être médités. Schwartz les résume comme suit :

- 1) il est fondamental de créer une puissante agence de privatisation, c'est-à-dire une *institution publique* ou publiquement contrôlé, dont la vocation serait la vente des droits de propriété aux investisseurs locaux et étrangers (G. Schwartz, 1991, p. 1733).
- 2) Afin de créer un minimum de transparence et élargir l'accès à la propriété au maximum de gens, des mécanismes appropriés devront être élaborés
- 3) La privatisation des petites unités encourage l'entrepreneuriat. C'est notamment le cas des firmes non transparentes des chaînes de restaurants, d'hôtels ou d'agences commerciales de l'Etat.
- 4) La privatisation du secteur financier doit recevoir la plus haute priorité, y compris à travers l'établissement de banques commerciales, des banques d'investissement où l'émergence d'investisseurs institutionnels tels que les compagnies d'assurance. Il faut cependant veiller au respect de l'équilibre entre intérêts internes et externes.
- 5) Le développement des marchés financiers domestiques est aussi important pour éviter la confusion entre les deux fonctions séparées de propriété et d'octroi des financements.
- 6) Les institutions multilatérales peuvent jouer un rôle important, comme fournisseurs de capital-risque et dans l'attraction des investissements étrangers.
- 7) Une solution doit être trouvée au problème de la propriété des travailleurs. De larges segments de la population seront exclus des « schémas de participation des travailleurs » dans la mesure où leurs sociétés ne seront pas privatisées.
- 8) Une solution devra être trouvée au problème de la propriété étrangère si les investissements directs étrangers sont les bienvenus, les privatisations doivent être analysées soigneusement en raison de leurs implications fiscales directes et de leurs effets sur l'emploi, l'expérience montre que l'imposition de plafonds ne constitue pas une bonne solution (Kornai, 1990).

DEUXIEME PARTIE

LES STRATÉGIES ALTERNATIVES DE TRANSITION EN POLITIQUE : LE CAS DE LA SYRIE

Chapitre III

Evolution passée et caractéristiques structurelles de l'économie syrienne

III1/1. Aperçu sur l'évolution récente de l'économie syrienne

Amorcé à l'indépendance après la Seconde Guerre mondiale, le développement de la Syrie a été à beaucoup d'égards spectaculaire. Que l'on en juge : édification des grandes infrastructures portuaires, routières et ferroviaires du pays, construction de grands ouvrages hydrauliques dont tout particulièrement celui de l'Euphrate, électrification pour l'essentiel du territoire, émergence d'importants noyaux urbains et autres industries, dynamisme démographique (presque 14 millions d'habitants aujourd'hui dont une grande majorité de jeunes), mise en valeur des ressources du sous-sol : hydrocarbures et phosphates notamment. Ces progrès importants sont d'autant plus méritoires qu'ils sont intervenus dans des conditions internes et externes difficiles. Au plan interne, héritage colonial d'un pays amputé de ses débouchés maritimes traditionnels, dépourvu d'infrastructures de toute sorte digne de ce nom et caractérisé par un sous-développement marqué, quelques soient les critères retenus. Au plan extérieur, une situation marquée par les conflits régionaux notamment israélo-palestinien, et la nécessité pour le pays de consacrer une partie importante de ses ressources à sa défense.

Malgré ces handicaps, l'économie syrienne a pu enregistrer une croissance moyenne annuelle de 5.7 % (annexe II) au cours des années 60, taux bien supérieur à celui de ses voisins et de beaucoup d'autres PenD. Avec 9.9 % de croissance moyenne annuelle pour les années 70, la Syrie s'est hissée au peloton de tête de croissance devant la Corée

du Sud : 9.6 %, le Brésil : 8.1 %, Singapour : 8.3 % ou l'île Maurice : 6.8%. De ce fait, le revenu par tête a cru de 4 % par an entre 1960 et 1979 (Banque mondiale).

Ces performances importantes ont résulté notamment d'une croissance rapide de l'industrie : 6.3 % pour les années 60 et 10.8 % pour les années 70, et tout particulièrement du secteur manufacturier : 5.6 % et 13.2 % respectivement. L'agriculture a enregistré elle aussi d'importants progrès avec une croissance moyenne annuelle de 4.4 % et de 6.4 % respectivement pour les années 60 et 70. Une décelération brutale des rythmes de croissance globaux et sectoriels caractérise l'évolution de l'économie syrienne des années 80 et notamment la sous-période 1985-1990 même si la guerre du Golfe marque une reprise temporaire avec la reprise de l'aide financière des pays du Golfe. La croissance du PIB tombe à 2.6 %, soit une réduction moyenne du revenu par tête de -1.4 % au cours de la période. Si le taux de croissance de l'industrie se maintient aux environs de 6.8 % (ce en raison de l'expansion du secteur extractif : hydrocarbures), l'agriculture se caractérise par une croissance inégale de -0.6 % tandis que les services s'effondrent littéralement avec 1.6 % de croissance annuelle contre 11.1 % pour les années 70. Le secteur manufacturier a été également profondément affecté — notamment à partir de 1985 — par les difficultés d'importation d'inputs, de matières premières, de pièces détachées et de machines. A la fin des années 80, on estimait comme suit les degrés d'utilisation des capacités de production : papier 24%, ampoules électriques 27%, ciment 88 %, réfrigérateurs 49%, huiles comestibles 68 %, tubes et pneumatiques 33 %, câbles 40%, sucre 20 %, transformation laitière 50%¹. Les difficultés du secteur agricole ont ajouté leur effet aux restrictions d'importation en réduisant l'approvisionnement en matières premières des branches industrielles concernées. Ces médiocres performances s'expliquent pour une bonne part par la détérioration brutale des termes de l'échange du pétrole brut à partir des années 1984-85 (le prix du baril est tombé pour la moyenne des bruts à moins de 10 dollars) qui a amputé les recettes en devises du pays et réduit les capacités d'investissement des grands pays exportateurs du Golfe . pays traditionnels d'accueil des expatriés syriens et source de financement importante. Le ralentissement de la conjoncture économique internationale, la crise des économies socialistes d'Europe orientale et enfin la guerre du Golfe ont contribué fortement entre autres à la création d'un environnement extérieur défavorable. L'analyse des origines du PIB en livres *constants* montre bien (tableau 1 b) la stagnation des secteurs de production traditionnel et des services. Seule l'industrie voit sa valeur ajoutée au PIB

1 Données : ONUDI, Vienne .

multipliée par trois environ entre 1983 et 1992, mais en raison seulement — notamment à partir de 1989 de la forte progression de la production et de l'exportation de pétrole brut. La valeur ajoutée manufacturière a oscillé tout au long des années 80 autour de 6 % du PIB, ce qui est faible rapportée aux normes structurelles classiques type Chenery pour un revenu par tête estimé à 1 160 dollars US.

De fait, en livres constants, l'investissement total connut une réduction de près de 40 %, à partir de 1987 par rapport au niveau de 1983, niveau qui n'avait toujours pas été retrouvé en 1992 (tableau 2). Il est vrai que la structure de l'investissement s'était fortement altérée au profit de l'investissement privé passé de 6 538 millions de livres syriennes en 1983 à 9 945 millions en 1992. Ainsi, de 35,1 % en 1983, la part de ce dernier passait à 49 % en 1989, à 57,4 % en 1990 et enfin à 64,3 % en 1992. Plus qu'un changement structurel profond, ce rôle premier de l'investissement privé paraît plutôt refléter un désengagement de l'Etat devant diverses contraintes financières. On peut en effet observer au tableau 3 que les recettes (fiscales et non fiscales) sont ainsi passées en pourcentage du PIB de 28 % à 22 % en 1988 et à 23,8 % en 1991, alors que les dépenses passaient au même moment de 45,4 % à 25,2 % entre 1982 et 1991.

La contrainte externe très forte peut être appréciée à travers le déclin des importations libellées en dollars et dont le niveau en 1992 restait encore inférieur à celui de 1983. Cette réduction du niveau des importations est à mettre en parallèle avec la réduction de l'investissement et des performances globales et sectorielles de croissance enregistrées au cours de la dernière décennie. Le solde commercial positif enregistré depuis 1990 a été affecté au financement de postes déficitaires comme les services concurremment avec notamment des tirages croissants auprès du FMI, suite à la sécheresse de 1989 responsable d'une chute du produit de 9 %. La croissance syrienne de 1990 à 1992 a fortement repris avec une croissance moyenne annuelle de 10 %. La part de l'agriculture dans le PIB revenait de 18 à 19 % entre 1989 et 1992. Parallèlement, la part du secteur manufacturier et minier augmentait fortement passant de 20 % en 1988 à 28 % en 1989 et à 30 % en 1992, en raison essentiellement de l'accroissement de la production pétrolière. La production pétrolière passait de 13 millions de tonnes en 1988 à 25 millions de tonnes en 1992. La prévision pour 1993 étant de 28 millions de tonnes, soit 550 000 b/j et de 600 000 b/j en 1994-95, niveau appelé alors à se stabiliser. Les recettes au titre des exportations pétrolières représentèrent de ce fait en 1992 ; 70 % des exportations totales. La contrainte toujours aiguë devise, les pénuries d'électricité et la chute des exportations des produits manufacturiers vers la Russie, ne permirent pas au secteur manufacturier de sortir de la crise. De fait, la valeur ajoutée manufacturière syrienne enregistra une chute cumulée de 34 %

Tableau 3.1.
Évolution : comptes nationaux 1983-1993

Origines du PIB en millions de livres syriennes courantes

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Agriculture	15627	14805	17463	23816	32479	56575	49548	76514	94367	110587
Mines & Manufactures	12013	12035	12521	15554	18094	30228	41381	54057	63144	61498
Construction	4460	5006	5693	6692	6692	7177	8172	10128	12163	14132
Services	41191	43496	47548	53871	70447	92067	109791	127629	146530	184773
<i>dont Commerce</i>	17813	17702	18509	20045	31716	45690	52845	60875	66251	87846
<i>Transport & Communications</i>	5968	6254	8196	9883	11770	16830	21974	25542	29819	33723
<i>Finance & Assurance</i>	4202	4402	4180	4883	5912	6616	7810	9996	10984	12308
<i>Services gouvernementaux</i>	11693	13268	14408	16260	17808	18987	23176	26127	33334	43788
<i>Autres</i>	1515	1870	2255	2800	3241	3944	3986	5089	6142	7108
PIB	73291	75342	83225	99933	127712	186047	208892	268328	316204	370990

Origines du PIB en millions de livres syriennes constantes de 1985

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Agriculture	18021	16461	17463	18590	15999	21131	14800	17891	19093	20947
Mines & Manufactures	11518	9608	12521	10819	13961	18793	22872	26434	31710	33770
Construction	4615	5121	5693	5355	2989	2676	2207	2257	2483	2686
Services	47604	47239	47548	44345	47669	48713	43254	42903	46591	52107
<i>dont Commerce</i>	18949	17571	18509	15644	21946	23163	17139	16032	17376	20192
<i>Transport & Communications</i>	7338	7704	8196	8312	8860	9107	9197	9436	9702	10523
<i>Finance & Assurance</i>	4896	4383	4180	4612	3936	4028	3614	3974	4189	4556
<i>Services gouvernementaux</i>	14091	15394	14408	13709	11362	11016	12070	12063	13723	15133
<i>Autres</i>	2330	2187	2255	2068	1565	1399	1234	1398	1601	1703
PIB	81758	78429	83225	79109	80618	91313	83133	89485	99877	109510

Utilisation du PIB en millions de livres syriennes constantes de 1985

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Consommation	69010	65672	74435	71034	80141	89075	80930	88045	97126	103330
<i>Privé</i>	49305	44287	54650	53246	66379	76166	65727	73081	79861	84534
<i>Publique</i>	19705	21385	19785	17788	13762	2909	15203	14964	17265	18796
Investissement	18878	19090	20016	17736	11951	11469	10235	11680	12110	15465
<i>Privé</i>	6638	6886	6751	6782	5297	3398	5019	6714	6983	9945
<i>Public</i>	12240	12204	13265	10954	6654	8071	5216	4966	5127	5520
Extérieur	-6130	-6333	-11226	-9661	-11474	-9231	-8032	-10240	-9359	-9285
<i>Exportation</i>	9263	8875	9949	9196	10816	12343	14666	12653	13801	14795
<i>Importations</i>	15393	15208	21175	18857	22290	21574	22698	22893	23160	24080
PIB	81758	78429	83225	79109	80618	91313	83133	89485	99877	109510

Source : Nations Unies 1994-1995 et FMI 1994

Tableau 3.2a et 3.2b
Budget consolidé : Syrie 1982-1992

Millions de livres syriennes courantes

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Recettes fiscales	19 202	21 228	18 635	20 985	23 836	32 327	41 597	51 663	62 589	75 276
non fiscales	8 490	8 767	9 290	10 378	13 964	20 075	28 607	37 521	46 460	60 748
excédents des entreprises publiques	10 712	12 461	9 345	10 607	9 872	12 252	12 990	14 142	16 129	14 528
autres							10 948	11 077	12 782	12 658
Dépenses courantes	31 218	33 828	33 993	36 039	37 986	38 729	43 434	55 356	61 431	79 588
salaires	19 166	21 751	22 194	23 193	24 337	25 157	27 307	38 053	41 980	55 715
biens et services							21 126	29 046	32 300	42 892
transferts							2 721	3 336	4 228	5 576
en capital	12 052	12 077	11 799	12 846	13 649	13 572	16 127	17 303	19 451	23 873
agriculture				2 270	2 327	2 221	3 152	4 594	5 576	6 148
eau, gaz, électricité				1 113	1 232	1 668	3 629	3 210	2 639	3 000
industrie				1 325	1 355	1 837	2 561	1 639	2 388	2 556
transport & communications				1 829	1 436	1 223	1 099	1 240	1 453	2 123
autres				6 309	7 299	6 623	5 686	6 620	7 395	10 046
Solde hors dons	-12 016	-12 600	-15 358	-15 054	-14 150	-6 402	-1 837	-3 693	1 158	-4 312
Dons étrangers	5 354	5 762	4 228	3 271	2 883	3 812	6 156	3 426	763	9 995
Solde	-6 662	-6 838	-11 130	-11 783	-11 267	-2 590	4 319	-267	1 921	5 683
Financement extérieur	6 662	6 838	11 130	11 783	11 267	2 590	-4 319	267	-1 921	-5 683
domestique	1 180	1 079	964	963	883	1 625	995	1 223	794	1 830
	5 482	5 759	10 166	10 820	10 384	965	-5 314	-956	-2 715	-7 513

Points de PIB

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Recettes fiscales	28	29,0	24,7	25,2	23,9	25,3	22,4	24,7	23,3	23,8
non fiscales	12	12,0	12,3	12,5	14,0	15,7	15,4	18,0	17,3	19,2
	16	17,0	12,4	12,7	9,9	9,6	7,0	6,8	6,0	4,6
Dépenses courantes	45,4	46,2	45,1	43,3	38,0	30,3	23,3	26,5	22,9	25,2
en capital	27,9	29,7	29,5	27,9	24,4	19,7	14,7	18,2	15,6	17,6
	17,5	16,5	15,7	15,4	13,7	10,6	8,7	8,3	7,2	7,5
Solde hors dons	-17,5	-17,2	-20,4	-18,1	-14,2	-5,0	-1,0	-1,8	0,4	-1,4
Dons étrangers	7,8	7,9	5,6	3,9	2,9	3,0	3,3	1,6	0,3	3,2
Solde	-9,7	-9,3	-14,8	-14,2	-11,3	-2,0	2,3	-0,1	0,7	1,8
Financement extérieur	9,7	9,3	14,8	14,2	11,3	2,0	-2,3	0,1	-0,7	-1,8
domestique	1,7	1,5	1,3	1,2	0,9	1,3	0,5	0,6	0,3	0,6
	8,0	7,9	13,5	13,0	10,4	0,8	-2,9	-0,5	-1,0	-2,4

Tableau 3.3.
Syrie : balance des paiements 1983-1993

Millions d'USD

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Exportations FOB	1917	1834	1667	1037	1357	1347	3013	4156	3438	3100
pétrolières	1332	1176	1220	561	703	591	1182	1907	1836	2157
publiques non pétrolières	410	504	307	230	353	262	385	407	355	285
privées	175	154	140	246	301	494	1446	1842	1247	658
Importations FOB	-4023	-3687	-3543	-2363	-2226	-1986	-1821	-2062	-2354	-2941
pétrolières	-1357	-1402	-1153	-492	-490	-165	-92	-62	-56	-115
publiques non pétrolières	-2146	-1956	-1806	-1226	-1266	-1293	-963	-1061	-1052	-995
privées	-520	-329	-584	-645	-470	-528	-766	-939	-1246	-1831
Balance commerciale	-2106	-1853	-1876	-1326	-869	-639	1192	2094	1084	159
Recettes de services	586	542	615	576	625	709	915	919	1129	1349
Voyages et tourisme	208	218	233	209	242	286	374	320	410	600
Fret et assurance	121	124	154	160	178	187	215	220	245	260
Revenus d'investissement	16	30	26	10	25	22	22	45	64	68
Services officiels	175	142	171	143	130	139	137	134	199	196
Autres	66	28	31	54	50	75	167	200	211	225
Paiements de services	-1001	-1035	-1000	-836	-1149	-1097	-1537	-1723	-2098	-2316
Voyages et tourisme	-186	-226	-198	-160	-160	-170	-246	-249	-256	-260
Fret et assurance	-483	-443	-448	-316	-323	-305	-326	-413	-495	-635
Revenus d'investissement	-148	-128	-125	-137	-459	-461	-745	-831	-1096	-1214
Services officiels	-156	-199	-211	-191	-184	-142	-189	-190	-210	-191
Autres	-28	-39	-18	-32	-23	-19	-31	-40	-41	-16
Transferts privés	386	321	314	323	334	360	430	385	350	550
Transferts publics	1301	1231	1088	759	761	536	222	88	234	313
Solde des transactions courantes	-834	-794	-859	-504	-298	-131	1222	1763	699	55
Mouvements de capitaux	161	265	104	301	105	365	-287	-523	175	464
Capitaux à long terme	188	285	-108	144	207	297	-472	-731	-35	173
Tirage	659	755	350	235	324	398	317	415	496	442
Remboursements	-471	-470	-458	-91	-117	-101	-789	-1146	-531	-269
Capitaux à court terme	-27	-20	212	157	-102	68	185	208	210	291
Tirage	207	94	491	595	382	390	590	892	997	1151
Remboursements	-234	-114	-279	-438	-484	-322	-405	-684	-787	-860
Erreurs et omissions	-24	-20	-16	-25	-14	245	261	125	-112	70
Balance globale	-697	-549	-771	-228	-207	479	1196	1365	762	589

Source : FMI.

au cours de la période 1988-92 revenant aux alentours de 5 % du PIB.

La position budgétaire s'est détériorée de nouveau en 1991 alors que les dépenses augmentaient de 30 %. Cette tendance devait se poursuivre en 1992 et en 1993, malgré des dons importants en provenance notamment de la région. En 1993, le déficit budgétaire était estimé à près de 9 % du PIB contre 1.4 % en 1991.

III/2. La « pétrolisation » de l'économie syrienne

On voit que les performances de l'économie syrienne sont aujourd'hui fortement influencées par les facteurs exogènes. Parmi ces facteurs, citons les fluctuations du marché pétrolier mondial, les conditions climatiques, le niveau de l'aide extérieure, le marché des pays socialistes pour les produits manufacturiers.

Le secteur pétrolier est devenu le secteur crucial de la Syrie, c'est grâce à lui que le pays a connu le prompt rétablissement consécutif à la crise financière de 1986-1987. Producteur d'un brut lourd aux confins nord-est, le pays dispose également aujourd'hui de champs de brut léger dans le bassin de l'Euphrate. Le « Syrian light » est extrait par deux sociétés associées à la compagnie nationale Syrian Petroleum company (S.P.C.). Al Furat réunit Pecten, Shell, Deminex et la S.P.C. et a produit environ 350 000 b/j en 1992. De son côté, ELF est liée avec S.P.C. dans la compagnie Deir ez-Zor et extrait pour l'heure 10 à 15 000 b/j. Sur des structures disposant d'un potentiel évalué à 50-60 000 b/j. Un nouveau gisement de brut lourd vient d'être mis à jour par Total au nord de Deir ez-Zor pour un débit de l'ordre de 15 000 b/j. Au total, la production pétrolière est passée de 478 000 b/j en 1991 un peu plus de 520 000 b/j en 1992 et à 580 0000 b/j à 1993. En l'absence cependant de découvertes importantes, les réserves pétrolières actuelles ne dépassent pas les dix ans de production. La consommation locale qui de plus est de l'ordre de 210 000 b/j en 1991 progresse rapidement.

Au cours de la période 1988-92, la capacité de raffinage a stagné autour de douze millions de tonnes et il n'est pas prévu d'accroissement de cette dernière avant 1997. Le taux de croissance de la consommation domestique de produits pétroliers connaît pourtant un accroissement des plus rapides avec une moyenne annuelle de 10 % l'an, en raison de l'accroissement rapide de la population, de la demande croissante du secteur agricole et de la progression rapide de la motorisation de l'économie syrienne. Il est remarquable que l'accroissement de consommation se soit poursuivi malgré les fortes hausses de prix intervenues depuis 1988. Sur la base de 100 en 1970, l'indice du prix nominal de

l'essence se situait à 4.243 en 1990 contre 446 pour la Tunisie, 921 pour l'Egypte et 205 pour l'Irak (Abdal-Razak Al- Faris, 1992, p. 213). L'augmentation reste forte si l'on considère l'indice déflaté : 217 pour la Syrie, 118 pour la Tunisie, 63 pour l'Algérie, 50 pour l'Irak et 79 pour l'Egypte. Les pressions à l'avenir devraient en raison de la forte motorisation en cours, s'exercer notamment sur la demande d'essence. La part de cette dernière dans la consommation pétrolière totale étaient en 1990, après la Tunisie, la plus faible des pays arabes recensés soit, 94 %, le maximum étant la consommation du Qatar avec 445 %. Les prix élevés de l'essence sont dûs à la politique dite de la « cross-subsidization » entre produits mis en œuvre, les prix domestiques de l'essence supérieurs étant libellés en dollars aux mêmes prix prévalant en Méditerranée, alors que les prix domestiques du kérozène, du gasoil et du fioul, étaient plus bas. Un autre problème à noter, c'est l'insuffisante production de produits légers : le système de raffinage syrien était tourné vers le traitement des bruts lourds traditionnels (les découvertes de pétrole légers sont plus récentes). De ce fait, la Syrie doit importer des G-P.L et du gasoil ; près d'un million de tonnes en 1993 contre 0.1 en 1990. Ces pressions croissantes sur la balance des paiements et la réduction des volumes de pétrole et de produits pétroliers exportables risque d'être d'autant plus grandes que l'élasticité-revenu de la demande d'essence est plus élevée aux stades supérieurs de revenu.

Tableau 3.4
République arabe syrienne : consommation domestiques des produits pétroliers 1988-1992¹ (en milliers de tonnes)

	1988	1989	1990	1991	1992
Gasoline	667	642	658	677	698
Kerosene ²	300	301	339	372	403
Gas oil	2,925	3,299	3,516	3,822	4,488
Fuel oil	1,893	2,540	2,958	2,772	3,289
Asphalt	167	186	183	184	212
LPG	293	303	316	352	377
Other products	255	199	182	199	200
Total	6,500	7,470	8,152	8,378	9,667

Source : Ministry of Petroleum and Mineral Resources

1) Includes bunker.

2) Includes jet kerosene

Tableau 3.5.
Elasticités estimées à court (SR) et à long terme (LR) de la demande d'essence (prix et revenu)

Country	Price		Income	
	SR	LR	SR	LR
Saudi Arabia	-0.08	-0.30	0.02	0.07
United Arab Emirates	-0.27	-1.23	0.10	0.46
Kuwait	-0.07	-0.78	0.08	0.89
Bahrain	-0.21	-2.10	0.02	0.20
Qatar	-0.07	-0.78	0.03	0.33
Iraq	-0.40	-0.41	0.23	0.24
Egypt	-0.04	-0.11	0.16	0.44
Syria	-0.27	-0.43	0.37	0.59
Algeria	-0.06	-0.33	0.14	0.78
Libya	-0.06	-0.26	0.07	0.30
Tunisia	-0.09	-0.75	0.08	0.67

Source : Abdal-Razak Al-Faris, 1992, p. 220

Tout accroissement du revenu induit donc en Syrie un accroissement plus que proportionnel de la demande, ce qui est l'inverse pour le Qatar ou les Emirats Arabes Unis. En effet, alors que dans ces pays, l'accroissement du revenu se traduit par la substitution de véhicules de meilleure qualité, en Syrie, c'est la demande de véhicules elle-même qui s'accroît. Les élasticités-prix et revenu de la demande d'essence syrienne ont été estimés par A. Al-Faris. On notera au tableau 1.5 que ces deux élasticités restent inélastiques, à long terme. Une des explications est que la demande de transport privé en Syrie et dans les autres pays considérés est perçue comme une nécessité par la majorité des gens. Ceci signifie également que la consommation de fioul de transport plus généralement, ne changera pas fondamentalement en réponse aux variations de prix et de revenu sauf si ces dernières devaient connaître des changements significatifs.

Une valorisation plus poussée des réserves de gaz devrait à travers la substitution croissante du gaz au pétrole — comme l'expérience algérienne le montre — permettre au-delà d'une politique générale de l'énergie dont les volets budgétaire et environnemental notamment se-

raient explicités, de limiter la progression rapide de l'absorption locale de ce produit exportable crucial qu'est le pétrole pour l'économie syrienne et plus concrètement pour l'équilibre de la balance de paiements.

Tableau 3.6.

Elasticités prix et revenus à court terme (SR) et à long terme (LR)
de la demande d'essence pour divers pays

Author	Country Coverage	Period	Price Elasticity		Income Elasticity	
			SR	LR	SR	LR
Al-Sahlawi	Saudi Arabia	1970-1985	-0.08	-0.67	0.11	0.92
Abdel-khalek	Egypt	1960-1981	-0.24	-	0.29	2.10
Botero	Mexico	1960-1979	-0.24	-1.21	0.31	2.76
Iqbal	Pakistan	1961-1981	-0.10	-0.77	0.27	2.13
Houthakker	United States	1963-1972	-0.08	-0.24	0.30	0.98
Reza & Spiro	United States	1969-1976	-0.21	-0.33	0.60	1.44
Drollas	Belgium	1955-1980	-0.48	-1.62	0.38	1.27
Drollas	Italy	1955-1980	-0.41	-1.08	0.31	1.34
Dargay	France	1960-1985	-0.34	-1.06	0.31	0.97
Dargay	Germany	1960-1985	-0.29	-0.73	0.49	1.23
Dargay	Sweden	1960-1985	-0.21	-0.34	0.86	1.39
Dargay	United Kingdom	1960-1985	-0.16	-1.33	0.20	1.67

Sources : M. A. Al-Sahlawi, « Gasoline Demand : The Case of Sancti Arabia », Energy Economics, October 1988 ; G. Abdel-khalek, « Income and Price Elasticities of Energy Consumption in Egypt », Energy Economics, January 1988 ; E.R. Berndt and G. Botero, « Energy Demand in the Transportation Sector of Mexico », Journal of Development Economics, April 1985 ; M. Iqbal, « Estimates of Gasoline Demand in Pakistan », Pakistan Journal of Applied Economics, January 1985 ; H. Houthakker, P. Verleger, and D. Sheehan, « Dynamic Demand Analysis for Gasoline and Residential Electricity », American Journal of Agricultural Economics, May 1974 ; A. M. Reza and M.H. Spiro, « The Demand for Passenger Car Transport Services and for Gasoline », Journal of Transport Economics and Policy, September 1979 ; L.P. Drollas, « The Demand for Gasoline : Further Evidence », Energy Economics, January 1984 ; J.M. Dargay, « An Econometric Analysis of the Demand for Oil Products », in Demand, Prices and the Refining Industry : A Case Study of the European Oil Products Market, ed. R. Haven et al. (Oxford : Oxford Institute for Energy Studies, 1990).

Un simple coup d'œil sur ce que sont les élasticités-revenus de la demande d'essence pour certains pays développés permet d'imaginer l'explosion potentielle de la consommation si la Syrie entrat dans un nouveau boom pétrolier, touristique ou de l'aide, ou des deux autres combinés. Notons enfin que si les exportations pétrolières ont représenté près de \$1,8 milliard en 1991, les recettes nettes pour le pays sont différentes. En effet, les enlèvements des compagnies étrangères représentaient près de la moitié de ce montant. De ce fait, l'impact sur les finances publiques syriennes reste limité. Avec, en effet, les royalties versées sur le brut léger (12 % du volume soit £ S. 4 milliards et les redevances versées par la S.P.C. £ 3 milliards), le pétrole n'alimente qu'à hauteur de 10 % environ les recettes budgétaires. Il s'agit donc pour l'essentiel d'une rente largement débudgeable, qui passe des caisses de la S.P.C. (celle-ci conserve une partie pour ses dépenses propres) à celle de la Banque commerciale de Syrie, véritable receptacle et redistributeur de cette rente. Si donc, la « pétrolisation » de l'économie syrienne est un fait, elle n'est pas prépondérante pour l'heure et ne saurait donc rendre compte à elle seule des développements récents de l'économie. De fait, elle joue un rôle de catalyseur pour deux pôles en expansion : l'agriculture et le secteur privé. A la première, elle fournit des crédits et tout particulièrement aux organisations générales céréalières et cotonnières (près de 62 % des crédits de la B.C.S. en 1991), au second, elle octroie un volume croissant, qui reste cependant insuffisant, de moyens de change.

Enfin le pétrole évite les coûteuses importations énergétiques du voisin jordanien. Ainsi, donc, au stade actuel, il est abusif de parler d'économie rentière en Syrie et partant de l'existence d'une logique macroéconomique rentière de type pétrolier au sens de Shalid Alam (Shalid Alam, 1992). Ce dernier définit une économie pétrolière comme une économie (1) où le secteur pétrolier contribue de façon importante au produit national ; (2) où une proportion majeure des dépenses publiques est financée à partir des recettes pétrolières ; (3) où le secteur non pétrolier opère comme « price-taker » sur le marché des importations (Shalid Alam, 1982, p. 205). La Syrie satisfait par contre au critère défini par Evans et Auty d'une *économie minière*. Ce critère définit en effet l'économie minière comme celle où 20 % au moins des exportations sont générées par le secteur minier sur au moins la moitié de la période allant de 1966 à 1991 (Auty, 1994, p. 7). La faiblesse en valeur absolue et la relative faiblesse des recettes pétrolières, la faible valeur pétrolière de retour², en Syrie de l'exportation d'hydrocarbures reflétée

2 Ce concept a été élaboré historiquement pour le Vénézuela par le professeur F.A. Maza Zavala. L'idée de base est que les exportations d'hydrocarbures étant une activité dirigée pour l'essentiel par les compagnies étrangères qui se comportent

par les enlèvements des compagnies et la faiblesse des achats locaux des sociétés, ne permettent pas à notre sens de parler de l'existence d'une franche économie pétrolière rentière en Syrie ni même aux prix actuels et prévisibles du brut d'une possible évolution en ce sens compte tenu en outre de la faiblesse des réserves et de l'importance de la consommation intérieure.

Il est par contre possible de parler d'une économie semi-rentière au sens de Hazem el Beblawi.

III/3. La Syrie : une économie semi-rentière complexe

La prédominance du phénomène pétrolier dans la région fait que les pays arabes non pétroliers, ou à faible production pétrolière, peuvent bénéficier indirectement de la rente pétrolière (Hazem el Beblawi, 1987, p. 59). Notons tout d'abord qu'en raison de la richesse pétrolière, l'ensemble de la région arabe — tant les pays riches que les pays pauvres en pétrole — bénéficie d'une forte valeur stratégique sur l'échiquier mondial. L'ensemble de la région, mais notamment les pays voisins ou proches comme la Syrie bénéficient ainsi d'une *rente de localisation*.

L'aide arabe du son côté doit être considérée comme une assurance contre l'instabilité de la rente pétrolière dans les Etats pétroliers, donc comme une forme de redistribution des revenus pétroliers : aides sous forme de dons : Sommet de Khartoum, Sommet de Baghdad ou rentes de localisation (pipelines et canal de Suez, rentes enfin découlant des salaires des travailleurs expatriés : yéménites, syriens, libanais, etc...). Ceci souligne que divers éléments de rente externe jouent un rôle crucial dans les pays arabe non pétroliers ou à faible production pétrolière. Ainsi en Egypte, on estimait au début des années 90, à près de 48 % du PIB, les diverses rentes représentées par les revenus tirés des hydrocarbures, de l'exploitation du Canal, de l'aide étrangère et du tourisme, revenus affluants directement à l'Etat. Il a pu ainsi être affirmé par

envers l'économie toute entière comme *non résidentes*, seule une fraction déterminée de la valeur des exportations pétrolières retourne dans cette économie. Cette proportion correspond substantiellement aux rémunérations obtenues par les facteurs et ressources nationales utilisées au cours de l'exploitation pétrolière à savoir (1) la main-d'œuvre (salaires et traitement) ; (2) les ressources naturelles (redevances ou parts de production enlevées par les concessionnaires ; (3) les biens et services locaux acquis par les compagnies. La somme de ces trois éléments représente la valeur retournée de l'exportation (F.D. Maza Zavala., 1964, p. 329

exemple que l'afflux de capitaux dans les Etats pétroliers dans les années 70 et 80 et les rapatriements de salaires et revenus au profit des pays exportateurs de main-d'œuvre, constituent un des exemples les plus impressionnantes de transfert de capitaux à l'époque moderne comparable à l'afflux des métaux précieux dans l'Espagne du XVI^e siècle (K. Aziz Chaudhry, 1989, p. 101).

La crise du Golfe a eu pour conséquence cependant, une forte réduction de ces rapatriements avec le retour de millions de personnes d'Irak, du Koweit et l'Arabie saoudite. Un million d'Egyptiens et de Yéménites ont ainsi été renvoyés ainsi que 300 000 Jordaniens et 260 000 Libanais (I. Diwan et L. Squire, 1994, p. 15). Avec cependant \$ 450 millions de revenus officiellement rapatriés, les envois des immigrés syriens constituent un poste important de la balance des paiements.

En matière d'aide, la Syrie s'est taillée la part du lion entre 1970 et 1991, avec un peu plus d'un tiers des flux nets cumulés de capitaux, soit \$ 12,53 milliards contre 37,07 pour l'ensemble du Maghreb, et ce devant l'Egypte, (10,22 milliards de dollars). A l'exception du Liban et des territoires occupés, la Syrie a bénéficié des conditions les meilleures possibles avec un taux moyen de dons de ces flux de l'ordre de 96,27 %.

Si l'on ajoute à cela les revenus du tourisme : près d'un milliard de dollars en 1993, on observe qu'à l'instar de l'Egypte, les sources de rente externe sont diverses en Syrie et importantes : main-d'œuvre, hydrocarbure, aide extérieure, revenus de transit, etc. Dans l'optique de la théorie du commerce, l'aide comporte certaines conséquences importantes. Tout d'abord, elle peut comporter les mêmes effets de « Dutch disease » qu'un « commodity boom », principalement un accroissement du prix des biens non commercialisables (B.N.C.) relativement à celui des biens commercialisables (B.C), donc une appréciation du taux de change réel : R.E.R. (H. White, 1992, p. 226). Cette appréciation du taux de change réduit la compétitivité à l'exportation du pays, le rendant encore plus dépendant de l'aide extérieure comme source de devises. Si les flux d'aide sont temporaires, le préjudice sera grand à long terme. S'il existe un effet d'apprentissage (*learning by doing*) dans le secteur des exportations ou si le taux du progrès technique est plus important dans le secteur des B.C., la croissance sera alors compromise.

Il existe plusieurs exemples de « Dutch disease » liés à l'aide. Le premier est fourni par le Ghana et mérite d'être signalé compte tenu de l'importance des volumes de capitaux potentiels susceptibles de revenir en Syrie avec la mise en œuvre des réformes et tout particulièrement les capitaux de la diaspora, alors que l'on estimait en 1993 à plus de 14 milliards de dollars les fuites de capitaux de ce pays de 1970 à 1990.

Au Ghana, après l'application à partir de 1983 d'un programme sévère d'ajustement structurel caractérisé entre autres par la libéralisa-

Tableau 1.7a.
Revenus des travailleurs, la région arabe rapatriée en pourcentage du PNB.

Country	1970-74	1975-79	1980-84	1985-89	1990	1991
Algeria	4.4	1.7	0.7	1.4	2.6	3.0
Morocco	2.7	5.4	6.7	8.3	9.3	8.6
Tunisia	2.9	3.5	4.4	4.9	5.9	5.4
Maghreb	3.5	3.0	2.4	3.1	4.8	5.2
Egypt	1.2	8.2	12.1	10.6	13.5	13.3
Jordan	3.0	18.2	18.4	14.3	12.1	10.5
Occupied Territories	20.2	22.9	30.5	26.8	26.4	25.6
Syria	0.8	3.7	3.1	3.1	3.0	2.8
Yemen ^b	n.a.	n.a.	n.a.	6.6	21.8	10.9
Mashreq ^c	1.8	8.1	10.3	9.9	11.5	10.6

Source : Ishac Diwan et Lyn Squire, 1994, p. 14

Tableau 1.7b.
Revenus des travailleurs rapatriés, 1970-1981 en millions de dollars

Country	1970-74	1975-79	1980-84	1985-89	1990	1991
Algeria	1,526	1,773	1,446	3,838	1,528	1,213
Morocco	796	3,102	4,855	7,322	2,320	2,270
Tunisia	342	930	1,769	2,244	708	680
Maghreb	2,664	5,805	8,070	13,404	4,556	4,163
Egypt	545	6,035	14,945	16,385	4,284	4,054
Jordan	140	1,957	4,312	3,749	429	389
Occupied Territories	472	1,194	2,287	2,982	794	737
Syria	136	1,735	2,328	1,797	385	450
Yemen ^b	179	4,604	6,812	3,879	1,366	800
Mashreq ^c	1,472	15,525	30,683	28,792	7,258	6,430

Source : FMI

tion des importations et des marchés financiers, l'inflation a resurgi dès le début des années 90, malgré une politique draconienne du crédit, tandis que l'investissement privé restait des plus faibles alors que les rentes fiscales augmentaient (Adelman, 1991). L'explication de ce phénomène est que malgré d'excellents résultats macroéconomiques, les Ghanéens étaient mécontents du programme de redressement économique adopté et tout particulièrement de la façon dont l'Etat a géré les importantes rentrées de capital intervenues après 1983 (Younger, 1992, p. 1587).

Au Ghana, le « Dutch disease » a résulté d'un boom des envois de la diaspora et de l'aide internationale passant de 3 à 7 % du PIB de 1983 à 1987. Ces envois se sont portés non pas sur les importations de biens et services non inflationnistes mais sur la production locale de biens et services, accroissant pas la même les surplus du compte courant de la balance de paiements. D'où les tensions inflationnistes locales et les restrictions draconiennes de crédit en raison de la transformation des devises en cedis locaux alors que l'accord avec le F.M.I. comportait des plafonds, l'accroissement de l'offre de monnaie locale, la contraction du crédit domestique étant la contrepartie de l'accroissement des réserves de change. L'investissement et la croissance sont aussi apparus comme les grandes victimes de cet afflux de capitaux extérieurs (Younger, 1992, p. 1588-89) malgré la mise en œuvre des réformes consacrant le rôle premier du marché. Ce choc étant permanent avec le maintien d'un flux important d'aide au développement, le seul remède dans ce cas était l'accroissement des importations et partant donc la réévaluation du taux de change réel, ce que les responsables ghanéens refusèrent. Cette réévaluation déboucha, alors sur les phénomènes bien connus de « Dutch disease » que sont la « dé-industrialisation » et la « dé-agriculturisation » à travers les conséquences conjuguées des deux effets de Corden : l'effet-dépense et l'effet-revenu et au-delà, la perte de compétitivité de l'économie et la réduction, voire la suppression des exportations traditionnelles et non traditionnelles (Corden, 1982, 1984). Le gouvernement ghanéen pour résoudre le problème accumula les réserves de change tout en augmentant les dépenses publiques notamment celles liées au projet de développement et en augmentant enfin les crédits du système bancaire. D'où le paradoxe d'une aide venue au titre de la libéralisation de l'économie, déboucher dans les faits à un « crowding out » du secteur privé et à un renforcement du poids de l'Etat dans l'économie (Younger, 1992, p. 1593).

Dans le cas de l'Egypte, les réformes visant à améliorer le niveau de vie du plus grand nombre furent systématiquement ajournées suite à la confrontation permanente entre l'Etat et les groupes d'intérêt trop faibles par ailleurs pour imposer leur programme au reste de la société),

mais suffisamment forts pour bloquer les réformes menaçant leurs intérêts à court terme. A l'origine de cette situation : *les rentes économiques*. L'économie égyptienne jouit de la rente découlant des exportations d'hydrocarbures, des envois des travailleurs égyptiens dans les pays du Golfe, de la rente du Canal, mais surtout de la rente stratégique que l'Egypte est en mesure d'arracher des Etats-Unis et à moindre degré des pays de l'O.C.D.E. Ces rentes découlent de la contribution égyptienne aux objectifs de la politique américaine dans la région (Richard, 1991, p. 1721). Il est significatif que le gros des fonds soit allé pour près de 50 % aux infrastructures de 1982 à 1987, contre seulement moins de 20 % seulement au secteur manufacturier. Si un minimum d'infrastructure est nécessaire pour accroître les exportations (les affaires supposent des réseaux de télécommunications efficaces), le relatif découragement du secteur des biens commercialisables a constitué un handicap sérieux au succès des réformes annoncées au début des années 80 (Handoussa, 1989).

Cette grande faiblesse de l'investissement et sa structure biaisée vers les consommations ostentatoires, ont provoqué une détérioration croissante du compte courant de la balance des paiements et par suite la contraction des importations vitales, et notamment celles stratégiques pour la promotion des exportations. Rappelons à cet égard que près des 2/3 des importations égyptiennes, sont représentées para des biens intermédiaires et des biens capitaux. Au faible niveau d'importations actuel, l'Egypte est dans l'incapacité de promouvoir une dynamique du changement structurel et les exportations (Hansen, 1991). Tout au long des années 80, les exportations ont été dominées par la réduction des exportations pétrolières (accroissement de la consommation locale (Lahiri, 1988) et des exportations de produits agricoles. Ainsi les exportations de coton ne représentaient en 1990 qu'un tiers de celles du début des années 80. Quant aux exportations de textiles et de produits comme l'aluminium, elles n'ont guère fait mieux malgré d'importantes subventions (Richard, 1991, p. 1723).

III/4. La problématique du développement dans une économie semi-rentière

Plus donc qu'*une économie minière*, l'économie syrienne de par certaines caractéristiques géo-stratégiques et structurelles, s'apparente au modèle des Etats faiblement pétroliers de type semi-rentier où ce sont les flux financiers externes non générés par les exportations d'hy-

drocarbures qui déterminent le mode de fonctionnement de l'économie et son devenir. Cette nature semi-rentière, n'est pas sans effet sur le

Tableau 3.8
Flux net de capitaux provenance des pays arabes donateurs
(en millions de dollars)

Country	1970-74	1975-79	1980-84	1985-89	1990	1991	Total 1970-91	Share of Grants	Share of Non-Conc.
Algeria	-0.03	0.07	-0.04	0.25	0.09	-0.02	0.32	41.90 %	78.81 %
Morocco	0.01	1.08	2.21	0.55	0.36	0.47	4.68	32.78 %	2.83 %
Tunisia	0.01	0.27	0.12	0.08	0.05	0.02	0.55	21.88 %	5.64 %
Maghreb	-0.02	1.42	2.29	0.88	0.51	0.47	5.55	32.21 %	7.49 %
Egypt	1.81	5.92	-0.23	0.03	2.19	0.50	10.22	75.08 %	7.90 %
Jordan	0.32	2.32	4.06	1.66	0.43	-0.01	8.77	95.16 %	0.05 %
Lebanon	0.10	0.26	0.67	0.05	0.14	0.06	1.28	100.00 %	0.00 %
Occupied Territories	0.46	0.28	0.02	..	0.76	100.00 %	0.00 %
Syria	0.88	4.13	5.14	1.71	0.58	0.09	12.53	96.27 %	0.16 %
Yemen	0.19	1.22	1.46	0.49	0.14	0.00	3.50	80.86 %	0.38 %
Mashreq	3.30	13.86	11.53	4.21	3.50	0.64	37.07	88.93 %	2.28 %

rôle de l'Etat et le comportement des citoyens. Les faveurs publiques font partie d'une doctrine du bien-être (welfare), les subventions de toute nature caractérisent le système économique tandis qu'une nouvelle classe de rentiers s'approprient une partie de la rente allant à l'Etat. L'économiste Chaudhry note ainsi que la structure et les fonctions des institutions étatiques tant en Arabie saoudite, économie pétrolière qu'au Yémen — Etat semi-rentier — ont été transformé par les les afflux de capitaux des années 70. Dans les deux cas, ces flux importants coïncidèrent avec les premières étapes de construction de ces Etats, créant ainsi une disjonction entre le développement d'institutions extractives et régulatrices et distributives. Les rentes pétrolières directes ou indirectes créèrent une énorme bureaucratie distributive, financièrement autonomes en Arabie saoudite. Les rapatriements des fonds des travailleurs

yéménites, court-circuitent le système financier informel et générèrent un secteur privé indépendant prospère. Dans les deux cas, les bureaucraties se consolidèrent tandis que le pouvoir fiscal des Etats déclina avec l'atrophie des anciens appareils extractifs. Cette atrophie de la fiscalité traditionnelle avait déjà été observée en Iran (Vakil, 1977). En Arabie saoudite, la rente pétrolière fut directement redistribuée par l'Etat à travers les contrats, les subventions, les prêts sans intérêt, etc. créant un nouveau secteur privé qui refléta la composition tribale et régionale de la bureaucratie associant le « business » et l'Etat à travers les liens de parenté, les fidélités tribales et les partenariats d'affaires. Cette nouvelle classe qui se substitua aux anciens groupes traditionnels du royaume et qui fut créé financièrement par l'Etat, se caractérise par le fait qu'elle défend en permanence le rôle interventionniste de l'Etat. Cette nouvelle classe entrepreneuriale est ainsi aux antipodes des capitalistes schumpétériens et peut-être définie plus sûrement comme un mélange des tendances patrimoniales et corporatistes (Chaudhry, 1989 et Schmitter, 1974). Les forts liens tribaux entre la nouvelle bourgeoisie d'affaires financée par l'Etat en Arabie saoudite par exemple, a bloqué toute mise en œuvre des réformes économiques et notamment les réformes fiscales ou la réduction des subventions. Ainsi les revenus externes dont bénéficièrent les groupes privés, générèrent une bourgeoisie autonome et puissante qui paradoxalement n'est pas en mesure d'influencer de façon décisive les politiques économiques. Lorsque l'autonomie résulte de revenus externes, les groupes d'affaires privés générés hors patronage de l'Etat — exemple du Yémen — peuvent se révéler plus faibles que ceux générés par la rente centralisée. De fait, l'autonomie conférée à l'Etat par les revenus externes constitue un sérieux obstacle au développement du processus institutionnel à long terme (J. Amuzegar, 1983 ; Chaudhry, 1987).

Ces résultats mettent en cause pour les économies rentières et semi-rentières, l'idée d'une relation existante entre la dimension de l'Etat, sa puissance et son autonomie. Les exemples ci-dessous, suggèrent que la dimension du rôle de l'Etat dans l'économie, n'est pas forcément un bon indicateur d'efficacité et de capacité. Lorsque l'autonomie de l'Etat coincide avec la phase initiale de son édification, l'intégration nationale est stoppée. Au lieu de gagner de nouvelles sphères d'influence à travers la récupération des centres de pouvoir existants au sein de la société, les institutions de l'Etat sont prématurément centralisées avant qu'elles n'imprègnent l'ensemble de la société. Au cours de cette phase initiale, les groupes tribaux, ethniques ou autres qui contrôlent l'Etat, ne feront qu'institutionnaliser les divisions sociales traditionnelles ajournant la création et l'émergence d'une administration de fonctionnaires efficaces et annulant les progrès antérieurement réalisés dans le processus d'intégration nationale. En ce sens, l'autonomie financière de l'Etat est con-

tre-productive quand elle coïncide avec la perversion des institutions bureaucratiques de base, reflétant par la même l'échec des efforts de centralisation de l'Etat. Ce dernier doit au départ diversifier l'appareil gouvernemental, intégrer les groupes économiques, politiques et ethniques et créer les dépendances entre les conditions locales et le pouvoir central. Les capitaux externes contrecarrent ce processus et annulent les incitations à l'émergence et à la consolidation des institutions régulatrices, participatives et fiscales (Cohen et autres, 1981 ; Ikenberry, 1986 ; Hall, 1983 ; Zureik, 1981).

Tableau 3.9
Syrie : Région arabe : fuites de capitaux, 1970-1991
(en milliards de dollars)

Country	1970-74	1975-79	1980-84	1985-89	1990	1991
Algeria	1,073	5,236	(1,001)	10,196	813	0
Morocco	536	1,016	781	5,202	(796)	(2,671)
Tunisia	159	621	(651)	1,613	40	971
Maghreb	1,768	6,873	(871)	17,011	57	(1,700)
Egypt	30	10,364	14,923	14,089	(2,011)	3,096
Jordan	62	157	1,405	2,565	191	(1,104)
Syria	250	1,734	4,599	6,934	488	N.A
Yemen	19	122	448	557	N.A	N.A
Mashreq	282	12,255	20,926	23,588	(1,331)	1,992

Ces observations faites à propos des économies arabes, soulignent que l'on ne peut en rester à la conception de « développement » traditionnel de l'Etat pour ce qui concerne les rapports entre Etat et économie, et plus concrètement entre secteur public et secteur privé. L'Etat n'est pas ici une entité homogène et indifférenciée, indépendante pour ses choix politiques de la société, idem pour le secteur privé. Cette approche ne permet en rien d'appréhender les rapports variés entre la diverses composantes des secteurs privés et publics dans un environnement capitaliste peu développé. Comme le note Boratav à propos des économies moyen-orientales, la construction d'une *anatomie de l'Etat* s'impose au départ (K. Boratav, 1994). Ce dernier précise avec justesse que cette anatomie doit opérer une distinction entre le niveau politique

et la bureaucratie, qui renvoie à l'analyse des clivages internes à la bourgeoisie. Les réformes économiques exercent le plus souvent des effets différenciés sur les divers strates de l'appareil d'Etat avec toutes les conséquences imprévisibles que ceci comporte quant aux résultats de ces réformes. Une distinction opérationnelle entre les divers sous-groupes de la bourgeoisie s'impose au préalable à toute analyse. Le passage suivant emprunté à Boratav résume parfaitement cette problématique à laquelle ressort la Syrie

« Le comportement imprévisible de l'entreprise privée a entraîné plusieurs surprises dans le processus d'ajustement au Moyen-Orient : fuite et retour des capitaux ; investissement capricieux ; réticence des entreprises à s'orienter vers des activités nouvelles et plus rémunératrices, même avec des coûts de transition minimes ; recherche de protection accrue dans des régimes apparemment plus libéraux, et ainsi de suite. Il est clair que le terme générique « secteur privé » ne suffit pas à rendre compte de ces comportements et qu'une « anatomie » de la bourgeoisie est ici nécessaire : commerçants, industriels, agriculteurs et rentiers ; groupes fortement ou faiblement liés au capital étranger, dépendant ou non de l'existence d'un secteur public important, grands groupes intégrés ou petites et moyennes entreprises spécialisées, autant de groupes différemment touchés par les politiques d'ajustement structurel et de stabilisation. Ignorer ces distinctions nous condamnerait à une analyse extrêmement rudimentaire. »

Source : K. Boratav, 1994, p. 615.

Dans l'ensemble du monde arabe, la bourgeoisie et le secteur privé ont été créés par l'Etat dans les années consécutives à l'indépendance pour s'allier ensuite avec les groupes influents traditionnels du négoce. Le secteur privé et le secteur public, vivant un rapport de symbiose et non antagoniste, la réduction du rôle de l'Etat n'est guère revendiquée unanimement par le secteur privé. Richard et Waterbury notent que dans le monde arabe, la bourgeoisie née des entrailles de l'Etat a toujours une mentalité d'assisté. (Richard et Waterbury, 1990), mentalité qui consiste à canaliser les ressources vers des activités de type spéculatif parfois aux confins de l'illégalité. L'immobilier, le secteur financier et les transports, constituent les domaines de prédilection de ces groupes mais également le commerce. Boratav note la répugnance du négociant moyen-oriental à se lancer dans l'investissement productif (Turquie comprise) en l'absence de subventions massives, d'importantes exonérations fiscales et d'une protection toute azimuth. Ceci génère des puissants groupes de pression mus par des intérêts bien définis. Avec la libéralisation des échanges — comme le souligne l'exemple de la Turquie et en l'absence de subventions massives à l'exportation, l'industrie

perd peu à peu de son attrait. Les investissements dans les domaines du tourisme, des services et de l'immobilier, l'emportent alors sur l'industrie (K. Boratav, 1990). Parmi les maux endémiques cités, ceux de la fuite des capitaux, de la fraude fiscale, avec pour conséquence une plus grande légitimité du secteur public dans l'opinion par rapport au secteur privé. Ces maux ont été dénoncés par certains économistes sous le vocable de « rent seeking activities » (Krueger, 1974 ; Bhagwati, 1982). Mais pour ces économistes, ces activités de recherche de rentes sont le fait de l'Etat lui-même, or la réalité moyenne-orientale, montre que l'Etat n'est que l'instrument de ce mode de comportement quasi « naturel » au secteur privé dans les économies capitalistes retardées de la région. Dans cette dernière, coexistent de fait de nombreuses carences (failures) tant de l'Etat que du marché et notamment dans ce dernier cas, celle de la bourgeoisie à jouer son rôle schumpétérien d'agent de l'innovation et du développement. Rappelons que parmi les carences de l'Etat, on peut citer les « carences » de « commission » et les carences « d'omission ». Les premières concernent les entreprises publiques engagées dans des activités à coût élevé et ne relevant pas traditionnellement du secteur public : monopoles de commercialisation : office du coton par exemple, monopoles de distribution (engrais par exemple), les secondes concernent celles liées à la détérioration des infrastructures de transport par exemple dont la conséquence est d'accroître les coûts de production pour les firmes mais c'est aussi la surévaluation du taux de change nominal dans le contexte d'une inflation rapide où le rationnement du crédit à des taux d'intérêt inférieurs à l'inflation (Kruenger, 1990). Les « carences » du marché sont venues de l'observation que le gros de croissance provenant du progrès technologique, est essentiellement l'aptitude d'une organisation économique à utiliser ses ressources productives de façon plus efficace dans le temps. Le gros de cette capacité provient du processus d'apprentissage au fonctionnement des nouvelles facilités de production, créées de façon plus productive ou plus généralement de l'expérience acquise à maîtriser les changements rapides dans la structure de production qu'implique le progrès industriel. L'approche traditionnelle ignore ces processus d'apprentissage et postule implicitement que le progrès technique accompagne l'accumulation du capital. L'expérience des dernières décennies montre que les économies diffèrent considérablement quant à leurs capacités à apprendre comment assimiler les nouvelles techniques et comment s'ajuster rapidement aux nouveaux domaines de production (Stiglitz, 1987 ; Datta-Chaudhuri, 1990).

Tableau 3.10
Syrie : Composition des exportations 1988-1993

End of Period	1988	1989	1990	1991	1992
<u>(In millions of Syrian pounds)</u>					
Crude oil and petroleum products	6,625.2	13,212.8	21,365.2	20,565.0	24,161.0
Crude oil	3,655.2	9,139.9	16,498.7	17,217.8	20,856.7
Products	2,970.0	4,072.9	4,866.5	3,347.2	3,304.3
Raw cotton	502.9	1,006.4	1,716.3	1,920.8	1,912.0
Textiles	3,608.1	9,976.8	6,224.6	5,429.8	1,140.7
Other industrial products	2,026.4	4,198.6	10,625.0	4,734.9	2,124.8
Phosphate	550.4	507.8	420.6	373.0	488.0
Wool	53.0	21.5	24.9	43.9	28.9
Wheat	31.1	59.5	50.4	0.3	68.5
Barley	271.9	240.7	14.0	--	--
Fruits and vegetables	484.7	1,092.4	2,550.1	1,929.0	2,774.8
Live animals, meat, and vegetable products 2/	455.0	1,943.6	2,879.8	1,578.7	1,568.7
Tobacco	7.3	25.2	246.2	457.1	22.0
Others	476.7	1,454.3	1,464.5	1,471.4	430.4
Total exports (f.o.b.)	15,092.7	33,739.6	47,581.6	38,503.9	34,719.8
<u>(In percent of total)</u>					
Crude oil and petroleum products	43.9	39.2	44.9	53.4	69.6
Crude oil	24.2	27.1	34.7	44.7	60.1
Products	19.7	12.1	10.2	8.7	9.5
Raw cotton	3.3	3.0	3.6	5.0	5.5
Textiles	23.9	29.6	13.1	14.1	3.3
Other industrial products	13.4	12.4	22.3	12.3	6.1
Phosphate	3.6	1.5	0.9	1.0	1.4
Wool	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1
Wheat	0.2	0.2	0.1	--	0.2
Barley	1.8	0.7	--	--	--
Fruits and vegetables	3.2	3.2	5.4	5.0	8.0
Live animals, meat, and vegetable products 2/	3.0	5.8	6.1	4.1	4.5
Tobacco	--	0.1	0.5	1.2	0.1
Others	3.2	4.3	3.1	3.8	1.2

Sources : Central Bureau of Statistics ; General Directorate of Customs ; and Ministry of Petroleum and Mineral Resources.

1/ Customs data, except for data on crude oil and refined petroleum products which were supplied by the Ministry of Petroleum and Mineral Resources. Valued at the official exchange rate.

2/ Includes raw hides and leather.

III/5. Rigidités institutionnelles, intégration industrielle limitée, dépendance et vulnérabilité externe

Comme on a pu le voir, le fait saillant est la « pétrolisation » rapide de l'économie syrienne, même si la production pétrolière reste modeste en volume et quant à son impact sur la fiscalité interne. La part des exportations d'hydrocarbures dans les exportations totales est ainsi passé de 43,9 % en 1988 à 69,6 % en 1992. Cette progression a été accentuée par la chute des exportations de produits traditionnels comme les textiles, dont la part est ainsi passée de 23,9 % à 3,3 %, et celle des autres produits industriels, 6,1 % contre 13,4 %.

Les exportations non pétrolières sont largement déterminées par les développements intervenant dans les relations commerciales avec les anciens pays socialistes d'Europe orientale et notamment la fédération de Russie. Après être passées de \$ 0,8 milliard en 1988 et à \$ 2,2 milliards en 1990, dans le cadre du remboursement de la dette extérieure contractée à l'égard de ces pays, ces exportations ont fortement décliné en 1991 pour atteindre \$ 1,6 milliards. Cette réduction s'est poursuivie en raison du plafond imposé par le gouvernement syrien à ces exportations en 1992 suite à l'accord bilatéral passé entre la Syrie et la fédération de Russie. Ces exportations sont tombées à moins d'1 milliard de dollars en 1992. Compte tenu de la hausse de la part des exportations pétrolières dans les exportations totale, la part des exportations non pétrolières a fortement chuté de 61 % en 1989 à 30 % en 1992. La composition des exportations non pétrolières a été fortement affectée par la disruption des échanges avec les anciens pays socialistes, notamment les exportations de produits textiles antérieurement absorbés par la fédération de Russie. Ainsi, ces exportations sont-elles passées de 10 milliards livres syriennes, soit 50 % des exportations hors pétrole en 1989, à 1,1 milliard de livres syriennes en 1992, soit 10 % de ces mêmes exportations. Les autres exportations de produits industriels ont également été affectées par la disruption des échanges avec les anciens pays socialistes. Après avoir augmenté au cours des années 1988-1990, ces exportations ont décliné de près de 55 % par an en 1991 et 1992. Il est remarquable que ce déclin des exportations de produits manufacturiers corresponde — notamment récemment — à la chute du secteur manufacturier dans le PIB. On peut estimer que la crise de ce secteur s'est répercutee sur les exportations malgré les fortes incitations accordées aux exportateurs locaux et l'application du taux de change des pays voisins aux recettes en devises déposées auprès de la Banque commerciale de Syrie. Cependant, à l'opposé, les exportations de fruits et

Tableau 3.11
R. A. syrienne : Direction des exportations, 1988-1993

	1988	1989	1990	1991	1992
(In millions of Syrian pounds)					
Arab Common Market and CAEU 2/	428.0	1,268.1	1,801.3	1,939.7	1,873.0
Other Arab countries 3/	1,556.6	4,368.1	7,027.2	6,898.7	6,742.8
Former CMEA countries, 4/					
People's Republic of China, and Yugoslavia	6,247.8	14,227.1	16,160.2	9,252.2	1,929.6
EC countries	5,106.4	10,466.7	19,615.9	18,432.3	21,814.7
Other European countries	191.2	625.8	274.7	281.5	223.7
United States and Canada	258.3	805.6	409.5	213.4	280.2
Rest of the world	1,304.4	1,978.2	1,992.8	1,486.1	1,855.8
Total exports (f.o.b.)	15,092.7	33,739.6	47,281.6	38,503.9	34,719.8
(In percent of total)					
Arab Common Market and CAEU 2/	2.8	3.8	3.8	5.0	5.4
Other Arab countries 3/	10.3	12.9	14.9	17.9	19.4
Former CMEA countries, 4/					
People's Republic of China, and Yugoslavia	41.4	42.2	34.2	24.0	5.6
EC countries	33.8	31.0	41.5	47.9	62.8
Other European countries	1.3	1.9	0.6	0.7	0.6
United States and Canada	1.7	2.4	0.9	0.6	0.8
Rest of the world	8.6	5.9	4.2	3.9	5.3

Sources : Central Bank of Syria ; and General Directorate of Customs.

1/ Customs data ; valued at the official exchange rate.

2/ The members of the Arab Common Market are : Egypt, Iraq, Jordan, the Socialist People's Libyan Arab Jamahiriya, Somalia, Sudan, the Syrian Arab Republic, and the Republic of Yemen. In addition to these countries, other CAEU (Council for Arab Economic Unity) members are : Kuwait, Palestine, and the United Arab Emirates.

3/ Algeria, Bahrain, Lebanon, Qatar, Morocco, Saudi Arabia, and Tunisia.

4/ Bulgaria, Czechoslovakia, the former German Democratic Republic, Hungary, Poland, Romania, and the former Soviet Union.

Tableau 3.12
R. A. syrienne : composition des importations, 1988-1993

	1988	1989	1990	1991	1992
(In millions of Syrian pounds)					
Crude oil and petroleum products	2,193.9	1,378.6	805.7	737.2	1,519.6
Crude oil	662.4	1,033.9	364.0	--	--
Products	1,531.5	344.7	441.7	737.2	1,519.6
Fruits and vegetables	108.8	83.8	153.5	238.0	311.2
Raw and refined sugar	908.7	1,027.4	1,577.3	1,481.8	1,113.6
Other foodstuffs	3,028.6	3,921.8	5,837.0	4,869.9	4,194.0
Metal and metal products	4,141.7	3,649.5	4,149.1	5,323.9	5,776.3
Machinery and equipment	5,247.1	3,191.6	4,266.5	4,631.0	6,988.8
Transport equipment	1,153.7	902.9	1,041.8	2,034.7	5,153.5
Textiles	1,551.6	1,923.1	1,913.4	2,421.2	2,941.5
Others 2/	6,705.6	7,465.4	7,191.8	9,328.7	11,179.8
Total imports (c.i.f.)	25,039.7	23,544.1	26,936.1	31,066.4	39,178.3
(In percent of total)					
Crude oil and petroleum products	8.8	5.9	3.0	2.4	3.9
Crude oil	2.6	4.4	1.4	0.0	0.0
Products	6.1	1.5	1.6	2.4	3.9
Fruits and vegetables	0.4	0.4	0.6	0.8	0.8
Raw and refined sugar	3.6	4.4	5.9	4.8	2.8
Other foodstuffs	12.1	16.7	21.7	15.7	10.7
Metal and metal products	16.5	15.5	15.4	17.1	14.7
Machinery and equipment	21.0	13.6	15.8	14.9	17.8
Transport equipment	4.6	3.8	3.9	6.5	13.2
Textiles	6.2	8.2	7.1	7.8	7.5
Others 2/	26.8	31.7	26.7	30.0	28.5

Sources : Central Bureau of Statistics ; General Directorate of Customs ; and Ministry of Petroleum and Mineral Resources.

1/ Customs data, except for data on crude oil and refined petroleum products which were supplied by the Ministry of Petroleum and Mineral Resources. Valued at the official exchange rate.

2/ Includes small amounts of nonmonetary gold.

légumes notamment vers les pays voisins, ont été multipliées par cinq entre 1988 et 1992 en raison notamment de la réduction des obstacles à l'exportation et des mesures d'incitation. Ces exportations représentaient 8 % des exportations totales en 1992 contre 3 % en 1988. En raison cependant du déclin des échanges avec la fédération de Russie, la part du secteur privé dans les exportations, a baissé de 48 % en 1989 à 21 % en 1992 ; le secteur privé ayant été le principal bénéficiaire des accords de paiements bilatéraux passés avec la Russie. La disruption des échanges avec la fédération de Russie a fortement affecté la direction des exportations. La part des anciens pays socialistes dans les exportations totales syriennes, s'est littéralement effondrée passant de 42 % en 1989 à 6 % en 1992, alors que parallèlement la part de la Communauté économique européenne passait de 31 % à 63 % et celle des autres pays arabes de 13.1 % à 24.8 %. Les importations totales, quant à elles, s'élèvèrent en moyenne à \$ 2 milliards pour la période 1988-1990 pour augmenter rapidement à un taux annuel moyen de 20 % en 1991-1992. Cependant, les importations de pétrole brut disparaissent dès 1991 avec la mise en exploitation des gisements de brut légers tandis que les importations de coupes légères pétrolières s'accélèrent en raison de la forte progression de la demande locale et de l'inadéquation à cette demande du système de raffinage. Les importations de ces produits qui avaient fortement baissé en 1990 puis ensuite de 87 % entre 1991-1992 se rapprochaient du niveau de 1988. Tant le niveau et la composition des importations non pétrolières sont largement déterminées par l'offre de devises disponibles et les contrôles administratifs à travers les budgets annuels devise. Après avoir fortement baissé en 1988-1989, suite à de fortes mesures restrictives d'importations et de la dépréciation de la livre syrienne, les importations non pétrolières augmentèrent de nouveau à un taux moyen annuel de 18 % au cours de la période 1990-1992. Les importations du secteur privé connurent en particulier un fort accroissement en raison de l'offre accrue de devises et de l'allégement des restrictions à l'importation. Les importations de véhicules et de machines connurent notamment de forts accroissements.

La direction des importations n'enregistra pas de grands changements à la différence de celle des exportations. Plus d'un tiers des importations syriennes proviennent toujours des pays de l'Union européenne tandis que la part des pays socialistes retrouvait la moyenne antérieure avec 17 %. Les importations d'autres pays surtout d'Iran, ont fortement augmenté passant de 22 % en 1989 à 31 % en 1992. Par contre la composition des importations a fortement changé au cours des dernières années avec notamment l'accroissement de 5 en 1988 à 13 % en 1992, des équipements de transport et une progression plus modeste de la part des machines. Dans le domaine des services et transferts, il faut noter

Tableau 3.13
R. A. syrienne : Direction des importations, 1988-1993

	1988	1989	1990	1991	1992
(In millions of Syrian pounds)					
Arab Common Market and CAEU 2/	420.2	611.4	799.5	609.6	943.3
Other Arab countries 3/	870.5	713.2	885.4	973.4	1,269.1
Former CMEA countries, 4/					
People's Republic of China, and Yugoslavia	4,745.4	3,159.0	3,319.1	4,560.9	6,770.9
EC countries	9,055.7	9,828.0	10,801.0	11,437.4	14,185.8
Other European countries	2,823.3	2,939.0	1,369.0	1,680.2	1,486.5
United States and Canada	1,681.4	1,899.1	2,984.7	3,037.2	2,542.4
Rest of the world	5,443.2	4,394.4	6,777.4	8,767.7	11,980.3
Total imports (c.i.f.)	25,039.7	23,544.1	26,936.1	31,066.4	39,178.3
(In percent of total)					
Arab Common Market and CAEU 2/	1.7	2.6	3.0	2.0	2.4
Other Arab countries 3/	3.5	3.0	3.3	3.1	3.2
Former CMEA countries, 4/					
People's Republic of China, and Yugoslavia	19.0	13.4	12.3	14.7	17.3
EC countries	36.2	41.7	40.1	36.8	36.2
Other European countries	11.3	12.5	5.1	5.4	3.8
United States and Canada	6.7	8.1	11.1	9.8	6.5
Rest of the world	21.7	18.7	25.2	28.2	30.6

Sources : Central Bank of Syria ; and General Directorate of Customs.

1/ Customs data ; valued at the official exchange rate.

2/ The members of the Arab Common Market are : Egypt, Iraq, Jordan, the Socialist People's Libyan Arab Jamahiriya, Somalia, Sudan, the Syrian Arab Republic, and the Republic of Yemen. In addition to these countries, other CAEU (Council for Arab Economic Unity) members are : Kuwait, Palestine, and the United Arab Emirates.

3/ Algeria, Bahrain, Lebanon, Qatar, Morocco, Saudi Arabia, and Tunisia.

4/ Bulgaria, Czechoslovakia, the former German Democratic Republic, Hungary, Poland, Romania, and the former Soviet Union.

Tableau 3.14
 Produit domestique du secteur industriel aux coûts
 des facteurs 1988-1991(valeurs MSP aux prix courants)

INDUSTRIAL ACTIVITY	1991		1990		1989		1988	
	صافي الناتج المحلي N.D.P.	الإنتاج	صافي الناتج المحلي N.D.P.	الإنتاج	صافي الناتج المحلي N.D.P.	الإنتاج	صافي الناتج المحلي N.D.P.	الإنتاج
Manufacturing food beverage and tobacco	3614	19275	3638	16540	2642	11050	1788	7450
Textiles clothing and leather industries	3689	18338	3084	12388	2495	10254	2281	7484
Wood and furniture industries	12	69	14	42	34	50	13	33
Paper printing and publishing industries	41	138	89	299	16	108	36	65
Chemical industries and Chemical production	3038	23245	1048	25088	2210	22293	4242	19485
Non-metallic industries	827	3588	1180	2700	809	2569	523	2021
Basic metal industries	314	2065	215	1812	111	467	37	203
Metal products industries	565	1949	863	1982	330	817	349	828
Miscellaneous	-	-	-	-	-	-	-	-
Total of manufactured industries	12094	68662	10131	60851	8632	48208	9272	37569
Mining and quarrying	37775	41148	38116	41035	23680	25868	14174	16319
Electricity and water	4019	9420	1095	4716	983	3352	1069	3275
Total	53888	119230	49342	106602	33295	77428	24515	57163

Source : Syrian Arab Republic : Statistic abstract, 1993, Damas, 1994

que les statistiques officielles sous estiment le niveau de ces transaction car ne sont pas prises en compte les transactions parallèles. Ainsi, selon les données officielles, le déficit du compte net des services est passé de \$ 0,4 milliard en 1988 à \$ 1 milliard en 1991 sans variation en 1992. Les recettes touristiques se sont substantiellement accrues grâce essentiellement aux touristes arabes, mais les services de paiements se sont fortement accrus suite à l'accélération des paiements au titre des frets et assurances et surtout des transferts accrus aux compagnies pétrolières étrangères. Les transferts en provenance des travailleurs syriens à l'étranger ont cru de 57 % en 1992.

La forte dépendance envers les importations de biens d'équipements et de technologie, la nature peu diversifiée des exportations, s'expliquent par tout d'abord le faible poids des industries manufacturières dans l'ensemble du secteur industriel *largo sensu*, et par suite le rôle mineur des industries dynamiques au sein du secteur manufacturier (biens intermédiaires et biens d'équipement), si l'on excepte les industries pétrolières et chimiques.

La domination de la pétrochimie est récente. Dans les années 70, les produits textiles, le cuir et les produits alimentaires, étaient les industries les plus importantes. Progressivement, avec le démarrage des projets d'industries lourdes initiés dans le cadre du troisième Plan 1971-1975, les dérivés pétroliers, les détergents et les engrâis phosphates s'imposèrent.

Suite aux investissements publics massifs dans le secteur manufacturier, le secteur public a acquis une position dominante. La part des entreprises privées dans le produit brut total du secteur manufacturier a baissé de 49,7 % en 1975 à 27,1 % en 1985. Le secteur public est particulièrement fort dans les produits chimiques et la branche pétrolière où il représentait en 1988, 89 % du produit brut. La seule branche-clé où dominait l'entreprise privée était « l'engineering ». Les entreprises du secteur privé sont faibles, l'emploi moyen ne dépassant pas dix, sauf dans les récents projets textiles. En raison du nombre important d'entreprises et du caractère capitaliste des entreprises du secteur public, l'emploi prédomine dans l'industrie privée avec les deux tiers de l'emploi manufacturier total estimé à 302 000 en 1989.

Les biens manufacturiers représentaient en 1988 près de 65 % des exportations totales mais la gamme des produits exportés reste relativement étroite avec 90 % de produits textiles, cuir, produits pétroliers et chimiques. La Syrie importe par ailleurs une large gamme de produits manufacturiers allant de l'équipement de transport, des machines, aux produits pétroliers et aux produits chimiques.

Les produits manufacturés représentent 90 % de toutes les importations. La balance commerciale des produits manufacturés est négative et seules les industries du cuir et des textiles présentent un solde positif

Tableau 3.15.

Économies exportatrices de produits miniers : déviations moyennes à partir des participations normatives sectorielles

	Agriculture			Mining			Manufactures			Construction			Services		
	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation
Algeria	0.15	0.25	-0.09	0.15	0.08	0.07	0.12	0.18	-0.06	0.10	0.05	0.04	0.45	0.42	0.03
Angola	0.54	0.28	0.26	0.08	0.07	0.01	0.04	0.15	-0.11	0.01	0.05	-0.03	0.31	0.42	-0.11
Bolivia	0.21	0.35	-0.14	0.10	0.05	0.04	0.15	0.12	0.03	0.03	0.04	-0.00	0.47	0.40	0.06
Botswana	0.31	0.25	0.05	0.10	0.06	0.03	0.07	0.12	-0.05	0.06	0.06	0.00	0.43	0.48	-0.04
Cameroon	0.38	0.36	0.02	0.01	0.06	-0.05	0.12	0.13	-0.00	0.05	0.04	0.01	0.42	0.39	0.02
Chile	0.08	0.22	-0.13	0.08	0.07	0.01	0.24	0.19	0.05	0.05	0.06	-0.00	0.52	0.44	0.08
Congo	0.18	0.31	-0.13	0.13	0.06	0.07	0.09	0.11	-0.02	0.09	0.05	0.03	0.49	0.45	0.04
Ecuador	0.24	0.28	-0.04	0.04	0.07	-0.02	0.18	0.15	0.02	0.04	0.05	-0.01	0.48	0.42	0.05
Egypt	0.29	0.39	-0.10	0.06	0.08	-0.02	0.18	0.14	0.04	0.04	0.03	0.01	0.41	0.33	0.07
Gabon	0.14	0.24	-0.10	0.35	0.06	0.28	0.06	0.14	-0.07	0.09	0.06	0.02	0.35	0.48	-0.13
Indonesia	0.43	0.38	0.04	0.12	0.11	0.00	0.09	0.16	-0.06	0.03	0.03	0.00	0.31	0.30	0.00
Jamaica	0.09	0.28	-0.18	0.10	0.06	0.04	0.17	0.13	0.03	0.10	0.05	0.04	0.51	0.45	0.06
Jordan	0.10	0.32	-0.21	0.04	0.06	-0.01	0.13	0.12	0.00	0.08	0.05	0.03	0.63	0.43	0.19
Liberia	0.31	0.40	-0.08	0.28	0.04	0.23	0.05	0.08	-0.03	0.04	0.04	-0.00	0.29	0.41	-0.12
Malaysia	0.29	0.22	0.07	0.06	0.07	-0.00	0.15	0.19	-0.04	0.04	0.05	-0.01	0.43	0.44	-0.00
Mauritania	0.33	0.42	-0.08	0.19	0.04	0.15	0.05	0.07	-0.02	0.07	0.04	0.02	0.33	0.41	-0.07
Mexico	0.14	0.20	-0.05	0.04	0.11	-0.07	0.23	0.22	0.00	0.04	0.05	-0.00	0.53	0.40	0.13
Morocco	0.26	0.32	-0.06	0.06	0.08	-0.02	0.21	0.15	0.05	0.06	0.04	0.01	0.39	0.38	0.00

Tableau 3.15 (suite)

	Agriculture			Mining			Manufactures			Construction			Services		
	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation
Niger	0.54	0.45	0.08	0.05	0.03	0.01	0.08	0.08	0.00	0.04	0.03	0.00	0.27	0.37	-0.10
Nigeria	0.38	0.28	0.09	0.17	0.12	0.05	0.05	0.19	-0.14	0.07	0.04	0.03	0.31	0.35	-0.03
P.N.G.	0.40	0.34	0.05	0.06	0.05	0.00	0.05	0.12	-0.06	0.11	0.05	0.06	0.36	0.42	-0.05
Peru	0.16	0.44	-0.28	0.07	0.05	0.01	0.25	0.10	0.14	0.03	0.03	-0.00	0.47	0.35	0.12
Sierra L.	0.46	0.46	0.00	0.20	0.03	0.16	0.08	0.07	0.00	0.05	0.04	0.00	0.19	0.38	-0.18
Syria	0.24	0.29	-0.05	0.07	0.07	0.00	0.15	0.15	-0.00	0.04	0.05	-0.00	0.48	0.42	0.06
Togo	0.40	0.45	-0.04	0.07	0.03	0.04	0.08	0.07	0.01	0.05	0.04	0.00	0.37	0.39	-0.01
Trinidad	0.04	0.15	-0.10	0.20	0.04	0.16	0.17	0.18	-0.00	0.06	0.07	-0.01	0.50	0.53	-0.03
Tunisia	0.21	0.31	-0.09	0.07	0.06	0.01	0.11	0.14	-0.03	0.08	0.05	0.03	0.50	0.42	0.08
Venezuela	0.07	0.24	-0.17	0.24	0.08	0.16	0.17	0.18	-0.01	0.05	0.05	-0.00	0.45	0.42	0.02
Zaire	0.28	0.50	-0.21	0.16	0.04	0.11	0.11	0.09	0.01	0.04	0.03	0.01	0.39	0.32	0.07
Zambia	0.13	0.34	-0.20	0.37	0.06	0.31	0.11	0.13	-0.01	0.05	0.04	0.00	0.32	0.41	-0.09
Average	0.26	0.32	-0.06	0.12	0.06	0.06	0.12	0.14	-0.01	0.06	0.04	0.01	0.41	0.41	0.00

Notes :

- a/ The table is based on the normal sectoral shares for the sample countries calculated for the middle of the period 1950-83 from Syrquin and Chenery (1989).
 The actual shares were based on a weighted average of the actual sector shares centred on the mid period. Since the normal shares do not include the time trends, the estimated shares were re-normalised before subtracting from the actual shares.

Tableau 3.16
Économies minières exportatrices : déviation moyenne des participations normatives de la demande

Country	Private Consumption			Public Consumption			Investisment			Exports			Imports		
	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation
Algeria	0.58	0.66	-0.07	0.14	0.09	0.05	0.34	0.20	0.13	0.26	0.20	0.05	-0.33	-0.16	-0.17
Angola	0.67	0.68	-0.00	0.14	0.09	0.05	0.10	0.19	-0.09	0.30	0.23	0.06	-0.22	-0.21	-0.01
Bolivia	0.77	0.71	0.05	0.10	0.09	0.00	0.16	0.18	-0.02	0.18	0.23	-0.04	-0.22	-0.23	0.01
Botswana	0.68	0.70	-0.01	0.20	0.10	0.09	0.36	0.23	0.12	0.37	0.34	0.02	-0.62	-0.39	-0.22
Cameroon	0.71	0.71	-0.00	0.12	0.09	0.02	0.18	0.17	0.00	0.25	0.21	0.03	-0.27	-0.20	-0.06
Chile	0.73	0.64	0.08	0.12	0.09	0.03	0.14	0.21	-0.06	0.17	0.23	-0.06	-0.18	-0.19	0.00
Congo	0.71	0.71	0.00	0.16	0.10	0.06	0.33	0.21	0.12	0.37	0.30	0.07	-0.59	-0.33	-0.25
Ecuador	0.71	0.68	0.03	0.11	0.09	0.01	0.17	0.19	-0.01	0.19	0.23	-0.04	-0.20	-0.21	0.01
Egypt	0.68	0.72	-0.03	0.19	0.08	0.10	0.17	0.15	0.01	0.20	0.13	0.06	-0.26	-0.10	-0.16
Gabon	0.41	0.68	-0.27	0.13	0.10	0.03	0.37	0.23	0.14	0.56	0.33	0.23	-0.48	-0.35	-0.13
Indonesia	0.78	0.72	0.05	0.09	0.06	0.02	0.15	0.16	-0.01	0.15	0.07	0.07	-0.18	-0.03	-0.15
Jamaica	0.68	0.69	-0.00	0.11	0.10	0.01	0.24	0.21	0.03	0.34	0.29	0.05	-0.40	-0.30	-0.09
Jordan	0.88	0.71	0.17	0.31	0.10	0.21	0.30	0.19	0.11	0.34	0.27	0.06	-0.84	-0.28	-0.56
Liberia	0.57	0.75	-0.17	0.09	0.10	-0.00	0.26	0.18	0.08	0.55	0.28	0.27	-0.49	-0.32	-0.17
Malaysia	0.57	0.64	-0.06	0.15	0.09	0.06	0.21	0.21	0.00	0.47	0.22	0.24	-0.42	-0.18	-0.24
Mauritania	0.60	0.76	-0.16	0.23	0.10	0.13	0.30	0.17	0.12	0.38	0.28	0.10	-0.53	-0.33	-0.20
Mexico	0.72	0.63	0.09	0.07	0.07	-0.00	0.20	0.21	-0.01	0.11	0.15	-0.04	-0.11	-0.08	-0.03
Morocco	0.75	0.69	0.06	0.13	0.08	0.04	0.16	0.18	-0.01	0.20	0.18	0.01	-0.25	-0.15	-0.10
Niger	0.77	0.76	0.01	0.09	0.09	-0.00	0.21	0.15	0.06	0.16	0.22	-0.06	-0.24	-0.23	-0.01
Nigeria	0.73	0.67	0.05	0.07	0.07	0.00	0.18	0.19	-0.00	0.19	0.12	0.07	-0.19	-0.06	-0.13
P.N.G.	0.61	0.71	-0.10	0.29	0.10	0.19	0.23	0.19	0.04	0.29	0.26	0.02	-0.43	-0.27	-0.15

Tableau 3.16 (suite)

Country	Private Consumption			Public Consumption			Investisment			Exports			Imports		
	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation	Actual	Norm	Deviation
Peru	0.70	0.75	-0.04	0.10	0.09	0.01	0.19	0.14	0.05	0.17	0.17	0.00	-0.18	-0.15	-0.02
Sierra L.	0.81	0.77	0.04	0.09	0.10	-0.00	0.12	0.15	-0.02	0.26	0.24	0.02	-0.30	-0.27	-0.03
Syria	0.70	0.68	0.01	0.18	0.09	0.08	0.20	0.19	0.00	0.17	0.23	-0.05	-0.26	-0.21	-0.05
Togo	0.75	0.77	-0.02	0.11	0.10	0.00	0.21	0.16	0.05	0.26	0.25	0.00	-0.34	-0.29	-0.05
Trinidad	0.55	0.63	-0.08	0.12	0.11	0.00	0.25	0.24	0.00	0.44	0.35	0.08	-0.37	-0.36	-0.01
Tunisia	0.65	0.69	-0.03	0.15	0.09	0.05	0.25	0.19	0.06	0.26	0.24	0.02	-0.33	-0.22	-0.11
Venezuela	0.50	0.65	-0.15	0.12	0.09	0.03	0.28	0.20	0.08	0.30	0.21	0.08	-0.23	-0.17	-0.05
Zaire	0.57	0.77	-0.19	0.18	0.08	0.09	0.24	0.12	0.11	0.41	0.13	0.27	-0.41	-0.12	-0.29
Zambia	0.47	0.71	-0.23	0.19	0.09	0.09	0.26	0.18	0.07	0.47	0.24	0.23	-0.40	-0.23	-0.16
Average	0.67	0.70	-0.03	0.14	0.09	0.05	0.23	0.19	0.04	0.29	0.23	0.06	-0.34	-0.22	-0.12

Notes :

- a/ The table is based on the normal sectoral shares for the sample countries calculated for the middle of the period 1950-83 from Syrquin and Chenery (1989).
 The actual shares were based on a weighted average of the actual sector shares centred on the mid period. Since the normal shares do not include the time trends, the estimated shares were re-normalised before subtracting from the actual shares.

Source : Auty et Evans, 1994

Tableau 3.17
Politique commerciale et variables du taux de change 1982-89

Period = 1982-89

	GDP Growth (per cent per annum)	Trade Policy Bias	Exchange Rate Variation	Trend	Black Market Premium
Algeria	2.3	2	3	4	
Bolivia	0.2	1	4	2	
Botswana	9.1	1	4	4	
Cameroon	2.1	3	3	4	Not applicable
Chile	5.0	1	2	1	
Congo	-0.1	2	1	3	
Ecuador	2.2	4	2	2	
Egypt	4.2	3	4	3	
Gabon	-1.9	4	1	3	
Indonesia	5.8	2	2	1	
Jamaica	0.3	1	4	3	
Jordan	2.5	2	3	2	
Malaysia	4.5	1	2	2	
Mauritania	6.8	3	1	2	
Mexico	1.0	1	4	2	
Morocco	4.5	3	2	4	
Niger	-1.4	2	2	4	
Nigeria	1.4	3	4	1	
Papua New Guinea	2.6	1	1	4	
Peru	1.6	4	4	4	
Sierra Leone	1.0	3	4	1	
Syria	0.4	3	3	1	
Togo	3.0	2	2	4	
Trinidad	-1.5	4	4	1	
Tunisia	3.0	3	1	3	
Venezuela	1.8	3	3	1	
Zaire	2.2	2	4	1	
Zambia	1.6	3	4	2	

devise. On a vu que la croissance du secteur manufacturier, était ces dernières années restée en deçà de la croissance globale, fluctuant autour de 6 à 7 % du PIB. Le développement des branches individuelles est par ailleurs fortement *erratique* en raison notamment des obstacles suivants (ONUDI, 1990).

- 1) la pénurie de personnel moyennement et hautement qualifiée ;
- 2) le manque d'inputs importés et de pièces de rechange en raison de la pénurie de devises ;
- 3) le choix pas toujours judicieux des projets d'investissements ;
- 4) la pénurie d'inputs agricoles domestiques suite aux variations climatiques (sécheresse) ;
- 5) le faible développement des institutions de soutien ;
- 6) les contrôles administratifs sur la gestion des entreprises publiques et les rigidités administratives en général.

Les entreprises industrielles publiques dans le cadre du ministère de l'Industrie, sont supervisées par six organisations appelées « General establishment ». Les six organisations sont les suivantes : General establishment for food pricing, General establishment for sugar production, General establishment for weaving industrie, General establishment for cement, General establishment for chemical industries, General establishment for engineering industries.

Des organisations similaires existent pour les entreprises publiques dans d'autres secteur de l'économie. Toute décision importante de la part des managers de ces entreprises doit être approuvées par le directeur général du General establishment concerné, c'est cette dernière institution qui gère la production, les exportations, le marketing, l'emploi et la fixation des prix, mais qui approuve également le budgets annuels d'investissement des entreprises, exerçant un contrôle strict sur leur disponibilité en ressources financières. Ceci signifie que les entreprises du secteur public *ne sont que des partenaires plus ou moins passifs* dans un long et complexe processus de décision. Des décisions qui en temps normal releveraient du directeur de l'entreprise, doivent être soumises au General establishment, lequel en réfère le plus souvent au ministère de l'Industrie, lequel peut à son tour dans des cas importants consulter le premier ministre. D'où une perte de temps importante. Une autre difficulté provient du fait que les entreprises publiques ne relèvent pas toutes du même ministère de tutelle, ce qui handicape la coopération entre firmes. Les experts de l'ONUDI avaient déjà recommandé que soit reconsidéré le rôle des *General establishment* et qu'ils soient restructurés pour mieux répondre aux besoins du secteur manufacturier.

Si l'on analyse de façon plus détaillée la structure des échanges du pays, au-delà des grandes masses déjà observées, on constate pour ce qui est des produits individuels, que les dérivés pétroliers et les phosphates sont les produits d'exportation les plus importants. Les phospha-

tes revêtent essentiellement la forme de produits intermédiaires et non pas d'engrais phosphatés. Le pays importe en contrepartie certains dérivés pétroliers, mais surtout des engrais, des plastiques et des produits pharmaceutiques. En fait, les branches chimie et pétrolière sont fortement dépendantes des biens intermédiaires importés : près de 80 % de leurs inputs. Ceci explique la faible contribution nette de l'industrie au produit manufacturier.

Les principaux produits exportés de la branche textile et de la branche cuir sont les tissus, les filés de coton (cotton yearn), le cuir tanné³. Les produits finaux ne constituent qu'une fraction des exportations de la branche, les chaussures et les sous-vêtements en étant l'essentiel. Les importations les plus importantes comprennent les matières premières de haute qualité et des inputs les plus traditionnels, comme les colorants (dyes), les pièces détachées et les machines, sauf les filés de coton, tous les produits manufacturés du secteur public textile sont exportés sur les marchés peu sophistiqués d'Europe orientale et sur ceux des pays voisins comme l'Arabie Saoudite et l'Iran. Le marché d'Europe orientale s'est brutalement fermé ces dernières années. Pour l'heure, la Syrie n'a pas toujours réussi à s'implanter durablement et significativement sur le marché d'Europe occidentale avec ses produits manufacturés, alors qu'elle subit par ailleurs sur ses marchés traditionnels d'Europe orientale, la concurrence des exportations textiles des autres PenD. Si la Syrie entend maintenir, voire accroître ses exportations à l'étranger de la seule branche manufacturière présentant *un solde net positif* en devises, un certain nombre de conditions devront être remplies à l'avenir et notamment l'amélioration de la qualité et des conditions de commercialisation.

De l'analyse des principaux agrégats syriens précédents, il résulte que malgré les progrès très importants réalisés par l'économie syrienne ces vingt-cinq dernières années, avec notamment une agriculture diversifiée, une base industrielle conséquente, un secteur des hydrocarbures puissant, l'économie syrienne reste vulnérable aux chocs extérieur : fluctuation du marché mondial de pétrole, conditions climatiques, aides extérieures, accès aux marchés étrangers, transferts des capitaux syriens à l'étranger. Au plan intérieur, les contraintes budgétaires, fiscales, démographiques, rendent également vulnérables les efforts visant au renforcement de l'investissement et à l'intensification du changement structurel via la consolidation de la base industrielle et l'autonomie de l'agriculture face aux conditions climatiques. L'expansion rapide des exportations hors hydrocarbures — parallèlement à la pleine valorisation de cette dernière filière apparaissent comme des éléments-clés de la stratégie future de développement. Cette nouvelle politique commerciale

3 En Syrie, pour des raisons administratives, le cuir et les chaussures sont considérés comme des produits de l'industrie chimique.

Tableau 3.18
Balance des paiements de la République arabe syrienne, 1990-1997
(en millions de \$ US)

	1990	1991	Prov.	Projections				
				1993	1994	1995	1996	1997
Current account balance	1,763	699	55	-604	-965	-1,238	-1,475	-1,729
Trade balance	2,094	1,084	159	-369	-528	-853	-1,147	-1,469
Public	2,314	2,191	2,442	2,395	2,635	2,648	2,665	2,680
Oil 1/	1,907	1,836	2,157	2,074	2,298	2,294	2,293	2,290
Non-oil	407	355	285	321	337	354	372	390
Private	1,842	1,247	658	629	699	752	795	842
Imports, f.o.b.	-2,062	-2,354	-2,941	-3,393	-3,863	-4,253	-4,608	-4,992
Public	-1,123	-1,108	-1,110	-1,196	-1,336	-1,473	-1,634	-1,810
Oil	-62	-56	-115	-131	-197	-254	-329	-414
Non-oil	-1,061	-1,052	-995	-1,065	-1,139	-1,219	-1,304	-1,396
Private	-939	-1,246	-1,831	-2,197	-2,527	-2,779	-2,974	-3,182
Service receipts	919	1,129	1,349	1,457	1,576	1,706	1,848	2,005
Freight	220	245	260	273	287	301	316	332
Travel and tourism	320	410	600	672	753	843	944	1,057
Investment earnings	45	64	68	70	72	74	77	79
Government services	134	199	196	206	216	227	238	250
Other services	200	211	225	236	248	260	273	287
Service payments	-1,723	-2,098	-2,316	-2,381	-2,547	-2,626	-2,711	-2,800
Freight	-413	-495	-635	-667	-700	-735	-772	-810
Travel and tourism	-249	-256	-260	-280	-300	-323	-347	-373
Investment earnings	-831	-1,096	-1,214	-1,217	-1,318	-1,328	-1,340	-1,352
Government services	-190	-210	-191	-201	-211	-221	-232	-244
Other services	-40	-41	-16	-17	-18	-19	-19	-20
Private transfers	385	350	550	475	475	475	475	475
Official transfers	88	234	313	214	60	60	60	60
Receipts 2/	91	238	321
Payments	-3	-4	-8
Nonmonetary capital 3/	-523	175	464
Long-term capital	-731	-35	173
Receipts	415	496	442
Payments 4/	-1,146	-531	-269	-141	-282
Short-term capital	208	210	291
Receipts	892	997	1,151
Payments	-684	-787	-860
Net errors and omissions	125	-112	70
Overall balance 5/	1,365	762	589
Of which : convertible	524	572	555
Nonconvertible	841	190	34

Sources : Central Bank of Syria ; and staff estimates.

1/ Projections for oil exports receipts for 1993-97 were made using the IMF's World Economic Outlook (WEO) oil price projections, adjusted to arrive at average export prices for Syrian oil. Should oil prices turn out to be above the WEO projections, the current account deficits projections for 1993-97 would be lower. For example, the projected WEO price for Syrian oil for 1993 is US\$16.21 per barrel, which allows for oil exports proceeds of US\$2,074 million. A price of US\$17.21 per barrel, instead, would imply oil exports proceeds equal to US\$2,202 million. The additional US\$128 million would decrease the current account deficit projection for 1993 from US\$604 million to US\$476 million.

2/ Data available from donors indicate a level of foreign grants of \$1.1 billion in 1991.

3/ Arrears with the World Bank have developed and stood at \$432.3 million at end-August 1993.

4/ Projections for 1993 and 1994 assume payments to the World Bank to settle arrears.

5/ Measured as the change in net foreign assets of the banking system.

Tableau 3.19
Syrie : loi N° 10, projets d'investissements selon les activités économiques

Projects	Number of Projects	Capital Invested				Foreign Exch. in Percent of Capital	Imported Inputs			Number of Workers
		Total	Percent	Foreign Exchange Component	Percent		Total	Percent	Percent of Capital Invested	
Agricultural production	1	45.0	--	45.0	0.1	100.0	16.4	--	36.4	40.0
Irrigation and other agricultural services	8	513.9	0.6	406.3	0.6	79.1	290.2	0.5	56.5	360.0
Animal husbandry	4	2,515.8	2.7	1,991.4	2.8	79.2	1,638.1	3.0	65.1	329.0
Food packaging and processing	107	19,425.3	20.8	11,744.4	16.3	60.5	6,977.5	12.8	35.9	8,679.0
Manufacturing of textiles	62	7,853.8	8.4	5,650.6	7.8	71.9	3,710.5	6.8	47.2	6,140.0
Manufacturing of wood and wood products	5	383.1	0.4	247.9	0.3	64.7	129.9	0.2	33.9	197.0
Manufacturing of paper, printing and publishing	10	1,068.8	1.1	689.5	1.0	64.5	351.3	0.6	32.9	552.0
Chemicals, and plastics	47	5,277.5	5.7	3,941.7	5.5	74.7	2,603.8	4.8	49.3	2,045.0
Nonmetallic industries	11	803.1	0.9	583.9	0.8	72.7	402.1	0.7	50.1	710.0
Raw metallic industries	15	2,842.1	3.0	2,068.3	2.9	72.8	952.4	1.7	33.5	827.0
Manufactured metallic industries	50	7,248.4	7.8	5,506.1	7.6	76.0	3,505.7	6.4	48.4	3,274.0
Other manufacturing and jewellery	1	50.8	0.1	20.6	--	40.6	12.2	--	24.0	30.0
Transportation	397	42,550.3	45.6	37,252.0	51.7	87.5	32,673.6	60.0	76.8	31,918.0
Tourist services	3	87.2	0.1	73.5	0.1	84.3	51.1	0.1	58.6	116.0
Medical projects	17	2,720.8	2.9	1,862.6	2.6	68.5	1,175.8	2.2	43.2	1,1650
Total	738	93,385.4	100.0	72,083.8	100.0	77.2	54,490.6	99.9	58.4	56,382.0

Source : Data provided by the Syrian authorities.

nécessite une adaptation rapide (1) des structures de production, des institutions, de l'offre de qualifications (2) aux nouvelles réalités de l'économie mondiale telles qu'elles apparaissent à travers les mutations technologiques, le rôle croissant des services de pointe, l'interdépendance croissante des économies, l'émergence des grands blocs commerciaux, les défis des intégrations régionales et la globalisation de la production. Si les facteurs monétaires et les prix à travers les politiques visant à la suppression de certaines rigidités structurelles, sont appelés à travers certaines corrections dont certaines ont déjà été réalisées à jouer leur rôle. Il est clair que ce sont des facteurs réels, ceux qui déterminent le développement soutenu à long terme, que viendra la solution durable et notamment la réduction des formes de vulnérabilités actuelles.

L'économie syrienne n'est pas pour l'heure engluée dans la trappe du « Dutch disease », même si son statut peut être considéré comme celui de *jeune économie* minière avec Auty et Evans. Les calculs effectués par ces derniers concernant les déviations moyennes à partir des normes de participations sectorielles type Chenery, révèlent la quasi-inexistence de déviations « négatives » (l'agriculture présente même une déviation positive). Seuls les services présentent une déviation pointant dans la direction d'un « Dutch disease ». Concernant les déviations vues de la demande, elles ont trait à la consommation publique ainsi qu'aux exportations en deçà de la norme moyenne et les importations au-delà (Auty et Evans, 1994).

Ces chiffres ont été établis sur la base de données concernant la période 1950-1983, et donc une période où le rôle des flux de capitaux a été premier par rapport au pétrole. Le gap important constaté entre importations et exportations, le maintien de la participation du secteur manufacturier et l'accroissement de la part du secteur agricole, indiquent que l'étatisation de l'économie syrienne mise en œuvre au cours de la période avec pour corollaire une protection généralisée ne fut pas négative. Les exportations étaient progressivement tournées vers les pays ex-communistes, a eu pour conséquence le maintien de la parité entre biens commercialisables (tradable goods) et non commercialisables (non tradable goods), voire même le renforcement des premiers dans le secteur agricole. Les effets classiques du « Dutch disease », plus liés selon nous au cours de cette période à l'assistance financière extérieure, que sont la dé-industrialisation et la dé-agriculturation, ont pu être évités, ainsi d'ailleurs que l'inflation à travers un contrôle drastique des prix des biens tant commercialisables que non commercialisables et des inputs stratégiques. Nous sommes ici loin de la croissance « illusoire » mise en évidence par Looney concernant l'Arabie saoudite et plus particulièrement de la frustration du potentiel considérable d'effets d'entraînément à la Hirschman existant au départ attendus de dépenses

publiques considérables censées faire décoller un réel secteur privé national (Looney, 1992, 1987 et 1988-89).

La forte progression des recettes d'exportations de pétrole dans la seconde moitié des années 80 et ce dans la valeur des exportations totales et le poids croissant du secteur pétrolier dans le PIB industriel, malgré des termes de l'échange défavorable, phénomènes non pris en compte dans les calculs d'Auty et d'Evans, révèlent peut-être une inflexion structurelle dans le sens d'un « Dutch disease » pétrolier venant s'ajouter à celui de l'assistance financière. Les effets de ces « Dutch disease » combinés, seraient d'autant plus efficaces que l'économie syrienne a mis en œuvre d'importantes réformes visant à libéraliser l'économie, ce qui réduit d'autant la marge de l'Etat pour limiter les effets de « Dutch disease » sur le secteur productif. A l'opposé, la crise financière de la seconde moitié des années 80 et dont l'effet immédiat fut l'arrêt des importations de pièces détachées, de matières premières et de biens d'équipement, fut peut-être la cause essentielle plus que le « Dutch disease » pétrolier lui-même, de la contraction observée plus haut du secteur manufacturier. Plus récemment, avec la forte progression des recettes touristiques une autre source de « Dutch disease » peut se profiler à l'horizon. L'observation de Evans et de Auty concernant la relation étroite entre la variabilité du taux de change et les performances de croissance paraît par contre fondée pour la Syrie compte tenu de la forte décote de la livre par rapport au dollar, résultant de la crise économique et financière apparue dès 1985-86, nourrie entre autres par les fortes variations des prix du pétrole et du niveau de l'aide extérieure. Pour tenter de réduire un « fort biais » à l'encontre de la politique commerciale (trade policy bias), le gouvernement syrien a lancé dès la fin des années 80 un important programme de réformes.

III/6. « Trade policy » biais et réformes en République arabe syrienne

On a vu que les performances de l'économie syrienne sont aujourd'hui fortement influencées par les facteurs exogènes. Parmi ces facteurs, citons les fluctuations du marché pétrolier mondial, les conditions climatiques, le niveau de l'aide extérieure, le marché des pays socialistes pour les produits manufacturiers. C'est pour jeter les bases d'une croissance plus durable et réduire la dépendance et la vulnérabilité

Tableau 3.20
Syrie : évolution du taux de change, 1988-1993 (en livres syriennes par dollar US)

End of Period	Official Rate	Promotion Rate	Airline Rate	Rate in Neighboring Countries	Rate to Promote Exports	Beirut Market Rate	Spread Between Beirut Market Rate and the Rate in Neighboring Countries (in percent)
1988	11.25	22.00	18.00	--	--	44.00	--
1989	11.25	22.00	22.00	42.00	42.00	46.45	10.60
1990	11.25	22.00	22.00	42.00	42.00	46.45	10.60
1991	11.25	22.00	33.00	43.00	--	45.84	6.60
1992	11.25	22.00	33.00	43.00	--	50.48	17.40
1993 3/	11.25	22.00	40.00	43.00	--	46.80	8.84

Sources : Central Bank of Syria ; Central Bank of Lebanon ; and Le Commerce du Levant (various issues).

1/ Selling rates.

2/ The difference between the Beirut Market Rate and the rate in neighboring countries expressed as a percentage of the rate in neighboring countries.

3/ As of August 1, 1993.

de l'économie syrienne que le gouvernement a adopté toute une série de mesures destinées à vaincre les différents goulets d'étranglement et à ajuster l'économie aux nouvelles réalités internes et externes, afin de donner souffle à une nouvelle dynamique interne.

Au-delà de la crise du secteur externe, plusieurs décennies de développement appelaient notamment à des ajustements profonds dans le système de production, les rôles respectifs des acteurs économiques, la nature des besoins à satisfaire, l'insertion régionale et mondiale. Les grandes infrastructures réalisées, l'alphanumerisation et la scolarisation développées, l'industrialisation largement amorcée, les changements et mutations intervenues dans l'organisation et le fonctionnement de l'économie mondiale et dans la région, leur conséquence sur la direction des échanges du pays, tous ces facteurs concourraient à la mise en œuvre d'une nouvelle réflexion axée sur la consolidation de ces acquis dans un environnement totalement différent, caractérisé notamment par une plus grande indépendance des économies et l'obsolescence des systèmes de production traditionnels de type fordiste notamment. C'est dans cet esprit que doivent être replacés la forte dévaluation intervenue de la livre syrienne et la loi sur les investissements privés de 1991 par exemple.

Fondamental apparaît notamment dans cette nouvelle approche, l'objectif d'une meilleure insertion de l'économie syrienne dans l'économie régionale et mondiale en vue de tirer parti au maximum des gains de l'échange. Ceci suppose une altération des politiques menées à ce jour dans les domaines de la politique commerciale et au-delà des ajustements importants dans les choix et orientations du système productif, le tout dans une vision cohérente des deux. Ceci d'autant que les projections établies pour 1993-1997 des postes de la balance des paiements, révèlent une dégradation continue du compte courant ; un gap import-export se creusant, le maintien des services à un niveau élevé et la progression des paiements au titre des investissements étrangers.

La loi N°10 relative à l'investissement nouveau a été adoptée en mai 1991 pour encourager la participation du secteur privé et l'investissement. Les nouvelles sociétés opérant dans ce cadre sont exemptées de l'impôt sur les bénéfices commerciaux pour des périodes allant de 5 à 7 ans ainsi que des taxes douanières sur les équipements importés. En avril 1993, 738 projets avaient été approuvés dans ce cadre pour une valeur en capital total de livres syriennes 93 milliards. Le tableau 3.20 montre que ce sont les services et parmi eux les transports qui se taillent la part du lion.

Un certain nombre de mesures complémentaires ont été adoptées en vue de réduire voire de supprimer certaines subventions, de réduire le rôle des prix administrés dans l'économie, d'accroître la participation du secteur privé dans les secteurs manufacturier et commercial et plus généralement d'accroître l'allocation des ressources. De façon générale, le gouvernement syrien

s'attaque depuis le milieu des années 80 aux rigidités structurelles tout en promouvant une *libéralisation graduelle* de l'économie, via une flexibilité croissante des prix. La dépréciation de la livre et l'allégement des restrictions aux importations du secteur privé sont à remplacer dans ce contexte. Dans l'agriculture, les efforts de libéralisation ont été importants, les politiques agricoles visant à l'ajustement des prix d'achat, à la subvention aux inputs pour la réalisation des objectifs de production, se sont substitués aux politiques de contrôle direct de l'utilisation des terres et à la répartition des spéculations.

Malgré les progrès enregistrés dans la flexibilité des prix, la Syrie maintient toujours en place un système complet de contrôle de prix couvrant la majeure partie des biens de consommation importants et les services, tous les inputs cruciaux des secteurs publics et privés et les produits manufacturiers fabriqués dans les deux secteurs. Des orientations gouvernementales en matière de prix pour les biens et services majeurs locaux ou importés sont régulièrement fixés : le prix de certains produits de base, productions agricoles stratégiques ou certains médicaments) sont fixés au niveau des comités ministériels que supervise le ministre des Approvisionnements. Les prix des biens produits par les entreprises du secteur public sont déterminés par le ministère des Approvisionnements en liaison avec les entreprises.

La Syrie a édifié au cours des dernières décennies un système de change et un régime commercial complexes, avec des taux de change multiples, des régulations restrictives concernant les paiements et un certain nombre de barrières non tarifaires. L'objectif des restrictions d'importation est pour l'essentiel la protection des industries locales et des réserves de change. Il existe également des restrictions à l'exportation notamment dans le domaine des produits agricoles afin de garantir l'approvisionnement en produits essentiels du pays. Ces restrictions sont changées chaque année.

Dès le début des années 80, les pressions croissantes sur la balance des paiements conduisirent à la dépréciation de la livre et à l'introduction d'un taux de change multiple en 1988. Quatre taux furent définis dès le départ : un taux officiel, un taux dit de promotion, un taux pour les billets d'avion, et un taux de transfert pour ces derniers. Fut ensuite pris en considération le taux non officiel de la place de Beyrouth. En 1989, deux nouveaux taux encore plus dépréciés furent introduits : le taux de promotion des exportations et le taux fortement déprécié des pays voisins portant ainsi à 6 le nombre de taux (tableau N° 8).

Depuis, le taux effectif de change a été fortement déprécié à travers la généralisation croissante du taux de change très déprécié des pays voisins à un nombre croissant de transactions internationales et l'apport d'ajustements périodiques aux autres taux. Ces mesures s'inscrivent dans le mouvement de libéralisation économique générale et la fixation du niveau de la devise nationale à un prix plus réaliste.

Parallèlement aux ajustements apportés au taux de change, un certain nombre d'avancées ont été réalisées dans la voie de la libéralisation du système des paiements et du régime commercial. Concernant les mesures de libéralisation, le système tarifaire fut simplifié en 1989 avec l'introduction d'un nouveau code tarifaire et la réduction du nombre de catégories tarifaires. En 1991, était élargie la liste des importations permises tandis qu'intervenait en 1991 l'abolition du dépôt préalable à l'importation et qu'étaient libéralisées les importations du secteur privé. Pour encourager les exportations non pétrolières, tous les exportateurs du secteur privé furent autorisés à retenir jusqu'à 75 % de leurs recettes d'exportation, le solde étant déposé à la Banque commerciale de Syrie au taux de change des pays voisins. En 1993, les importateurs de inputs utilisés dans la production de biens exportables étaient autorisés à recourir aux facilités de financement d'importation dans le cadre de l'accord conclu entre la Syrie et la Fonds koweïtien pour le développement économique arabe. Dans la foulée, les exportations de fruits et légumes étaient exonérées de taxes à l'exportation.

La politique commerciale (importation et exportation) reste l'apanage du ministère de l'Economie et du commerce extérieur. Les licences d'importation sont émises par ce ministère et les autorisations pour les transactions portant sur les invisibles et les capitaux ressortent à l'office des changes, un certain nombre de biens de base (notamment le papier, le sel, le tabac, la fonte et l'acier et les machines agricoles) sont toujours importés par les agences commerciales publiques. Au cours de la période 1988-91, la liste des biens autorisés à l'importation par le secteur privé a été changé pour y inclure certains produits agricoles, biens industriels et matières premières.

Toutes les importations dont la valeur est supérieure à livre syrienne 2 000 (500 pour le Liban) nécessitent une licence.

— Les dépenses en devise des agences commerciales publiques sont inscrites au budget annuel devise.

— Les importations passibles de taxes douanières sont évaluées au taux de change officiel. Suite à la réforme de 1989, le spectre tarifaire va de zéro à 200 ; toutes les taxes spéciales antérieures sur les importations ont été remplacées par une surcharge à l'importation unifiée allant de 6 à 35 %.

Les exportations de blé, orge, coton et graines de coton et leurs dérivés sont réalisées par les Organisations gouvernementales en charge des céréales et du coton⁴. Les exportations pétrolières sont le fait de l'Office de commercialisation du pétrole. Les entreprises publiques peuvent retenir 100 % de leurs recettes d'exportation en devises auprès de la Banque commerciale de Syrie et les utiliser pour leurs importations au taux de change des pays voisins. Dans le cas des fruits et légumes,

4 The General Organization for cereals trade and production et the General Organization for coton ginning and marketing.

les exportateurs des secteurs publics et privés peuvent convertir 100 % de leurs recettes à ce taux.

Une taxe à l'exportation de coton est levée au taux de 12.5 % *ad valorem fob* net des coûts de transport syriens. Les exportations d'huiles végétales sont sujettes à une taxe *ad valorem* de 8 %. Les exportations d'autres produits agricoles sont sujettes à un taux *ad valorem* de 7 %. Enfin, tous les transferts de capitaux vers et de Syrie par les secteurs publics et privés s'effectuent au taux des pays voisins. Parmi les incitations aux investissements étrangers dans les joint ventures dans le tourisme citons : l'exemption sur 7 ans de toutes taxes et droits municipaux, de l'impôt sur le revenu à hauteur de 50 % des profits, l'exemption des taxes douanières et autres taxes sur les matières premières, les outils et les véhicules et autres équipements. Dans l'agriculture et l'agro-industrie, les exemptions d'impôts sont totales ainsi que de toutes restrictions à l'importation ou de change.

Il semblerait que l'objectif d'unification des taux de change pour 1994 ait été abandonné.

Les développements précédents, ont permis de mettre en lumière les grandes caractéristiques structurelles de l'économie syrienne et de faire le point sur les réformes économiques, et financières en cours et qui visent à promouvoir une flexibilité progressive de cette économie. Les contraintes macroéconomiques notamment en matière de commerce extérieur et de financement ont été mise en évidence et des projections jusqu'à l'horizon 1997 présentées. La tendance structurelle à la détérioration du compte courant de la balance des paiements est manifeste, le rôle des recettes touristiques⁵ sont évaluées dans ces projections et les revenus de fret (transit) sont appelés à jouer un rôle encore plus important à l'avenir. Les incertitudes macro-économiques, celles concernant les choix futurs de stratégies de développement ne permettent toujours pas d'obtenir le retour des énormes masses de capitaux qui ont fui le pays au cours des deux dernières décennies et de façon générale de mobiliser les ressources de l'importante et prospère diaspora syrienne. Le gap commercial prospectif devrait être plus important avec une suppression rapide des obstacles aux importations et la relance de l'investissement dans les secteurs stratégiques de l'économie. C'est dire, l'urgence et l'importance de la mise en œuvre de stratégies de développement en mesure de dynamiser l'économie syrienne, compte tenu des nouvelles réalités externes et des défis que pose le développement actuel. La réforme de la politique commerciale, de pair avec la réforme de la politique industrielle, constituent un volet important de ces stratégies. Pour ce faire, le pays n'est pas sans atouts, au-delà des progrès

5 Les estimations obtenues à Damas lors de notre visite oscillent pour cette date entre 2 et 3 milliards de dollars à l'horizon 1997.

économiques réalisés tout au long des dernières décennies, l'importance des capitaux extérieurs disponibles, de fait ou potentiellement, l'existence d'un secteur non négligeable d'hydrocarbures avec des ressources en gaz naturel non encore valorisées, des rentrées touristiques croissantes, constituent autant de moyens disponibles pour financer la mise en œuvre des réformes indispensables visant au changement structurel.

S'il est vrai que ces diverses ressources dont l'assistance extérieure et les recettes pétrolières, peuvent comporter des aspects négatifs, des mesures de politique appropriées peuvent être adoptées pour minimiser les aspects indésirables de ces ressources (phénomènes de « Dutch disease » entre autres). Lorsque par exemple les ressources financières deviennent importantes, l'adoption de politiques macro appropriées est nécessaire pour réduire les tensions inflationnistes ou limiter la réappreciation du taux de change réel, susceptibles de réduire la compétitivité des exportations existantes et potentielles. Dans ce contexte, l'encouragement à la production de biens non commercialisables (logement, service, etc.) peut s'avérer nécessaire pour renforcer le poids et la compétitivité du secteur productif (biens commercialisable) (White, 1982). De façon générale, la connaissance précise des canaux d'entrée de l'assistance, et au-delà, de l'ensemble des revenus externes s'impose ainsi d'ailleurs que l'impact des divers types de revenus externes concernés dont la structure des dépenses publiques de l'Etat. Intéressant également l'impact de ces flux sur le volume et la nature des importations et au-delà sur la répartition générale des revenus. Quel lien peut-on établir en R. A. syrienne entre ces flux externes et les déterminants de l'investissement ? Dans quelle mesure, ces flux affectent ces investissements ? Existe-t-il dans ce cas précis de « crowding out » de l'investissement privé par l'investissement public ou l'inverse. Les développements effectués concernant la nature de l'Etat moyen-oriental et notamment les rapports symbiotiques entre public et privé, suggéreraient plutôt l'existence d'une relation complémentaire étroite entre les deux secteurs ainsi que l'a relevé sur un plan plus général (L. Taylor, 1993). Enfin, la notion de capacité d'absorption peut se révéler pertinente comme l'expérience des économies pétrolières du Tiers-Monde le montre (A. Sid Ahmed, 1983).

Il est en définitif clair que la stratégie de réforme de la politique commerciale en Syrie ne peut être élaborée hors du contexte macroéconomique spécifique des économies rentières ou semi-rentières et de celui des économies en transition.

Chapitre IV :

Un sentier de transition pour la Syrie

I. — Le contexte de la transition commerciale en Syrie

IV/1. La globalisation des marchés financiers : conséquences

La politique commerciale ne peut être étudiée en dehors d'un certain nombre de réalités, et parmi ces dernières, celles liées à l'environnement international sous tous ses aspects : économique, financier, commerciale et technologique. Un certain nombre de tendances et d'enseignements ont été mis en évidence, tendances et enseignements utiles pour le « design » de la politique commerciale de la Syrie.

Parmi ces tendances : la globalisation de la production et l'orientation exportatrice. C'est là une opportunité nouvelle, car elle constitue le cadre de référence au sein duquel les pays sont appelés à s'inscrire dans les flux internationaux d'investissement, de technologie et d'échange, flux qui conditionnent leur développement. Dès lors une question cruciale se pose : quelle stratégie appropriée permet de tirer parti des opportunités nouvelles offertes par la globalisation, si l'on veut éviter les risques inhérents à un processus (de globalisation) irréversible dont le déroulement s'effectue hors de contrôle des pays.

Parmi les forces poussant à la globalisation, citons la technologie, reflétée dans les nouvelles techniques de production, les produits, les communications, les transports, les sources d'énergie. Ces nouvelles technologies modifient les coûts relatifs de production et de distribution ainsi que les avantages comparatifs des firmes, renforçant ainsi les gains de l'échange. *L'émergence de marchés mondiaux* dans certains secteurs est un des résultats de ce phénomène. L'accroissement des marchés étant la condition préalable à la capture des économies d'échelle et de spécialisation. Un autre aspect, est la *similitude croissante* des goûts et

demandedes pour un nombre croissant de produits industriels et de consommation. La taille des marchés devient tout à la fois un stimulant et une contrainte de développement ; les petites économies d'échelle ne pouvant se développer qu'en s'insérant sur les marchés extérieurs. Parallèlement, les sociétés transnationales essaient de par le monde. Une tendance émergente est la formation d'alliances stratégiques ou des réseaux inter-firmes qui conduisent à de nouvelles spécialisation entre sociétés transnationales, substantiellement différent de celles résultant des seuls échanges. La logique de l'investissement étranger conduit ainsi au concept de « firme globale », les firmes localisant les productions où les coûts sont les plus faibles et où les performances sont les meilleures. Cette nouvelle division internationale du travail ne se limite pas seulement à la production mais porte également sur les sièges sociaux, et la recherche-développement.

De même, les marchés financiers internationaux ont été caractérisés par l'intégration croissante entre pays, entre segments, entre institutions et entre instruments financiers. Cette internationalisation de la finance est bénéfique, car elle améliore la répartition internationale des ressources. Mais, elle peut comporter, cependant, de graves dangers : l'ouverture financière par exemple impliquée par les programmes d'ajustement structurel, rend plus vulnérable les PMD aux modifications de l'environnement financier international. Vulnérabilité accrue qui affecte notamment la gestion macro-économique et les politiques monétaires et financières. La finance internationale aggrave en outre, les tendances structurelles aux comportements spéculatifs des marchés financiers et aux fluctuations erratiques, avec toutes les conséquences imaginables pour les secteurs productifs nationaux. Enfin, la libéralisation des échanges internationaux de services bancaires peut être source de difficultés pour les PMD. Elle peut en outre compromettre la viabilité des banques locales en situation équivalente à celle des industries naissante. A cela, s'ajoute le gap ressources croissant à l'échelle mondial qui résulte de la baisse de l'épargne dans les économies traditionnellement excédentaires et les besoins considérables de capitaux notamment à l'Est de l'Europe et avec la réunification allemande. le caractère intégré des marchés globaux de capitaux affectera obligatoirement les taux d'intérêt, les PMD endettés verront accroître le services de leur dettes tandis que se réduira l'offre de capitaux concessionnel. Les PMD peuvent cependant espérer des retombées de l'accroissement de la demande des pays sous perfusion financière à travers l'accroissement des échanges internationaux. Ces perspectives sont inquiétantes pour la Syrie dont l'investissement supporte depuis 1987 le poids de l'ajustement. Les perspectives médiocres du secteur pétrolier, laissent présager la stagnation des recettes pétrolières syriennes mais également des pays traditionnellement apporteurs de capitaux : les pays du Golfe. Avec une dette

importante — au moins en volume — et de graves difficultés de reconversion d'un commerce international largement orienté pour les exportations hors hydrocarbures vers les anciens pays socialistes d'Europe, la Syrie risque de rencontrer de graves difficultés, compte tenu du gap ressources mondial pour financer la réforme commerciale. A certains égards, ce pays peut être considéré comme se trouvant dans une situation de « overhang debt » dans la mesure où elle inhibe toute velléité d'investissement et notamment des investisseurs extérieurs et en premier chef de la diaspora syrienne. Le test de « credit-worthiness » élaboré à partir d'expériences internationales récentes et qui permet de déterminer si dans le cas d'un pays particulier engagé dans des réformes, le « Debt overhang » fait obstacle ou non aux apports de capitaux privés, confirme l'existence de ce problème pour la Syrie.

IV/2. La Syrie et l'entrée à l'organisation mondiale du commerce

La globalisation et l'intégration croissantes de l'économie mondiale se reflète dans les pressions accrues des grandes puissances en vue d'éliminer les barrières à ces mouvements, barrières représentées par les obstacles aux mouvements transfrontaliers de biens, services, capitaux et technologie notamment : la réduction de ces barrières s'étant révélée insuffisante pour assurer la pleine mobilité transformatrice, c'est l'harmonisation même des conditions de la compétition qui fut réclamée. Les négociations sur l'Uruguay Round ont montré que cette harmonisation des politiques des Etats va bien au-delà du strict domaine commercial. De fait, l'accord signé à Marrakech conforte la tendance vers une économie mondiale globalisée où un complexe de normes, règles et politiques économiques, doit être accepté par tous comme le prix à payer de l'accès au marché. Avec la possibilité que les régimes de régulation soient aux eux-mêmes négociables, c'est la légitimité d'une gestion économique nationale autonome qui est ainsi remise en cause. Pour les PMD, l'harmonisation, c'est dorénavant l'ajustement quasi-systématique aux politiques, institutions, et pratiques des grandes puissances commerciales. L'approche dite « structurelle » de l'harmonisation va, en effet, bien au-delà du seul ajustement des procédures administratives, pour élargir le concept même de libre échange.

Pour les PMD, les nouveaux éléments constitutifs du nouveau système mondial de commerce, sont tout à la fois source de dilemmes et de défis alors que de nombreux PMD réduisent et simplifient leurs tarifs,

annulent leurs barrières non tarifaires, et que des pressions croissantes s'exercent sur eux pour les amener à participer plus activement au nouveau système — y compris à travers la réduction de leurs prérogatives, dans le cadre du traitement différentiel et spécial — ou encore par l'acceptation de règles encore plus contraignantes concernant les services, ou du régime des investissements, sans oublier la propriété intellectuelle.

Dans ces conditions, la capacité des PMD à mettre en œuvre des politiques commerciales actives se trouve réduite. D'où les dilemmes suivants : comment redéfinir la substance et l'orientation des politiques industrielles ? Comment retenir les prérogatives de souveraineté pour faire émerger les activités porteuses (winners) nécessaires à une insertion équitable dans l'économie mondiale ?

Ceci alors que les P.D. sont des plus réticents à réduire rapidement leurs propres obstacles protectionnistes et notamment le Programme multifibre. Au-delà, la priorité confinée aux objectifs d'harmonisation, comporte le risque de voir éliminer tout projet national autonome. Les régulations en ce sens apparaissent comme autant de distorsions à corriger. Ceci est d'autant plus inquiétant que l'accord sur les subventions, comporte de graves risques pour les politiques industrielles des PMD. L'acceptabilité des subventions comme partie intégrante des programmes de développement économique, est remise en cause dans son principe et plus particulièrement dans le domaine de la politique commerciale où les subventions à l'exportation sont remises en cause. Inquiétantes également, les mesures adoptées dans le cadre des « Trims ». Parmi les contreparties demandées par les Etats aux incitations fournies à l'investissement étranger, figurent des éléments souvent stratégiques de la stratégie d'industrialisation et de développement : taux d'intégration locaux, performances à l'exportation, objectifs assignés à la production manufacturière, transfert de technologies, cessions de licences et brevets, etc... Parmi ces contreparties, celles liées aux performances sont cruciales. Or ces mesures sont dans l'ensemble remises en cause par l'accord de Marrakech. Dans le domaine des services, les mesures restrictives adoptées de pair avec les libéralisations adoptées, risquent de compromettre l'édification des réseaux d'information et de distribution, essentiels pour l'édification et le maintien d'une position compétitive dans le commerce international des services. La technologie de l'information et les flux de données transfrontières, sont utilisées pour la création de réseaux et de canaux de distribution pour les services, qui pourraient constituer une barrière à l'entrée de marché des PMD. La distribution très inégale des systèmes et infrastructures nécessaires à l'accroissement de la productivité des services liés aux transports vers les marchés mondiaux, constitue un obstacle-clé à l'accroissement des exportations de biens et services des PMD, notamment des services financiers, des services audiovisuels, des services de soft-

ware, des services professionnels et des services du tourisme. La Syrie, qui avec un secteur touristique non négligeable mais dont le développement rapide constitue une des priorités, est particulièrement concerné par cet aspect. Enfin, si l'accord sur la propriété intellectuelle peut se révéler fécond dans la mesure où il devrait faciliter le transfert des connaissances et de technologiques notamment vers les PMD, son harmonisation vers le haut du standard, sans considération aucune des gaps technologiques considérables existants dans les capacités technologiques entre P.D et PMD, peut se révéler négatif. En l'absence de plusieurs systèmes de protection selon les niveaux de développement, le risque est grand de confiner les PMD aux stades inférieurs du développement, tout en renforçant les rentes de monopole et donc les écarts entre PMD, d'une part et entre les P.D. et les PMD, d'autre part. Seuls, en effet, les PMD avancés sont en mesure de compenser les coûts accrus du transfert de technologie par un transfert plus large de cette dernière. On peut dès lors s'interroger sur l'opportunité d'une adhésion rapide de la Syrie à la nouvelle organisation mondiale de commerce, compte tenu, par exemple, de l'encadrement très serré des restrictions qualitatives, utilisées dans le cadre de la balance des paiements, des Trims, des Trips, du désarmement tarifaire impliqué et de la libéralisation des services. Les coûts nets paraissent plus lourds que les bénéfices attendus pour une économie en transition comme la Syrie, alors que le gros des exportations hors hydrocarbures concernent les textiles et de l'habillement, produits visés, par l'Accord multifibre dont l'extinction n'interviendra définitivement qu'en 2005. Le risque est que le « corset » imposé ne contrecarre l'émergence des exportations potentielles attendues.

IV/3. Arrangements régionaux et flexibilité de la production : conséquences sur la Syrie

Au multilatéralisme, que couronne l'accord de l'Uruguay Round, fait pendant un renouveau du « régionalisme », un régionalisme qui apparaît aujourd'hui comme une réalité appelée à durer tandis que la possibilité d'un monde éclaté en trois blocs ne peut plus aujourd'hui être exclue. Quelles sont les caractéristiques de ce nouveau régionalisme ? Tout d'abord, le régionalisme des années 70, représentait une extension de la stratégie d'industrialisation de substitution d'importation du plan national au plan régional, et était donc de type « inward-looking », en revanche, aujourd'hui en second lieu, on assiste notamment en Amérique latine, à l'émergence de formes d'intégration associant tant les PMD que des économies avancées. L'évidence disponible montre que dans les circonstances annuelles, les nouveaux schémas d'intégration régio-

nale ont de plus de chance que les précédents — dès lors qu'une autorité réelle est dévolue à des institutions régionales précises. En second lieu, la tendance à la libéralisation multilatérale impliquée par la conclusion de l'Uruguay Round, l'intégration régionale à travers les réductions de protection, comportent moins d'effets négatifs d'autant qu'à la différence des années 70, les Etats sont plus enclins à ouvrir leurs économies et à pratiquer des politiques de substitution d'importation plus sélectives. Pour la Syrie, l'existence de blocs régionaux appelés à perdurer et les conditions plus favorables de succès des arrangements d'intégration régionaux créés par les processus d'ouverture, permettent d'envisager tout à la fois une relance de la coopération régionale, le renforcement des liens d'association avec l'Union européenne, premier partenaire, sans que ces arrangements ne contrarient l'insertion complète à terme du pays dans le nouveau système de commerce mondial. « L'export-led growth » montre dans les PMD, qu'elle est une stratégie trop étroite pour un développement soutenu des exportations non traditionnelles, sources incontournables de devises et de nouvelles technologies. Les expériences réalisées dans certains PMD, montrent que la coopération régionale stimule les exportations non traditionnelles en raison notamment de bases plus larges pour les stratégies de développement, d'autant qu'il n'existe pas de contradiction essentielle entre la production en vue de l'exportation régionale et celle en vue du marché international. La coopération régionale en réduisant la concurrence à travers des négociations communes pour l'accès aux marchés du Nord et pour l'attraction des prêts et des investissements s'avère utile.

Dans beaucoup de pays du Nord, une transition s'amorce, concernant le mode d'organisation des entreprises avec le passage de la production de masse à la production flexible. D'importants développements dans les domaines de la micro-électronique, de l'information et des technologies d'organisation, conduisent à une série d'innovations changeant radicalement la nature de l'industrie manufacturière. Cette flexibilité accrue des nouvelles technologies, comporte également d'importantes obligations concernant le niveau des échelles optimales de production dont le « *descaling* ». Des industries nationales peuvent être ainsi établies là, où elles ne le pouvaient pas, compte tenu des limitations de marché. Le « *descaling* », facilite le processus d'industries naissantes, en exerçant un impact plus large sur les diverses formes d'apprentissage associées à l'expérience et des externalités résultant de l'acquisition et du recours aux connaissances nouvelles. Elle permet ainsi aux petites entreprises manufacturières d'être compétitives sur les marchés internationaux. Enfin, ces nouvelles technologies, favorisent l'émergence de nouveaux schémas d'industrialisation décentralisés, fondés sur les petites unités de production localisées à l'extérieur des grandes agglomérations. Le marketing, la distribution et la production, peuvent être en outre plus facilement intégrés, comme en témoigne l'exemple de Benet-

ton, avec les NTF et ce, dès les premières étapes de développement de la firme, ce qui peut lui conférer certains avantages comparatifs spécifiques. Ainsi dans le cas de Benetton, l'information fournie par les détaillants à travers le monde, a été décisive dans le succès de la firme sur le marché de la mode. Malgré certaines limites (possibilités de « rescaling » notamment), les NTF ouvrent aux PMD, et notamment à un pays comme la Syrie, de nouvelles possibilités pour la localisation d'activités manufacturières. Les réductions d'échelle de production y ouvre de nouvelles possibilités de localisation de production. Elle permettent en effet la production efficace d'une plus grande variété de biens et offrent ainsi dans des domaines comme le textile, l'habillement, le cuir par exemple, des possibilités d'exportation nouvelles. La réduction des échelles de production de certains produits peut permettre à des firmes locales de produire pour des marchés spécifiques où les variations de standard et de spécifications sont cruciales dans la différenciation des marchés et des consommateurs. Une qualité d'une fiabilité élevées, des livraisons rapides, renforcent cet avantage comparatif, ce qui peut être déterminant pour la production d'inputs et de biens capitaux.

Dans le cas d'industries déjà établies, la capacité à modifier rapidement les produits, à répondre rapidement à la demande avec une bonne connaissance des marchés, peut permettre de renforcer la compétitivité locale. Cette capacité est cruciale dans le contexte de la libéralisation des importations. Dans les industries où la concurrence dépend de la différenciation du produit, cas de l'habillement pour enfants par exemple, les firmes locales n'ont pas beaucoup d'autres options que celles d'adopter des NTF pour rester sur le marché. En Syrie, l'existence d'un important secteur du textile et de l'habillement notamment pour enfants à Alep, permet de penser que le recours à ces NTF renforcerait de beaucoup la compétitivité de ce secteur, tout en réduisant les productions bas de gamme, au profit des productions haut de gamme à travers une plus grande différenciation des produits. Ce qui solutionnerait le problème pendant de la fermeture progressive des marchés de l'Europe orientale et ouvrirait les marchés de l'Ouest plus porteurs et plus rentables, sans parler des marchés des pays du Conseil de coopération du Golfe. Compte tenu de l'importance des coûts de main-d'œuvre, l'automation étant par trop coûteuse, le recours aux technologies flexibles, mais *moins intégrées* (CNC machining centers, par exemple) et à de meilleures formes d'organisation s'impose. Dans le cas syrien, la pénalité de coûts résultant de volumes de production inférieurs peut être minimisée. L'adoption de techniques moins intégrées, peut constituer le premier pas vers la maîtrise et l'adoption ultérieure de NTF plus avancées. Enfin, notons en rapport avec ces techniques décentralisées, le rôle joué par les PME européennes dans les districts industriels européens, districts qui ont permis à ces dernières de parvenir à des ni-

veaux élevés de compétitivité et à des hauts standards d'emploi et ce dans des secteurs d'activité traditionnels. Caractéristique de cette réémergence des PME européennes, l'émergence de la troisième Italie et avec elle le triomphe des NTF et des nouvelles formes d'organisation.

Si donc, ces NTF ouvrent des horizons certaines aux PMD, et en particulier à la Syrie, leur capacité à tirer parti de ces opportunités dépendra de leur aptitude à identifier les nouveaux marchés et les produits aux premières étapes du cycle du produit, à combiner les technologies avancées aux conditions locales, à progresser rapidement le long des courbes d'apprentissage, de coût et d'échelle et de devenir compétitif au plan mondial. Il ne s'agit pas là d'un vœu pieux, la présentation de l'expérience menée par la firme chypriote « Sunny face Garments », dans un environnement très différent de celui de la Syrie et dans des secteurs similaires : vêtements pour enfants, souligne combien peuvent être importants les avantages d'introduction de ces NTF.

Les bénéfices furent obtenus avec des accroissements de coûts — dûs à la réorganisation limitée — tant en monnaie nationale qu'en devises. On notera, en outre, que la promotion de cette nouvelle forme de changement organisationnel était dans le cas de Chypre, la condition nécessaire de pénétration des marchés européens, compte tenu des taux de salaires relativement élevés de l'île. Ceci peut apparaître également comme une condition nécessaire, même si les salaires sont plus bas, mais l'environnement est moins favorable de l'expansion des exportations syriennes et de l'amélioration de leur qualité, vers l'Europe dans ce domaine. Il est observé également que la suppression des restrictions d'importations imposées par l'association prochaine de l'île à l'Union européenne, aurait créé de sérieuses difficultés à la firme chypriote, compte tenu de la qualité du design, de la variété des vêtements importés, si ces changements organisationnels n'avaient été mis en œuvre. On notera enfin, que ces changements ne sont efficaces de façon durable, que si la société chypriote réalise l'intégration aval dans le réseau de détail et améliore ses liaisons amont avec les fournisseurs. Le rôle crucial des facteurs autres que les prix dans le succès à l'exportation des produits du secteur de l'habillement dans les PMD, a été confirmé par une autre étude concernant l'industrie de l'habillement égyptien. Parmi les facteurs incriminés et qui affectent indirectement le prix final des vêtements exportés, citons les suivants : facteurs institutionnels liés au caractère bureaucratique des procédures d'exportation, manque de services centralisés nécessaires aux exportateurs et enfin les facteurs liés à l'organisation industrielle, et notamment à la structure des entreprises publiques et leur impact négatif sur la production des vêtements et leur exportation. Tous facteurs mis en évidence dans l'industrie syrienne du textile et de l'habillement par les auteurs du rapport de l'ONUDI de 1990 et plus récemment en 1994, dans les enquêtes sectorielles menées

sur le terrain par les experts de la CNUCED, notamment dans le cadre du programme syrien de réforme de la politique commerciale. Peut-on encore enfin, dans toute analyse et propositions liées à la réforme commerciale, postulée l'hypothèse de concurrence parfaite, excluant toute différenciation des produits, les économies d'échelle et les barrières à l'entrée ? La réponse est non comme en témoignent les changements majeurs intervenus dans la théorie du commerce international sur la base notamment de deux observations : l'existence d'éléments monopolistiques sur les marchés internationaux et la relation entre la politique internationale et le commerce global. Notons, en outre, que l'approche traditionnelle statique du commerce international reposant sur les seules dotations fixes en facteurs, les goûts, les produits et les technologies étant donnés, laissait peu de place à une politique commerciale active susceptible d'améliorer le bien-être du pays. Ainsi, cette approche excluait toute modification d'un avantage comparatif, suite à des initiatives privées ou à des politiques gouvernementales. Avec l'irruption de la nouvelle économie internationale, c'est toute une nouvelle vision de la politique commerciale qui se fait jour.

La définition de politiques commerciales et des stratégies, découlent de cette nouvelle approche. L'attribut « stratégique », indique que ces modèles incorporent l'interdépendance internationale des politiques dans un environnement international oligopolistique, chaque gouvernement prenant en compte les réponses anticipées des firmes ou des Etats étrangers dans leurs décisions. Des modèles élaborés dans ce contexte, montrent combien un pays peut gagner en protégeant son marché domestique si cette protection permet à une industrie domestique d'améliorer sa position sur la courbe d'apprentissage. Ainsi, et ceci est crucial pour la politique commerciale, la protection à l'importation peut dans certaines conditions constituer une forme de promotion des exportations.

Les développements précédents soulignent donc si besoin, en était encore, combien complexe est la réforme de la politique commerciale, notamment dans les pays en cours de développement où prévaut la primauté du changement structurel et donc en conséquence, l'importance des variables et paramètres incriminés. Au terme du chap. 2, les fortes ambiguïtés et indéterminations du processus de réforme de la politique commerciale étaient déjà apparues.

L'analyse des diverses expériences ainsi que des diverses approches théoriques menées à propos de la « trade policy » dans les PenD souligne la complexité du problème de toute réforme commerciale. Cette complexité peut être mise en évidence à partir des éléments suivants :

IV/4. Complexité du champ de la réforme

Doit-on se centrer sur les seuls aspects commerciaux et monétaires à eux liés, ou doit-on prendre en compte les aspects précédents longuement analysés, qui sans concerner à proprement dit la politique commerciale sont susceptibles de l'affecter ? Plus concrètement, doit-on limiter l'analyse et les recommandations aux seuls problèmes des structures tarifaires et non tarifaires, à la libéralisation générale (échange, financière, privatisation, etc.) et du niveau du taux de change réel, ou doit-on prendre également en compte la dialectique des structures de production et des paramètres précédents, étant bien entendu qu'à moyen et long terme, toute réforme commerciale est inséparable de politiques plus larges visant au *changement structurel* ? Dans ce dernier cas, les stratégies commerciale et monétaire ne peuvent être séparées des facteurs réels et des institutions, qui à tous les niveaux macro et micro, conditionnent le comportement et les actions des opérateurs et des acteurs. Une politique commerciale ne saurait alors se limiter à la seule prise en compte des distorsions tarifaires et monétaires ou du système des prix, pour importants qu'ils soient. C'est le « pattern » des variables monétaires et des prix avec les variables réels qu'il importe de considérer. Dans ce cadre, la compétitivité de l'économie et le succès de stratégies de promotion d'exportation n'est plus simplement la résultante de la correction des distorsions observées au niveau du taux de change réel ou des structures commerciales, mais également de la modernisation de l'économie et du système financier, de la promotion d'institutions efficaces, de cadres mobilisateurs, de l'application à la gestion des techniques de l'information, de la recherche-développement, etc. Il est clair alors que dans un tel schéma, l'horizon temporel retenu sera différent de celui que retient les stratégies de stabilisation classiques. Le problème devient dans ces conditions celui de l'élaboration d'un schéma de transition des périodes de stabilisation et de libéralisation à la croissance et au développement, autrement dit la liaison entre le court terme d'une part et les moyen et long terme de l'autre.

IV/5. Indétermination de la périodisation de la réforme

L'évidence présentée précédemment, souligne l'ampleur des débats théoriques entre d'une part les partisans de l'approche de libéralisation

limitée aux seules variables monétaires et de prix, et ceux partisans de l'approche précédente : approche que l'on peut résumer comme étant celles dites du « Washington consensus » ou Banque mondiale et approche « structuraliste » dont le WIDER est un exemple. Mais au-delà de ces différences doctrinales et opératoires, alimentées chacune par son lot d'études et d'expériences présentées au chap. 2, le fait *saillant* reste les désaccords importants parfois majeurs existants au sein de l'approche WC. Les désaccords sont en fait grands entre ces sous-courants, sur l'ordre de mise en œuvre des réformes et leur domaine. Doit-on suivant l'approche traditionnelle Bhagwati-Krueger procéder pour ce qui concerne la politique commerciale dans l'ordre suivant : suppression des barrières non tarifaires, sources de « rent-seeking, au profit des tarifs puis simplification et réduction des droits, ou doit-on « cibler » les tarifs aux objectifs, maintenir les barrières non tarifaires et réduire les rent-seeking par la pression accrue du marché mondiale ? Doit-on libéraliser d'un coup les importations ou doit-on comme la Corée, procéder lentement par libéralisation progressive avec en priorité les inputs et biens d'équipement destinés aux seules industries d'exportation ? Même question pour le taux de change réel, doit-on procéder à une réduction drastique du taux de change réel lorsque la surévaluation a été forte avec le risque Mexicain d'un échec du programme de stabilisation ? ou procéder par correction progressive ? Quel « timing » entre toutes ces mesures et les aides financières ? Quel sort réservé au problème de l'endettement extérieur et à quel stade (debt overhang) ? Dans quel ordre mettre en œuvre les mesures de libéralisation financière, de correction du taux de change réel, de nature commerciale et de privatisation éventuelle. Quels effets régressifs de répartition du revenu (baisse des salaires réels notamment) sont-ils acceptables tant du point de vue du nécessaire soutien populaire aux réformes que du nécessaire dynamisme de la demande intérieure. Comment exporter plus lorsque les taux d'utilisation des capacités de production sont de 40 à 50 % en moyenne (coûts de production accru) et que les salaires réels baissent ? Ce problème devient encore plus critique lorsque l'on sait - les expériences asiatiques le prouvent aisément - qu'il n'existe pas de développement économique et social durable à moyen-long terme sans accroissement régulier des salaires réels.

IV/6. Les liaisons réformes-développement

L'évidence présentée tout au long du canevas amène à apprécier avec la plus grande prudence les relations réputées positives entre ouverture et croissance, entre régimes commerciaux et croissance par exemple. L'adjonction ainsi par exemple de la variable degré d'utilisation des capacités de production, modifie passablement certaines conclusions optimistes. L'évidence souligne également les limites des thérapeutiques traditionnelles. Ainsi, les libéralisations financières parfois sauvages des pays du Cone Sud, soulignent-elles les dangers que comportent des politiques dont la résultante est de privilégier la spéculation financière sur l'investissement productif et la genèse d'économies de services, comme c'est le cas pour certaines économies pétrolières. Au-delà, le problème clé reste celui de la combinaison optimale (différente selon les pays) des politiques « d'ouverture » et de « fermeture » ou si l'on préfère des deux « trade regimes », la promotion des exportations et l'intensification parallèle sélective de la substitution d'importation. L'évidence disponible, notamment des pays asiatiques - sauf Hong Kong - montre que ces deux processus loin de s'opposer se complètent dès lors que le « périodisation » des sous-phasés est rejetée. Les deux processus sont complémentaires dès lors que la substitution d'importation est *selective* et la *protection discriminée*. La promotion des exportations sauf cas particulier - économies minuscules ou très pauvres - va souvent de pair avec l'élargissement et un minimum de contrôle du marché intérieur garantissant la compétitivité à l'extérieur. C'est le schéma qu'emprunte depuis 1988 le Mexique après une libéralisation outrancière dont les coûts économiques et sociaux paraissent avoir été substantiels.

La crise brutale de décembre 1994 du peso et le retrait massif des investissements extérieurs qui s'en est suivie, souligne une fois de plus les limites d'un modèle de libéralisation sans gardes-fous qui a pour caractéristique de déstabiliser massivement l'économie en la rendant totalement vulnérable aux mouvements de capitaux spéculatifs attirés par les primes de libéralisation financière même en situation d'instabilité macro-économique. Ce qui a, à première vue, peut apparaître paradoxalement. Cette complémentarité à construire, paraît d'autant plus nécessaire avec ses corollaires : la libéralisation sélective des importations et la dérégulation financière discriminée, notamment que les coûts en devises de modernisation et de développement peuvent se révéler considérables ; les aides financières extérieures, et les éventuels investissements étrangers, risquant fort de ne pas suffire dans beaucoup de cas. Pire ces

investissements s'ils sont spéculatifs, et s'ils ne sont pas cantonné durablement dans le secteur d'exportation, sont susceptibles d'effets pervers, comme par exemple, la réappreciation du taux de change « Dutch disease » où l'accroissement intempestif des importations et notamment de biens somptuaires.

Dans la même veine, l'hypothèse que la réduction du rôle de l'Etat a pour conséquence l'amélioration de l'efficacité allocative, est battue en brèche par un certain nombre d'expériences qui soulignent le « *crowding in* » de l'investissement public et de l'investissement privé. Ainsi Bellin montre-t-elle qu'en Tunisie, la médiation gouvernementale des profits et même un « *cronyisme extensif* », peuvent se révéler compatibles avec l'investissement productif pour peu que des conditions politiques appropriées prévalent (Bellin, 1994). La complémentarité entre les deux types d'investissement est chaque jour — y compris dans les pays développés — plus évidente, ne serait-ce qu'en raison du rôle crucial exercé aujourd'hui par les Etats dans la recherche-développement, les politiques commerciales stratégiques donc la protection ou l'aménagement du territoire.

IV/7. Nouveau rôle pour l'Etat, et nouveaux acteurs

Tout ceci ne signifie pas que le rôle de l'Etat ne doive pas être revu. Les débats sur la privatisation montrent bien que ce n'est pas le régime de la propriété qui est source d'efficacité en soi mais bien l'environnement socio-économico-politique. Il y a loin entre une position manichéenne rejetée d'ailleurs par nombre de tenants du courant traditionnel - et par exemple Krueger et Bhagwati - faisant de l'Etat l'épouvantail, et une approche plus mesurée traçant les rôles respectifs en toute complémentarité, des acteurs traditionnels que sont le secteur privé et le secteur public dans le respect des normes incontournables d'efficacité et de transparence. Les « *markets failures* » comme les « *states failures* » militent d'ailleurs en ce sens. Dans le domaine qui nous concerne ici : celui de la politique commerciale, le rôle promotionnel de l'Etat paraît clair. La correction des distorsions de prix, l'abolition des obstacles de toute nature aux échanges ne suffisent pas en elles-mêmes, — même si cela apparaît comme une condition nécessaire — à assurer les débouchés extérieurs aux nouvelles exportations. Dans un monde où les formes de marché n'ont plus rien à voir avec la concurrence pure et parfaite, où les grands blocs commerciaux suscitent des préférences commerciales spécifiques, où les sociétés multinationales contrôlent les

grands marchés du Nord, où les services notamment financiers conditionnent l'exportation (package biens et services) et où la mode, les goûts, les technologies, conditionnent chaque jour, les produits et les achats, le succès des politiques commerciales tend à dépendre de plus en plus de la capacité des Etats. C'est à ces derniers qu'il revient d'afficher les préférences de structure, à mettre en œuvre dans ce cadre les stratégies nécessaires : infrastructures de transport, d'énergie et télécommunication, institutions de formation, spécialisées, recherche-développement, dispositifs financiers, réseaux commerciaux à l'étranger, développement des produits nouveaux, intégration industrielle.

C'est encore à lui de faire émerger des capacités entrepreneuriales et managériales, à créer des institutions permettant la réduction des coûts de transaction, de favoriser l'initiative individuelle mais également les *actions collectives*. Un des faits majeurs de la dernière décennie est l'émergence dans les PénD d'organisations non gouvernementales (ONG) nationales. L'Amérique latine en est aujourd'hui quasiment quadrillée, leur rôle est aujourd'hui crucial dans l'éducation rurale, la formation des travailleurs à travers les universités populaires, la santé. La puissance des structures d'économie sociale en Europe, économie qui repose sur la mobilisation des initiatives individuelles et collectives, mérite d'être signalée. Leur rôle a été historiquement considérable dans l'accroissement et la mobilisation de l'épargne individuelle (Caisse d'épargne de Lombardie en Italie, Crédit mutuel en France), dans le commerce (magasins, coop), dans la santé, les transports, l'agriculture (coopératives agricoles italiennes) dans l'assurance (MACIF en France).

Ces institutions : ONG et mutualités notamment, se sont imposées entre le secteur privé et le secteur public comme des partenaires obligés. Ces institutions sont particulièrement utiles dans des systèmes appelés à inventer de nouveaux cadres institutionnels, de nouvelles logiques économiques hors d'un étatisme désuet, source de prébendes et de rigidités — mais le secteur privé également — mais synonyme d'assistance sociale. Ainsi, c'est bien entendu à l'Etat qu'il revient d'adopter les cadres institutionnels et légaux, permettant l'action collective et la coopération entre individu et groupes.

Rôle également considérable des entreprises, et notamment les PME dans l'accroissement de la productivité, des exportations de l'aménagement du territoire, de pair avec les nouvelles technologies flexibles comme on a pu le voir avec les districts industriels en Europe. Le rôle d'un environnement favorable notamment de système de financements locaux appropriés doit être encore souligné.

Ces quelques enseignements de politique, permettent d'ores et déjà de pressentir ce que peut être un schéma de politique commerciale pour la Syrie. S'il paraît clair que les corrections de prix, la réduction de rigidités structurelles, la simplification des procédures administratives,

la flexibilité accrue des structures de gestion et de fonctionnement des unités économiques, la nouvelle définition des champs respectifs des secteur privé et public, sans oublier le champ de l'économie sociale notamment s'imposent absolument, il importe également d'articuler tout cela sur une stratégie appropriée du changement structurel en conformité avec les nouvelles réalités tant extérieure qu'intérieure sans oublier la dimension régionale.

Une forte sélectivité dans l'allocation des ressources, un « targeting » tant des performances que des objectifs s'imposent, priorité systématique étant accordée au secteur d'exportation et surtout pas à l'attraction de capitaux extérieurs spéculatifs susceptibles de favoriser la seule production de « non-tradable goods ». La libéralisation tant du secteur financier que des importations, les subventions et incitations à l'investissement, ne se justifient que par rapport à l'exportation où aux secteurs potentiellement riches en externalités.

Avant de définir plus concrètement ce que peut être dans ces conditions un régime de politique commerciale pour la Syrie, rappelons rapidement les grandes caractéristiques de l'économie syrienne et voyons la place de ce pays dans le contexte régional.

IV/8. L'instabilité macro-économique et la réforme de la politique commerciale

La Syrie peut être caractérisée rapidement comme un pays en quête d'un nouveau moteur de croissance après la perte des dynamismes de croissance des années 60 et 70, fondés notamment sur l'ISI et les infrastructures générales, dans un contexte régional favorable, marqué par les réajustements des prix du pétrole (accroissement des recettes du pays et assistance financière arabe), l'absorption de la main-d'œuvre excédentaire dans les pays du Golfe et au plan international par la coopération avec le COMECON et la garantie des débouchés pour la production syrienne. Seul élément défavorable, l'état de guerre avec Israël qui entraîna pour le pays des dépenses militaires directes et indirectes importantes. Depuis le milieu des années 80, l'économie syrienne est entrée en crise. A cela plusieurs raisons : la forte dégradation de la conjoncture moyen-orientale consécutive à l'effondrement des prix réels du pétrole qui a réduit l'assistance financière disponible et amputée fortement les recettes attendues de la production nationale d'hydrocarbures, l'épuisement du processus d'ISI dans les segments inférieurs de l'industrie (biens de consommation et certains biens intermédiaires), épuisement

sement non compensé par l'intensification de l'ISI dans les segments supérieurs de l'industrie (biens intermédiaires complexes, biens capitaux) et le développement d'infrastructures liées à l'énergie notamment. Parmi les causes de ces blocages, citons :

(1) insuffisance de l'épargne disponible pour financer une industrialisation plus coûteuse financièrement par unité de produits tant en monnaie locale qu'en devises ; (2) une offre insuffisante de qualification de technologies pour la mise en place des processus complexes ; (3) l'étroitesse du marché local alors que la coopération régionale était en panne et la nature peu porteuse en termes d'investissements et de technologies avancées du COMECON, débouché des exportations traditionnelles du pays ; (4) la difficultés d'accès aux marchés financiers occidentaux en raison des grandes réserves occidentales à l'égard du pays, mais également de la faible « creditworthiness » du pays. L'essoufflement du processus d'industrialisation a empêché le pays de tirer parti des externalités importantes des segments dynamiques de l'industrialisation, affaiblit la croissance de la production, réduit la productivité globale et sectorielle — et par la même la compétitivité de l'économie — et ce malgré les importantes dévaluations intervenues de la livre syrienne. La suppression du mur de Berlin, la mise en œuvre des réformes dans les anciens pays du COMECON ont réduit fortement les débouchés ouverts aux exportations traditionnelles syriennes. Les infrastructures et les services de pointe liés à l'industrialisation accusent un retard considérable, freinent le processus pourtant résolu des réformes. Le cadre institutionnel cohérent et rationnel lors de la phase d'édification de l'économie nationale est aujourd'hui à maints égards désuet, d'autant que les visions du développement et l'environnement international se sont modifiés. Les rigidités institutionnelles qui caractérisent les marchés de facteurs, de produits, le système bancaire, le mode de fonctionnement des entreprises publiques, le commerce extérieur, le taux de change, etc... font obstacle à une meilleure flexibilité de l'économie et à la mobilisation de la créativité de tous les secteurs locaux et internationaux (diaspora syrienne notamment). La pénurie chronique des devises aboutit, par ailleurs, à un sous-investissement et à une sous-utilisation des capacités de production, réduisant encore plus la productivité déjà faible de l'économie et donc sa compétitivité extérieure, l'émergence d'exportations potentielles et la diversification géographiques de ces derniers.

Les données suivantes permettent de se faire une idée de l'intensité de la crise, mais également de souligner la forte dépendance et l'étroite similitude existante des performances des économies de la région.

La crise économique en Syrie et dans la région moyen-orientale plus généralement, remonte au milieu des années 80, comme en témoigne les performances de croissance du Mashreq 7,9 % en 1970-74, 10,9 % en 1977-79, 5,4 % en 1980-84, 2,4 % en 1985-89, 0,9 % en 1990-91 (Diwan et Squire, 1993). Les performances syriennes épousent

assez concrètement ces tendances comme il a été vu au chap. 1. Divers facteurs sont à l'origine de cette situation : tout d'abord les fortes variations des afflux nets de capitaux dans les pays du Mashreq ; les flux de capitaux représentent 16 % en moyen du PNB, volumes considérables par rapport aux standards internationaux. Si bien que ces flux furent plus importants en terme de devise que les exportations de biens et services. Mais c'est surtout la *variabilité de ces flux* qui s'est avérée cruciale : 2,5 % du PNB en 1970-74, 20,4 % en 1975-79, 19,5 % en 1980-84, 15,2 % en 1985-89 et 8,7 % en 1990-92 (Diwan et Squire, 1993). Pour la Syrie, si l'on excepte le bref intermède de la guerre du Golfe, c'est d'une chute de 10 points qu'il faut parler comme d'ailleurs pour le Mashreq (Jordanie et Egypte notamment).

L'étroite association existante en Syrie et au Mashreq, entre les entrées nettes de capitaux et l'investissement s'est encore vérifiée. Lorsque les entrées nettes en pourcentage du PNB augmentèrent de six points au cours des deux booms de 1970-74, et 1974-1979, l'investissement augmenta de dix points. Avec la baisse des entrées en 1984, la chute de l'investissement fut de neuf points (voir diagrammes).

Ce résultat négatif s'explique notamment par les politiques alors adoptées tant en Syrie que dans la région, politiques drastiques de réduction des dépenses publiques pour réduire le déficit budgétaire et notamment des investissements publics. L'investissement privé chuta également en raison du « crowding out » du secteur public et en l'absence de stimulants. Le renforcement de la contrainte financière externe, l'incapacité d'accroître les exportations à court terme, les difficultés d'accès au marché des capitaux du pays¹, tous ces éléments se conjuguèrent pour imposer une restriction plus forte des importations et de nouveaux effets négatifs sur l'investissement et la croissance. Avec l'épuisement des réserves, de fortes dévaluations furent mises en œuvre, dévaluations qui affectèrent négativement la crédibilité (Soundness) du secteur financier dont les bilans devinrent dominées par les obligations en devises et les actifs en monnaie locale. Le financement du déficit budgétaire en outre, fut financé par d'importants emprunts publics aux taux non déterminés par le marché. Ces facteurs négatifs stimulèrent les fuites de capitaux et encouragèrent le développement d'un « curb market » informel (marché réprimé).

Cette stratégie de développement sous-jacente, les efforts initiaux réalisés pour ajuster l'économie syrienne et les contraintes sociales et stratégiques (nécessaire maintien du niveau de l'emploi, donc recrute-

1 En raison de ses choix économique et politiques, la Syrie a bénéficié d'un accès réduit au marché international des capitaux, et ce à des conditions coûteuses. Le pays s'est trouvé de fait enfermé dans la « Low income trap », des emprunts internationaux (Lensinket Bergeijk, 1991).

ment par l'Etat, dépenses militaires, etc.) expliquent substantiellement le lien investissement-croissance insuffisant lors des boom et l'effondrement de la croissance lors de la phase basse du cycle (downswing). La détérioration de la qualité de l'investissement ces dernières années, peut être appréhendée à partir de l'évolution des outputs-ratios dans le temps de la région (ICOR). Ces derniers ont cru en sens inverse des entrées de capitaux pour la région : 2,7 pour 1970-74, 2,8 pour 1975-79, 5,5 pour 1980-84, 9,0 pour 1985-89, 18,1 pour 1989-91 (Diwan et Squire, 1993)².

Cette baisse de l'efficacité de l'investissement réel, la répression du système financier (taux d'intérêt administrés trop bas et non sélectifs, la dévaluation du taux de change, les taux élevés d'inflation et la réduction de la « creditworthiness » du pays, sont à l'origine de la fuite des capitaux, fuite estimée pour la Syrie à 9,6 % du PNB pour 1985-89 (Diwan et Squire, 1993).

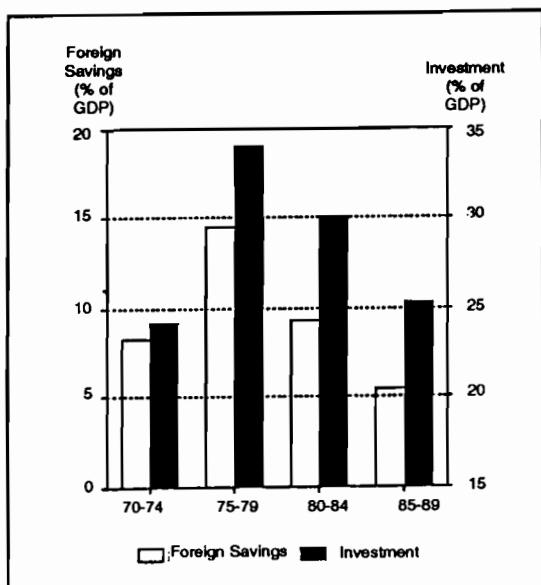
Face à cette situation, la réforme commerciale apparaît comme un volet privilégié d'une nouvelle stratégie de développement. Cette nouvelle politique commerciale devrait permettre l'accroissement des flux de biens et services tant régionaux que globaux, une efficacité et une concurrence accrues et des transferts massifs de technologie moderne. Le financement de la réforme commerciale implique un accroissement important de l'investissement et de nouvelles sources de financement. Les flux traditionnels de financement en provenance des pays arabes exportateurs de pétrole connaissent un déclin régulier (sauf au cours de la crise du Golfe) qui les fait passer de 5,14 milliards de dollars en 1980-84 à 1,7 milliard en 1985-89 et à 0,09 milliard seulement en 1991. Les perspectives du marché de l'énergie pour les toutes prochaines années, sauf événement important dans la région, ou accélération rapide de la reprise mondiale, ne devraient pas changer, laissant les pays traditionnellement et financièrement excédentaires du Golfe avec leurs déficits actuels. Les perspectives d'attraction de capitaux en provenance de ces pays quelque soit leur nature : dons ou prêts concessionnels, paraissent des plus limitées. Or, c'était jusqu'ici la source majeure de capitaux du pays. C'est donc des marchés de capitaux internationaux ou des contributions budgétaires des pays avancés, que devront venir les moyens de financement des réformes, parallèlement au rapatriement des capitaux nationaux.

Or la Syrie pâtit d'un encours d'une dette extérieure importante qui oscille entre \$ 12 et 16 milliards³ suivant les sources, dette qui représente plus du trois quarts du PNB, mais 24,5 % des exportations

2 La progression a été moins forte pour la Syrie : 5,65 en 1985-89 contre 4,21 en 1975-79 (World bank).

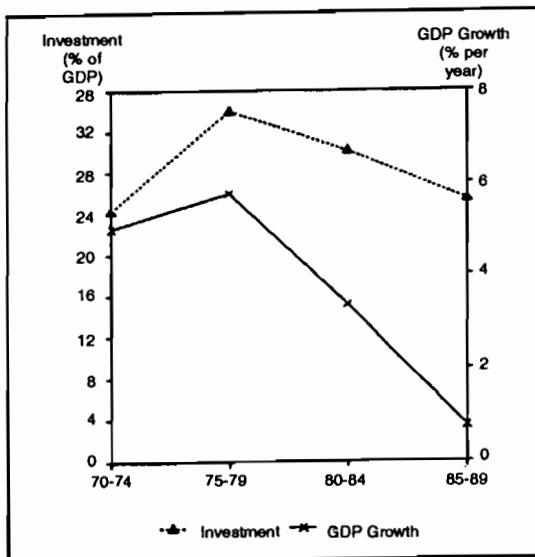
3 Dette envers les pays ex-socialistes inclus.

Graphique 4.1.
Région moyenne-orientale
A) Afflux nets de capitaux et investissement 1970-89



Source : Diwan et Squire, 1993, p. 5

B) Investissement et croissance économique 1970-89



de biens et services. Les intérêts sont faibles : 14,5 %, compte tenu des conditions très favorables attachées à cette dette, essentiellement publique ou quasi-publique et de type bilatéral. Il s'agit en gros, en effet, d'une dette à long terme (près de 24 ans en 1991) avec un intérêt moyen de 1,13 %.

Certains auteurs ont évoqué à propos de la dette syrienne, un « overhang problem ». Le problème du « overhang » provient du fait que le service de la dette publique externe nécessite tant un transfert externe (du pays au profit des créanciers) et d'un transfert interne (du secteur privé vers le secteur public). Le service de la dette publique suppose un transfert interne. Pour acquérir les devises suffisantes, des dévaluations s'imposent. La collecte des ressources nécessaires au niveau du secteur privé nécessite l'imposition d'un certain nombre de taxes y compris les prélèvements inflationnistes ou l'accroissement une fois de plus de la dette publique, inamical à l'investissement privé. Ces faits, et les anticipations impliquées par eux, dépriment selon les tenants du « overhang debt », l'épargne domestique et l'investissement. Avec un secteur public réprimé, le capital privé fuit à la recherche de refuges plus sûrs, pénalisant l'investissement à long terme. Les anciennes dettes en viennent alors à décourager les nouveaux investisseurs, devant la difficulté de l'Etat de garantir leur « seniorité » sur les créateurs plus anciens, même si leurs dettes ne sont pas servies (problème, par exemple des arriérés syriens auprès de la Banque mondiale) aussi longtemps que les dettes ne sont pas provisionnées. Même si les investisseurs nouveaux identifient des opportunités profitables, leurs anticipations restent négatives, compte tenu des profits réduits finaux attendus après l'impôt et des risques liés aux créances sur le public. Cette incertitude créée par la « debt overhang », exerce une influence déstabilisante sur les marchés financiers domestiques et compromet l'intermédiation entre épargnans et investisseurs. L'instabilité financière se trouve exacerbée lorsque le secteur public est endetté jusqu'au cou.

Le niveau élevé voire insupportable, quant au volume atteint par la dette en Syrie, pose la question du succès des réformes, le « debt overhang » observé, étant de nature à décourager tant les investisseurs étrangers (y compris ceux de la diaspora) ou de rendre des plus coûteux l'accès au marché des capitaux.

La littérature économique considère que les créanciers sont confrontés aux « trade offs » suivants lorsque le volume de la dette est suffisamment important pour empêcher le pays d'attirer volontairement de nouveaux prêts (Krugman, 1988) et de servir sa dette (1) contribuer à financer les pays concernés à perte en espérant que ce dernier sera en mesure un jour de rembourser sa dette ; (2) annuler une partie de la dette en ramenant son niveau à la capacité réelle de remboursement du pays. La seconde alternative est préférée au plan théorique, car libère

Tableau 4.1.
Fardeau de la dette extérieure : Syrie 1991

Country	1991											Avg Mat (Yrs)	
	PV in \$ millions	EDT	Shares			PV/ XGS	PV/ GNP ^a	INT/ XGS	TDS/ XGS	Avg Int			
			Bil.	Mult.	Com.	in Percent							
			in Percent			in Percent							
Algeria	28,106	28,636	18.4	9.5	64.8	195.62	69.08	13.59	68.36	7.96	10.3		
Morocco	19,515	21,219	49.4	23.9	21.6	234.94	73.54	13.04	27.56	7.56	19.0		
Tunisia	7,475	8,296	38.1	32.7	15.4	123.62	59.62	6.15	22.72	6.13	19.8		
Maghreb	55,096	58,151	32.5	18.0	42.0	191.84	69.08	11.86	46.95				
Egypt	21,435	40,571	68.6	8.2	12.0	147.92	68.80	4.00	16.67	5.60	27.8		
Jordan	7,904	8,641	46.0	10.8	30.8	259.23	206.11	9.97	20.92	6.53	17.2		
Lebanon	1,833	1,858	12.8	4.3	14.0	174.54	38.31	3.90	16.21	6.97	23.0		
Syria	12,118	16,815	77.7	6.2	4.8	245.30	82.16	2.65	14.55	1.13	23.8		
Yemen	5,400	6,471	61.5	16.4	2.4	244.12	73.56	1.27	7.28	2.34	23.5		
Mashreq	0,765	76,181	66.0	8.7	11.8	171.64	75.70	4.83	17.97				
Israel	33,049	33,049	153.21	53.59	11.12	32.52				
Region	138,910	167,381	46.0	10.2	18.5	173.92	66.64	9.06	32.32				

a. This ratio is computed by using the official exchange rate. Using instead the parallel market rate, the ratios rise to 140 in Algeria, 287 in Syria, and 235 in Yemen.

PV = Present Value

EDT = External Debt

XGS = Exports of Goods & Services

INT = Interest Paid

Avg Int = Average Interest Rate (%)

Avg Mat = Average Maturity (Yrs)

Source : World Debt Tables et Diwan et Squire, 1993.

Tableau 4.2.
Ratio de la dette projetée aux exportations (en %)

Countries	1991	In Five Years	
		Current Grant level	Increased ^a Grant level
Tunisia	124	136	130
Egypt (post Paris Club full debt reduction)	148	115	62
Lebanon	175	172	139
Algeria	191	88	88
Morocco	235	178	153
Egypt (post first-phase Paris Club debt reduction)	252	212	98
Yemen	244	272	245
Syria	245	255	240
Jordan (pre-1992-93 debt reductions)	259	218	184
Egypt (pre-debt reduction)	331	281	203

a. Increased to twice the current level of grants.

Source : Diwan et Squire, 1993

Tableau 4.3.
Composition des exportations en provenance de la région en pourcentage
des exportations totales du Maghreb et du Machreq

	1980	1985	1990
Intra-Maghreb/Mashreq Exports	4.5	6.6	6.0
Exports to EEC	33.5	36.2	31.8
Exports to US and Canada	15.6	7.6	13.5
Memo Items			
Intra-GCC Export/Total GCC Exports	3.0	4.6	5.8
Intra-UMA Exports/Total UMA Exports	0.3	1.0	2.3
Intra-EEC Trade Export/Total EEC Exports	55.7	54.4	59.8
US/Canada Exports/Total Exports from US and Canada	26.5	38.0	33.8
Intra-ASEAN/Total ASEAN Exports	16.9	18.4	17.8

Source : Global Economic Prospects, The World Bank, 1992.

le pays du fardeau de la dette et donc annule les distorsions à l'encontre des incitations positives à l'investissement. L'annulation ou le refinancement de la dette peuvent aussi être conditionnelles à travers une indexation sur le niveau des prix du pétrole ou des taux d'intérêts, paramètres que l'économie concernée ne peut manipuler (P. Krugman, 1988).

Le test de la « credit-worthiness » élaboré à partir des expériences internationales récentes, permet de déterminer si dans le cas d'un pays particulier engagé dans des réformes, le « debt overhang » fait obstacle ou non aux apports de capitaux privés. Si après cinq années de réformes, le ratio de la dette aux exportations reste en-deçà de 150 % avec des apports limités de dons, l'endettement externe n'est pas un obstacle à un « market based reform strategy ». Si à l'opposé, le ratio dépasse 200 % avec un accroissement substantiel de dons, l'économie concernée rencontrera de grandes difficultés à attirer des flux privés de capitaux sur une base soutenue. Trois pays de la région dont la Syrie se distinguent : de lourds fardeaux d'endettement face à des besoins financiers considérables, même le doublement de la part des dons n'empêcherait pas l'indicateur d'endettement de croître. Dans ces pays, les réformes risquent de se révéler inefficaces en l'absence d'un allégement du fardeau de la dette, condition par ailleurs cruciale du retour à la croissance et de la « credit-worthiness » externe.

La coopération régionale limitée à ce jour, a également constitué et constitue un handicap des plus sérieux, soit qu'elle soit réduite, soit qu'elle ne soit pas organisée (avec le Liban par exemple) privilégiant les flux informels. Le tableau suivant montre que le commerce intrarégional constituait encore au début de la décennie une très faible partie du commerce international de la région, 6 % environ. Ceci met en évidence l'insuffisante diversification des économies de la région. Les exportations sont dominées par les produits primaires : pétrole, phosphates, alors que les exportations non-traditionnelles ne représentent qu'une très faible partie des exportations totales. Il est clair que l'insuffisant développement des activités à facteur technologie et connaissance intensives, au-delà des rigidités institutionnelles, et l'absence conséquente d'échanges intra-industries et donc de secteurs à potentiel d'économie d'échelle importantes, expliquent cette réalité. Les réserves vis-à-vis de la Turquie ou de l'Iran selon les cas, font obstacle à une vision de coopération régionale plus large avec des partenaires dont les économies sont bien plus diversifiées et qui pourraient de ce fait jouer un rôle moteur. L'importance des économies transfrontalières entre la Syrie et la Turquie, entre l'Iran et la Turquie, par exemple, permet de penser qu'il y a là des potentialités non négligeables de coopération susceptibles de faciliter l'implantation commerciale des économies de la région sur les marchés mondiaux plus difficile.

Là encore, la libéralisation des échanges intra-régionaux devra être sélective et « targetée ». Les efforts pour accroître les échanges intra-régionaux devront aller de pair avec l'intégration graduelle de la région dans les marchés mondiaux. Une bonne approche qui serait la plus appropriée pour certains secteurs, serait de libéraliser au sein de la région pour tirer parti des bénéfices potentiels d'un marché élargi et de la concurrence accrue. Ce qui permettrait aux entreprises d'améliorer leur compétitivité au plan international et donc d'affronter la pleine libéralisation. Des bénéfices peuvent être également attendus d'action visant à la promotion *d'échanges inter-régionaux* plutôt que centrées sur la politique commerciale elle-même, compte tenu du faible potentiel d'accroissement à court terme du commerce intra-régional. Ainsi, en est-il des améliorations à apporter aux infrastructures, aux services bancaires et aux réseaux de communications en appui aux échanges, sans parler de l'harmonisation des standards et des régulations. D'autres possibilités existent dans les domaines suivants : tourisme, interconnexion des réseaux électriques ; les heures de pointe différant de pays à pays, la gestion et la fixation des prix de l'eau, la réglementation à travers l'élaboration d'un code de conduite de l'emploi des travailleurs migrants (Fisher, 1993). L'exutoire qui existe encore de façon plus réduit avec le marché du travail des pays du Golfe, se ferme de plus en plus dans ces pays, suite à un certain nombre de considérations politiques et d'éléments liés à la conjecture économique de ces pays. La part de la main-d'œuvre d'origine arabe se rétrécit. Ainsi, si la force de travail non nationale dans ces pays devait continuer à croître, à un taux équivalent à celui enregistré pour 1985-1990, soit 3 %, on peut estimer que la part d'origine arabe tombera en 1995, bien en deçà des 20 % de 1990 (Diwan et Squire, 1993). Un effort régional concerté important est nécessaire également pour s'attaquer au problème grave que constitue la dégradation rapide de l'environnement et la rareté de l'eau. Un certain nombre de projets ont déjà fait l'objet d'études importantes de la Banque mondiale. Citons entre autres, le *Mashreq electric power interconnection*, l'interconnexion des réseaux égyptien, jordanien, des territoires occupés, du Liban et de la Syrie, ou encore le *Regional hydrological data network* (Fisher, Rodrik et Tuma, 1992).

Tableau 4.4 : Epargne accumulée à l'extérieur et valeur actuelle de la dette extérieure, 1991

Country	Stock of Saving Abroad ^a (\$ Billon)	Savings Abroad over GNP (percent)	Present Value of Debt (\$ Billion)	Present Value of Debt to GNP (present)
Algeria	32.5	80	28.1	69
Egypt ^b	82.6	271	21.5	71
Jordan	6.2	163	7.9	208
Lebanon	6.2	163	1.8	51
Morocco	9.6	36	19.5	73
Syria	26.1	161	12.1	75
Tunisia	4.5	36	7.5	60
Yemen	N.A		5.4	74

a. The stock of savings abroad is estimated by capitalizing the outflows described in box 2 at the LIBOR rate.

b. Assuming the full conditional debt reduction granted by the Paris Club goes through.

Sources : World Debt Tables, and Authors' computations (see boxes 2 and 5 for methodology) et Diwan.

Quoi qu'il en soit, ni les ressources, ni les marchés du travail, ni les échanges de produits régionaux, ne permettent d'espérer une solution durable à l'essoufflement de la croissance, au chômage et à l'instabilité macro-économique et financière. La réforme de l'économie domestique est donc un préalable incontournable pour tirer parti tant du potentiel de commerce intra-régional que pour assurer la transition de l'économie vers les activités d'exportation.

II. — Eléments et périodisation de la réforme

IV/9. Objectifs et orientations macro-économiques et de croissance

L'accent doit donc pour ce faire, être mis sur la relance de l'investissement, de la production et de la réduction du chômage et ce compte tenu d'un taux d'accroissement de la population de plus de 3 %. Cette croissance du revenu par tête à long terme doit être quantitative et qualitative à la fois avec pour objectif l'endogénéisation croissante du progrès technique.

Ceci suppose :

- (1) que le taux de l'investissement revienne à son taux moyen des années 80 à 84, soit 24,44 %
- (2) que l'efficacité de l'investissement et des ressources en général s'accroisse de façon à ramener l'ICOR de son niveau moyen de 9,57 pour 1981-84 entre 5 et 6.

Les politiques destinées à renforcer le niveau, l'efficacité et à améliorer la structure de l'investissement, devront prendre en compte les conditions initiales et tout particulièrement la nécessaire transition, la capacité de mise en œuvre des réformes, le degré de consensus interne, l'assistance extérieure disponible et le nouvel environnement régional et international, sous ses aspects suivants : nouvelles technologies réforme du système mondial du commerce, nouvelle division du travail, globalisation de la production et des marchés financiers, etc.

Plusieurs axes d'action s'imposent :

1) la mise en place d'un cadre institutionnel destiné à encourager l'investissement privé, et à allouer plus efficacement les ressources rares. Des mesures doivent être adoptées pour encourager ces investissements à s'investir dans les domaines jugés prioritaires pour l'économie nationale : la promotion des exportations, les infrastructures et services liés au commerce et les activités riches potentiellement en externalités ;

2) l'investissement public doit être réorienté en faveur de ceux oubliés par le marché et en appui du secteur privé. L'investissement public doit en outre privilégier les ressources humaines, les infrastructures générales mais également spécifiques : connaissances, technologies, etc. ainsi que la protection de l'environnement ;

3) la mise en œuvre de politiques commerciales et industrielles actives privilégiant les mesures sélectives et le « targeting » afin de faire

émerger les « picking winners », de stimuler l'expansion des industries porteuses d'externalités et d'exportation.

Ceci suppose bien entendu la création d'un cadre général plus attractif et plus responsable favorisant l'initiative y compris celle du secteur privé. Pour ce faire, un certain nombre de mesures s'impose, notamment celles visant :

1) dans l'immédiat, à l'accroissement du taux d'utilisation des capacités de production et leur modernisation seront prioritaires, une plus grande stabilité macro-économique à travers la restauration des équilibres interne et externe. Il s'agit en restaurant les conditions de la croissance, en réformant la fiscalité, en améliorant l'efficacité des ressources par la responsabilisation des entreprises notamment publiques, en « targeting » sur les objectifs de réforme, les subventions diverses, les taux d'intérêt financiers et les prix, d'accroître tout à la fois, l'épargne, l'investissement et de réduire le déficit budgétaire. Il importe d'éviter des dispositions aussi générales que la loi sur les investissements de 1991 dont le résultat est de favoriser l'achat de véhicules de transport par le secteur privé, source de profits importants immédiats au dépens des investissements dans le secteur d'exportation. Les activités liées à ce dernier, ou plus généralement dans le secteur productif. C'est un exemple de « targeting ». L'équilibre externe sera progressivement restauré, notamment par la réduction des capacités de production oisives, leur modernisation, la mise sur pied d'un dispositif complet de soutien aux exportations, l'autonomie commerciale des entreprises du secteur public, la simplification des normes et standards de toute nature, la réforme du système bancaire, l'amélioration des infrastructures liées au commerce et l'attraction des investissements étrangers — ceux de la diaspora — notamment dans les activités d'exportation, dont la Chine a montré le rôle crucial ;

2) l'amélioration de la gestion et de l'efficacité du secteur public, y compris la rénovation de la haute administration et la réforme, ou la privatisation, selon le cas, des entreprises publiques dans les secteurs non-stratégiques, mais également une nouvelle politique industrielle ;

3) la libéralisation des prix, et notamment des prix importants pour qu'ils se rapprochent des prix mondiaux, reflètent progressivement les réelles raretés et réduisent les situations de rentes ;

4) la réforme du système fiscal, du marché du travail, de marché financier, du régime d'investissement pour encourager l'activité du secteur privé ;

5) la réforme commerciale pour stimuler et accroître les flux de biens et services, tant régionaux que globaux, renforcer la compétition et l'efficacité et accroître les transferts de technologie moderne. A court et moyen terme, il y a un besoin urgent de réorienter l'investissement public en raison de la faible productivité de ce dernier dans les années 80 et les pressions exercées par la croissance démographique. La baisse

de l'efficacité de l'investissement a résulté notamment du fardeau des entreprises publiques insuffisamment rentables, du poids des dépenses militaires et de l'accroissement des dépenses sociales (maintien du niveau de l'emploi) en raison de l'amputation des investissements productifs consécutive à la baisse des recettes. Au même moment, la croissance démographique s'est traduite par de fortes demandes de services sociaux et d'infrastructures, notamment dans les zones urbaines, mais également de ressources rares comme l'eau. On estime ainsi à 70 millions pour la seule région moyenne-orientale, l'accroissement de la population en âge scolaire en 2025. Les populations urbaines augmenteront au taux de 4,5 % l'an.

Les ressources nécessaires pourraient être dégagées à travers de nouveaux choix d'investissement, une meilleure allocation des ressources, mais également des arrangements de sécurité accompagnés d'accords de non prolifération permettant, aux Etats de la ligne de front de réduire leurs dépenses militaires. Ceci permettrait de dégager des ressources importantes en faveur des activités de production porteuses, des infrastructures et des exportations. Le niveau d'épargne — du moins à court et moyen terme — peut en effet, difficilement croître substantiellement en raison de niveau relativement faible de la consommation, aggravée par l'ajustement important subi par les ménages depuis 1986.

Voyons plus en détail ce qui peut être le programme de réforme et une nouvelle politique commerciale dans le cadre de la Syrie.

IV/10. Création d'un « sustainable policy environment » plus favorable dans un contexte de transition en Syrie

Un consensus relativement large existe concernant la nécessaire stabilisation au cours des premières étapes de réforme. Les mesures de restriction fiscales et les dévaluations y jouent un rôle crucial. Avec la stabilisation macro-économique, l'accent est censé être mis ensuite sur l'ajustement structurel qui comprend, entre autres, un certain nombre de réformes de type micro-économique et de type institutionnel, censées réduire les inefficacités et garantir le retour à la croissance (Fisher, 1986). Parmi ces réformes, citons la libéralisation des échanges, la dérégulation des prix dans l'industrie et l'agriculture, la libéralisation financière et la privatisation. Le problème est que dans ce schéma, les réformes dite structurelles supposent au préalable une forte dose de stabilité macro-économique. Or, cette dernière est problématique ; le retour à l'équilibre budgétaire s'avérant souvent un exercice difficile, comme en témoigne l'analyse de l'échantillon de trente pays pour la période

consécutive à la crise d'endettement de 1982. Considérés globalement les trente pays n'ont guère vu d'amélioration notable de leur situation budgétaire (Rodrik, 1990). Les réductions des déficits courants l'ont été au prix de fortes contractions de l'investissement (on a vu que cela fut également le cas de la Syrie). Cette réalité oblige à redéfinir le concept même d'ajustement structurel et à analyser les multiples facettes du processus d'ajustement. Sachant notamment que l'objectif de libéralisation peut entrer en conflit avec celui de la « policy substantiality ». En effet, la restauration de la croissance dans les PMD, et notamment dans les PMD fortement endettés, requiert au minimum un fort accroissement de l'investissement privé, le secteur public ne pouvant en effet dans une situation de réduction du déficit budgétaire et de restriction fiscale, jouer un rôle moteur. Les accroissements de productivité ne peuvent, en outre, stimuler la croissance sans reprise de l'investissement. Or, le secteur privé hésite à investir dans une situation incertaine. Dans le cas syrien, nous avons observé combien forte était cette incertitude, incertitude reflétée dans les fuites considérables de capitaux, notamment, et aggravée par l'instabilité politique et économique dans la région. On peut donc raisonnablement estimer, que dans un pays endetté, comme la Syrie, situé dans une région considérée comme hautement instable par les investisseurs, il n'y a guère de chances de voir l'investissement privé prendre le relais du secteur public dans un avenir proche. L'accroissement de l'investissement requiert ici plus que partout ailleurs, ce que Rodrik appelle un « more sustainable policy environment » (Rodrik, 1990).

Un autre risque consiste à trop attendre de la libéralisation menée dans des circonstances et contextes difficiles, c'est le cas de la Syrie à maints égards, compte tenu notamment des contraintes ici fortes de la transition. Rodrik rappelle à ce sujet que les bénéfices de la libéralisation sont de nature statique et qu'il existe une forte propension à les surestimer. Il en conclut que lorsque les mesures de libéralisation sont perçues comme « faiblement soutenables » (weakly sustainable), il n'y aura guère de réponse positive du secteur privé. Une telle réforme, selon lui, affectera l'investissement sans apporter les bénéfices d'allocation statique de ressources en compensation. Dans ces conditions, est-il estimé, le renforcement de la « soutenabilité » de l'environnement doit constituer l'objectif premier des programmes d'ajustement structurel. Des politiques non libérales ne mettant pas en danger la stabilité globale du système économique sont préférables à des politiques libérales qui sont en elles-mêmes insoutenables ou qui engendrent l'instabilité.

Ces observations paraissent particulièrement fondées dans le cas d'une *économie de transition*. Le socialisme et le dirigisme (développement conduit par l'Etat), en tant que modes d'organisation économique et social sont remplacés au moins partiellement par un modèle de

société où l'économie de marché est appelée à jouer un rôle plus important (économie, rappelons-le où prédominent la propriété privée et les institutions politiques démocratiques). De ce point de vue, le cas syrien comporte certains similitudes avec d'autres expériences du même type, notamment celles des pays d'Europe orientale. Une des caractéristiques de ces économies est qu'elles s'engagent dans des réformes avec au départ des pénuries substantielles, d'importantes déséquilibres macro-économiques (ouverts ou réprimés), des marchés fortement encadrés et d'importantes distorsions micro-économiques. Le secteur d'Etat gère entre 70 et 90 % en moyenne du PIB (Solimano, 1993).

IV/11. Gradualisme ou thérapie de choc : l'expérience des économies de transition

Les traitements de choc appliqués en Europe orientale et centrale ou « big ban », véritables marches forcés vers la libéralisation totale de ces économies, ont conduit à « d'importantes dislocations macro-économiques » ; inflation massive, contraction considérable de la production dans le secteur socialisé, chute des recettes fiscales, déclin des salaires réels, accroissement du chômage. Il est vrai que l'inflation, les déficits courants ont fini par se réduire de façon générale, cependant le schéma a été le suivant : fortes hausses de prix suivies d'une faible désinflation et d'une contraction profonde de l'activité économique au plan macro. A l'inverse, en Chine, où le processus de réforme s'est fait de façon *graduelle*, et ce dans le cadre du régime politique existant, sur la base d'une dérégulation sélective de l'agriculture et de l'industrie dans le contexte de systèmes de prix duaux, la réponse de l'économie chinoise à ces nouvelles incitations fut spectaculaires : le PIB a cru à un taux moyen de 9 % l'an, au cours de la période 1978-1992, la consommation par tête augmenta-t-elle de 7 % l'an (Brus et Laski, 1989 ; Bowles et White, 1992 ; Perkins, 1994 ; Yusuf, 1994). Trois aspects peuvent être mis en lumière dans cette expérience chinoise (1) malgré une croissance rapide, les pressions inflationnistes furent largement absentes au cours des premières années de la période considérée et ce même compte tenu de la sous-estimation de l'inflation due aux contrôles des prix ; 2) les performances remarquables à l'exportation et de confortables réserves de change ont grandement facilité la modernisation du pays. Ces succès à l'exportation combinés à une *régulation stricte et large des importations* a conduit à des surplus courants au cours de toute la période sauf entre 1989 et 1991, lorsque l'accès aux marchés

aisance a permis de maintenir le ratio dette/PIB fin 1992 à 16 %, alors que les réserves cumulées avoisinaient \$ 52 milliards, soit l'équivalent de huit mois d'importations, reflétant la volonté des autorités chinoises de limiter la vulnérabilité de l'économie aux chocs externes ; 3) un cycle visible de réformes économiques et politiques. Le scénario débute avec une série d'expériences de réformes ; à mesure que le champ de ces dernières est élargi, l'investissement et la croissance s'accélèrent, stimulés par une politique appropriée du crédit. Très vite, les taux de croissance parviennent et se maintiennent à deux chiffres. Face aux risques de surchauffe, la demande dut être restreinte et la réforme ralentie, mais les succès de la réforme avaient entre temps généré une dynamique auto-entretenue irréversible, similaire au modèle de « l'out-ward development strategy », décrit pour plusieurs pays asiatiques (Krueger, 1993).

Parmi les facteurs responsables de ce succès, citons en premier chef une philosophie poussée de la décentralisation. Dès le départ, la réforme s'appuya sur l'expérience locale et fut orchestrée par les machines politiques locales, ce qui minimisait les risques pour le gouvernement central et les dangers inhérents à toute action globale d'envergure mal maîtrisée (Yusuf, 1994). La décentralisation s'effectua à trois niveaux. La *décentralisation administrative* conféra aux autorités provinciales et locales une grande latitude dans la prise de décision et la gestion au quotidien des affaires. Ce furent-elles qui transposèrent en réalité praticable les réformes. En second lieu, la *décentralisation fiscale*, introduite progressivement depuis 1981, permit aux provinces de conserver et d'allouer une part plus grande des recettes fiscales et d'imposer elles-mêmes des taxes supplémentaires. En outre, elles ont vocation à contrôler les budgets des entreprises publiques sur leurs territoires. La décentralisation fiscale s'est ainsi révélée décisive dans la mise en œuvre des réformes de plus en plus complexes et des mesures les plus hétérodoxes (Shirk, 1993). En troisième lieu, la politique industrielle et les investissements liés dans les infrastructures furent également décentralisés. Au début des années 80, l'industrialisation rurale (affaire localement gérée), reçut la priorité tandis que s'amorçait la réforme de l'entreprise et l'élimination des contrôles centralisés sur les décisions d'ordre industrielle au profit des bureaux provinciaux. Cette réforme ne créa pas immédiatement une multitude de firmes autonomes, opérant dans un « price guided milieu » au contraire, elle permit de diffuser le pouvoir au profit de milliers de bureaux qui unirent ensuite leurs forces aux entrepreneurs. L'investissement local dans les transports et les infrastructures urbaines, financée par les revenus accrus, stimula la demande et par là même l'investissement additionnel (Yusuf, 1993). Parallèlement, le droit de propriété privé était formellement reconnu dès 1978 à travers le secteur dit individuellement approprié et la reconnaissance informelle des collectifs de personnes, collectifs qui constituent le gros des entreprises rurales (Pomfret, 1992). Dans une période de

tuent le gros des entreprises rurales (Pomfret, 1992). Dans une période de transition, les droits informels de propriété comportaient certains avantages. Les communautés peuvent continuer à observer des normes idéologiques tout en acceptant des institutions essentielles au fonctionnement du marché et à l'accumulation des ressources. En mettant le frein sur l'aspect collectiviste, les entreprises purent avoir accès au crédit et autres avantages (Young, 1991) tandis que les droits « flous » permettait un partage des risques entre individus et les communautés dans un environnement incertain. La décentralisation accéléra le recul de la planification centralisée et donc rapprocha de l'économie du marché, sans qu'augmente pour autant les *rent-seeking activities*. Les officiels locaux à esprit entrepreneurial, furent des plus actifs dans la quête d'idées, d'expériences pratiques, diffusant les expériences réussies et soupesant les avantages économiques par rapport aux sensibilités politiques. Bref, ces acteurs veillèrent avant tout à ce que le rythme du changement resta largement acceptable (Yusuf, 1994).

Au-delà de la décentralisation, dont le rôle fut crucial, l'offre de facteurs et l'accroissement de la productivité totale des facteurs, jouèrent un rôle important. Tout au long des années 70, le taux d'investissement se maintint autour de 30 %. Avec la progression de la réforme, la multiplication des opportunités profitables et les difficultés à assouvir la « faim d'investissement », le taux d'investissement brut atteignit 35 à 37 %. C'est donc l'investissement qui fut en Chine, le moteur de la croissance à partir de 1978, tandis que l'apport du surcroît d'investissement en capital serait à l'origine de 40 % de la croissance intervenue, ce qui se compare aux performances coréennes. Avec le progrès des réformes, la productivité augmenta dans l'industrie et notamment dans les unités collectives. Les nouvelles technologies furent transférées de diverses façons. L'investissement dans les équipements accéléra le progrès technique incorporé et stimula le recours aux méthodes plus efficaces de travail, tandis que l'investissement étranger, notamment dans le secteur manufacturier servit de courroie de transmission pour la technologie, d'autant plus facilement que la Chine avait à travers l'industrie lourde des années 50, accumulée une importante expérience industrielle. Si le capital et la productivité totale des facteurs contribuèrent pour deux tiers environ à la croissance des années 80, le dernier tiers résulta de la participation accrue de la force de travail (emploi des chômeurs et accroissement naturel de la force de travail). Ceci est frappant dans le cas de l'industrie rurale où l'emploi total passa de 70 millions en 1985 à 96 millions en 1991. Les réserves abondantes de main-d'œuvre, l'intégration croissante du marché national du travail continrent les salaires, soutenant ainsi la compétitivité et permettant aux firmes de générer de larges surplus investissables (Islam et Hehui, 1994). La qualité accrue de la force de travail (90 % des nouveaux venus sur le marché du travail ont reçu une éducation primaire et une proportion croissante une formation spécialisée), contribua à la progression de la productivité. Ce qui

confirme le rôle de l'éducation dans la croissance. Au-delà, la discipline, la motivation et la « *managiability* » de la force de travail ont été mis en lumière (Yusuf, 1994, p. 79). A cet égard, l'élaboration institutionnelle du marché du travail en Chine a créé un environnement similaire à ceux de pays comme le Japon ou la Corée. Enfin, l'épargne locale fut pour l'essentiel la source de l'accumulation du capital. L'épargne nationale brute passa de 33 % du PIB en 1978-84 à 38 % en 1985-1992 accompagnant ainsi la hausse du taux de l'investissement indiqué sur la période. L'investissement étranger, même si en proportion, sa part est restée modeste, a joué cependant un rôle important dans la mesure où l'épargne extérieure s'est accompagnée de toute une gamme d'expertises.

Les institutions multilatérales ont transféré les qualifications nécessaires à l'évaluation des projets, à l'analyse financière, à la gestion macro ainsi que celles nécessaires à la solution d'un grand nombre de problèmes techniques. Les industrialistes de Hong-Kong, Macau et Taïwan ont infusé les qualifications concernant les qualifications de production, celles concernant les contrôles de qualité et tout le background de la logistique de l'export (Sung, 1992). Du Japon et des Etats-Unis sont venus les transports avancés, les technologies de l'électronique et les services, permettant l'amélioration de l'industrie de l'hôtellerie. Le capital étranger s'est en outre concentré sur les provinces de la côte du Sud-Est. Ces dernières furent en mesure de tirer pleinement parti des industries de services de Hong-Kong ainsi que des transferts de technologies « intangibles » des économies du Sud asiatique.

La gestion *macro-économique* qui a accompagné la réforme, mérite d'être rapidement évoquée. Les entreprises publiques et les entreprises collectives ont traditionnellement bénéficié en Chine de « budgets aisés » et de crédits bon marché, d'où une forte propension à l'investissement. Les réformes économiques qui renforçaient l'autonomie des entreprises et une plus grande liberté en matière de disposition de leurs rentrées, renforçaient cette propension. Dès la fin des années 80, l'Etat réduisit le taux d'investissement à travers des contrôles administratifs destinés à réguler les dépenses en capital des entreprises publiques et à limiter le crédit aux entreprises rurales. Les risques importants pour la stabilité macro-économique de la « soif d'investissement », de pair avec l'aisance financière des entreprises, diminuèrent avec l'expansion du secteur collectif au dépens du secteur public. En 1980, les firmes du secteur public généraient 75 % du produit industriel, celles du secteur collectif : 24 %. En 1982, les chiffres étaient respectivement de 48 % et de 38 %, le restant, soit 13 %, étant le fait de firmes individuelles. Ceci signifie qu'une part plus faible de l'économie chinoise bénéficie de budgets aisés (soft budgets) d'autant que l'extension de la réforme des entreprises réduit cette même aisance financière, un nombre croissant d'entreprises publiques voyant leurs concours budgétaires réduit. Depuis 1992, la loi sur les faillites de 1986, commence à être

duit. Depuis 1992, la loi sur les faillites de 1986, commence à être appliquée avec la concentration et la restructuration des entreprises, ces dernières sont confrontées à plus de concurrence entre elles et avec les entreprises rurales. Le rôle croissant du marché est reflété dans la réduction des profits des entreprises publiques. Si aujourd'hui, le secteur public chinois est loin de fonctionner selon les règles strictes du marché, les risques d'instabilité macro-économiques perceptibles au début des réformes se sont estompés.

Au *plan fiscal*, la Chine a été critiquée pour la réduction importante du ratio recettes fiscales/PIB, depuis 1980 (Chen et al. 1992). Son incapacité à réduire ou à éradiquer les déficits budgétaires et les réformes incomplètes du système fiscal lui-même. Alors qu'en 1980, ce ratio était de 32 % il tomba à 17 % en 1991. Antérieurement aux réformes, le gros des recettes découlait de la taxation des recettes des entreprises, recettes délibérément majorées par la structure existante des prix relatifs, avantageant les produits industriels et qui permettaient aux firmes de dégager des profits élevés. Dans les années 80, cette assiette se rétrécit, des réformes de prix diminuèrent les avantages de prix relatifs des produits industriels de pair avec la concurrence accrue. Enfin, les réformes concernant les entreprises, leur permirent d'accroître l'intéressement des travailleurs et de retenir pour elles mêmes une partie des bénéfices. Notons, en outre, que les gouvernements provinciaux privilégièrent pour leurs recettes les sources extrabudgétaires, ce qui réduisit d'autant les recettes centrales. De fait, même pour le gouvernement central, le budget vit son rôle réduit comme *instrument principal de la gestion macro-économique*, en raison de son inflexibilité et en raison du contrôle exercé par l'Etat sur d'autres ressources comme celles du réseau financier.

Quant au déficit budgétaire, il est resté contenu entre 1987 et 1992 à 2,3 % du PIB, la dette nationale par rapport au PIB resta modeste avec 5 %. Ce déficit ne fut pas source de pressions inflationnistes, ni de déséquilibre externe pour trois raisons (Yusuf, 1994). Tout d'abord, le déficit resta faible et stable et fut financé de façon non inflationniste : un quart de dépenses budgétaires (4 % du PIB) porta sur la construction du capital (capacité productive et suppression des goulets au niveau des infrastructures), enfin, ces déficits permirent d'éponger une importante épargne locale aidant ainsi l'économie à tirer pleinement parti de son potentiel de croissance.

Plusieurs enseignements peuvent être tirés pour la Syrie de la réforme chinoise :

- (1) un large consensus politique est crucial pour le succès de la réforme ;
- (2) le zèle entrepreneurial des officiels locaux, l'efficacité de l'appareil administratif local et la grande cohérence de la communauté fournirent les ingrédients d'un dynamisme discipliné ;

des taux élevés d'investissement, mais fut la clé de la stabilité nécessaire à l'absorption des chocs. L'épargne externe comme vient de le montrer la crise mexicaine, ne peut constituer un substitut durable à l'accroissement de l'épargne intérieure ;

(4) une économie socialiste en transition doit conserver la maîtrise des instruments administratifs, de gestion macro-économique *tant que les instruments alternatifs* suffisamment efficaces ne sont pas en place ;

(5) si le développement des institutions du marché est crucial, il leur faut des années pour se concrétiser. Rien ne garantit, par ailleurs, qu'une fois, ces institutions pleinement en place, l'économie puisse se reposer entièrement sur le marché.

L'expérience chinoise illustre parfaitement le concept de « sustainable policy environment », à savoir un processus en mesure de se dérouler dans le futur prévisible, en l'absence de chocs importants imprévus et perçu comme stable par le secteur privé. Les éléments-clés de ce processus sont (Rodrik, 1993) :

- 1) des cadres politiques stables, un déficit fiscal faible et une politique réaliste du taux de change ;
- 2) un complexe crédible et prévisible d'incitations micro-économique, censé subsister à l'avenir ;
- 3) l'absence de fortes modifications dans la répartition des revenus qui seraient sources de pressions politiques fortes pour l'abandon de la réforme.

IV/12. Le préalable de la stabilité macro-économique et du retour à l'investissement

Une économie, c'est le cas de la Syrie, ne peut concrètement fonctionner dans un environnement caractérisé par une inflation variable et forte, une sous-utilisation des capacités de production due aux pénuries de devise, une aggravation des disparités économiques et sociales, la chute de l'investissement, de forts déséquilibres fiscaux, et une extrême imprévisibilité quant aux politiques gouvernementales.

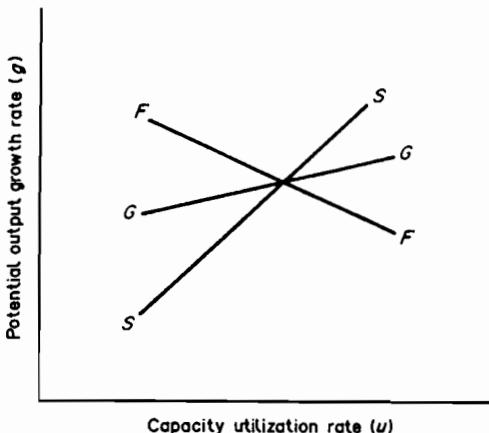
Le modèle suivant emprunté à Taylor permet de mieux comprendre le rôle de ces divers variables dans un PMD comme la Syrie et de mieux apprécier l'importance de l'expérience chinoise présentée (Taylor, 1993)

L'expérience des PenD des années 80 suggère donc que soient pris en compte au-delà des facteurs traditionnels, les éléments nouveaux suivants :

1) Les taux de croissance et les degrés d'utilisation des capacités n'évoluent pas forcément de façon parallèle, la production peut baisser bien en deçà de son potentiel lorsque l'économie est sujette aux chocs. S'il est vrai que l'ICOR peut être utilisé pour déterminer le taux de croissance g du produit potentiel (ou capacité) en tant que fonction de l'investissement nouveau, le taux d'utilisation (soit u , de l'output/capacity) doit être également considéré comme *variable endogène* pouvant enregistrer des valeurs bien inférieures à 100 %.

2) L'idée que l'investissement privé est « crowded in » par l'investissement public doit être également prise en compte, elle soulève plusieurs questions concernant le rôle fiscal de l'Etat.

Graphique 4.2.
Un modèle à trois écarts



3) Les recettes fiscales en provenance de sources nationales, nettes des dépenses courantes (disons Z) sont généralement une fonction positive du taux d'utilisation des capacités, les impôts et autres recettes augmentent plus rapidement que la dépense réelle lorsque l'activité économique se développe.

Dans ce contexte le concept de « public sector borrowing requirement (PSBR) », paraît pertinent (L. Taylor, 1993 (a)). Le PSBR est égal aux dépenses courantes de l'Etat, diminuées des recettes de source nationales, augmentées de l'investissement public plus les paiements aux étrangers,

moins les transferts nets au gouvernement en provenance de l'extérieur. Pour toutes les valeurs du ratio du PSBR au produit et l'élasticité de z à u , la formation publique de capital peut augmenter pari passu avec le renforcement du degré d'utilisation des capacités, les transferts extérieurs au profit du gouvernement et la réduction des paiements à l'étranger. Directement et indirectement, via le « crowding in » le résultat est un accroissement de l'investissement total et un taux de croissance plus rapide de la capacité g . Comme le montre Taylor (voir graphique 4.2) une « upward sloping relationship » via laquelle un u plus élevé peut accroître g en générant plus de recettes fiscales nettes susceptibles d'alimenter l'investissement public (GG).

4) L'épargne disponible impose également une limite à l'investissement et à la croissance du produit potentiel. Trois sources peuvent être distinguées : l'épargne gouvernementale nette ou le PSBR moins l'investissement public, les transferts étrangers nets de l'extérieur et l'épargne nationale du secteur privé que l'on peut supposer croître également avec l'amélioration des taux d'utilisation des capacités. Combiné à l'effet de u sur z , cette fonction d'épargne privée sous-tend une autre relation positive entre u et g : SS sur le graphique. Dépendant des valeurs des paramètres, la contrainte épargne sur la croissance peut augmenter plus ou moins rapidement que la contrainte fiscale en tant que fonction de u . Une « steeper saving schedule » comme au graphique 4.2, signifie que l'accroissement de l'investissement public pour stimuler l'investissement total, accroîtra les difficultés fiscales de l'Etat, même si en principe l'épargne totale était en principe suffisamment forte pour financer la demande additionnelle d'investissement.

5) Dernier élément, la *contrainte devise*, l'investissement et la production dépendent crucialement des importations de biens intermédiaires et de biens capitaux. Ceci est particulièrement vrai pour les petites économies et encore plus pour celles au stade inachevé d'industrialisation. L'accroissement de la production renforce la demande dite dérivée d'importation et dans certains cas, réduira les exportations par l'absorption accrue d'exportables : pétrole ou produits agricoles par exemple. Un u plus élevé nécessite plus de devises. L'accélération du taux d'accroissement de la capacité g dépend également des importations, l'augmentation d'une variable entraîne la baisse de l'autre. D'où la « negatively sloped relationship », FF du diagramme entre u et g . Ce « trade off » constitue un problème majeur des décisions macro-économiques dans le moyen terme. Le problème devient alors comment ces variables vont-elles s'ajuster pour faire que GG, SS et FF se coupent dans le plan u,g . Tout dépend des institutions et des mécanismes d'ajustement propres à chaque économie. S'il est donc possible à partir d'analyses fondées sur les trois contraintes précédentes de montrer comment les économies des PenD s'ajustent aux variations du produit et de l'investissement, d'autres voies sont également possibles via les altérations par exemple de la réparti-

tion des revenus et de la richesse, altérations induites par les fluctuations de prix et de quantums. Les exemples sont multiples ; que ce soit à travers les politiques de substitution d'importation qui découragent l'agriculture, par l'altération de ses prix relatifs via diverses méthodes (tarifs ou quotas, surévaluation de la monnaie) ou en sens inverse via des politiques favorisant les agriculteurs. Bref, les changements de répartition tant endogènes qu'induites par certaines politiques, peuvent s'avérer cruciaux dans les variations du degré d'utilisation des capacités, les entrées de capitaux, le PSBR et l'investissement.

En l'absence de la reprise de l'investissement et de la croissance dans un délai raisonnable, le consensus politique autour de la réforme s'effrite, l'insoutenabilité se manifeste dans l'instabilité. Les expériences du Chili, du Mexique et de la Bolivie dans les années 70-80 et début 90, soulignent que la réduction et la stabilisation de l'inflation, par exemple, furent des processus longs et coûteux. En termes de pertes d'activité économique réelle et de salaires réels, la transition vers une croissance soutenable après la stabilisation macro-économique fut malaisée. L'investissement public fut fort affecté dans les phases initiales d'ajustement et la reprise de l'investissement privé, exigea des années, compte tenu de la nécessaire crédibilité à promouvoir concernant les réformes et du besoin de dépasser les carences liées à la coordination du fait des marchés décentralisés (Corbo et Solimano, 1991 ; Meller et Solimano, 1993).

Pour toutes les raisons évoquées plus haut, et compte tenu des enseignements dégagés, le processus de réforme en Syrie ne peut être que graduel et inscrit dans le temps. En effet, la forte dépression de la demande au plan macro-économique qu'induit le traitement de choc, implique une contraction prononcée tant du produit courant que du produit potentiel, compte tenu des effets négatifs sur la formation de capital tant privé que public. Les fortes dévaluations monétaires peuvent également s'avérer récessionnistes si les effets-revenus de ces derniers, l'emportent sur les effets de substitution (compétitivité) à court terme. La libéralisation complète des prix, peut, en outre, déprimer les salaires réels et la consommation, réduire l'absorption et imposer un nouveau biais récessionniste, au programme. Enfin, les importants effets potentiels destabilisateurs d'une libéralisation rapide sur la stabilité macro-économique et son fort coût social, peuvent entraîner des marchés arrières, en raison de l'érosion du soutien socio-politique à la réforme, liée à la dégradation du niveau de vie. D'où la nécessité *d'une utilisation plus sélective des instruments macro-économiques*, y compris de la politique des revenus, lors de la phase de stabilisation pour compenser les restrictions fiscales et le recours à un surcroît de financement extérieur, pour réduire le coût de l'ajustement. Ceci milite pour donc une approche graduelle et inscrite dans un large horizon de temps de la réforme (réforme commerciale, restructuration des entreprises, réformes du système bancaire,

réforme du système fiscal, promotion de nouvelles institutions financières, création de nouveaux cadres juridiques dont a pu observer le bénéfice dans le cas notamment de la Chine et à l'inverse les coûts importants des expériences de libéralisation brutales. Rappelons que le processus de réforme non encore achevé est en cours en Chine depuis 1978.

IV/13. Réforme de la politique industrielle et compétitivité structurelle : un nouveau rôle pour l'Etat syrien

Un large consensus, on a vu, s'est dégagé, quant aux limites des anciennes stratégies de substitution d'importation conduites par le seul secteur public et encadré par des plans et contrôles régionaux. Sur la base des performances de certains pays asiatique, l'approche économique néo-classique, mêlant ces limites et des considérations liées à l'inefficacité des gouvernements, en conclut rapidement à l'inutilité d'importants instruments de la politique industrielle, pourtant utilisés avec succès dans le développement. Ce néo-libéralisme à la base du modèle FMI-Banque mondiale dit de « Washington consensus » a inspiré, par ailleurs les récentes négociations commerciales multilatérales (Lall, 1994). Les débats récents autour du Rapport de la Banque mondiale de 1993 sur les miracles asiatiques ont été encore l'occasion de mettre en valeur cette approche. Avec la conclusion de ces négociations, c'est tout le contexte des politiques gouvernementales qui se trouve modifié et la panoplie des moyens d'action des états réduite comme une peau de chagrin. Or, les développements effectués aux deux chapitres précédents montrent que d'importantes questions demeurent sans solution concernant l'efficacité des marchés et le rôle correct du gouvernement dans les économies en voie d'ajustement. Si le besoin de réforme et la suppression des interventions intempestives, irrationnelles, et inefficaces, et les limites de la substitution d'importation sont reconnus, la théorie économique légitime certaines interventions quand les marchés ne sont pas parfaits et ne conduisent pas à une allocation optimale des ressources. Ce qui est le cas.

De fait, une politique industrielle active est nécessaire dans ce cas, pour remédier aux carences du marché et non pas pour remplacer les marchés. La politique industrielle comporte deux éléments-clés : des interventions fonctionnelles et des interventions sélectives. Les premières remédient aux carences des marchés sans favoriser une quelconque activité ciblée par rapport à une autre. Les secondes sont destinées à pallier aux carences spécifiques ou externalités qui conduisent à une allocation sous-optimale de

ressources tant en statique qu'en dynamique. Ici, nous nous limitons au second aspect qui fonde la stratégie de « picking winners », l'accent étant mis sur le concept de « compétitivité structurelle » emprunté à Chesnais. Selon Chesnay, la compétitivité structurelle résulte des politiques industrielles, de la technologie et de recherche-développement. Bref, la compétitivité n'est pas fondée sur le critère d'allocation de ressources statiques sur la base des prix (static price-induced resources allocation criteria), mais plutôt sur la promotion délibérée d'industries stratégiques par l'Etat pour promouvoir les infrastructures technologiques et industrielles nationales. La compétitivité structurelle diffère de l'avantage comparatif, dans la mesure où ce dernier part de l'existence de capacités technologiques différentes alors que la compétitivité structurelle résulte des différences. La politique industrielle a pour objet l'avantage comparatif dynamique en promouvant le bon « right mix » d'industries. Au lieu donc de compter sur les seules forces du marché et de s'ajuster passivement à la division internationale du travail existante, *les facteurs autres que les prix* tels que les subventions, le patronage de l'Etat pour certains projets par exemple, jouent un rôle crucial dans la promotion des capacités de production à long terme (Hatzichronoglou, 1991 ; Wadi, 1990). Ainsi, le concept de compétitivité structurelle, est-il sous-jacent à la stratégie d'un Etat gouvernant le marché, axé sur l'accumulation de capital fondé sur d'importants investissements dans les industries cruciales fortement exposées à la concurrence internationale (Whang, 1992). Dans ce cadre, l'Etat joue un rôle leader dans un capitalisme « guidé », où prévaut le principe de libre entreprise, mais où l'Etat directement ou indirectement oriente les industries stratégiques. Dans la même veine, le modèle du « late industrializer » fondé sur l'assimilation rapide des technologies empruntées, assigne un rôle important au « big leadership » à travers un « big push » d'investissement (Amsden, 1989, 1994). Sous-jacent au capitalisme dirigé, la régulation sectorielle pour éliminer les concurrences sauvages et un système d'incitations et de désincitations pour encourager les investissements ciblés et la compétitivité des exportations. Les industries oligopolistiques qui en résultent sont « disciplinées » par l'Etat à travers le crédit ; les entrepreneurs rivalisent entre eux pour bénéficier de l'assistance publique et de la main-d'œuvre qualifiée limitée. L'Etat est hégémonique, car il modèle l'intérêt national largement défini, fixe le calendrier des réalisations des objectifs nationaux, tandis qu'il encourage sélectivement l'accumulation de capital privé à travers les politiques d'investissement.

L'Etat soutient l'accumulation en promouvant une force de travail éduquée, orientée vers l'industrie, force de travail parfois exclue, au départ tout du moins, du processus de décision. Tous ces éléments soulignent la primauté de l'Etat dans la politique industrielle. Simplifiant à l'extrême, l'approche néo-libérale interprète la transformation économique des pays d'Asie comme le résultat de la libéralisation du système économique avec un Etat minimaliste, alors que les institutionnalistes et les structuralistes voient dans

ce changement un produit de l'intervention de l'Etat dans des contextes socio-économiques spécifiques (Colclough et Menor, 1991). Sur ces deux points de vue, repose le débat sur les *outward versus inward looking strategies*. L'industrialisation est-elle plus facile à réaliser à travers une ISI orientée sur le marché local ou une industrialisation orientée vers l'exportation ? Mais on peut observer que la nature transitoire des politiques rend cette dichotomie rigide problématique et empiriquement difficilement reconnaissable. Pour ce qui a trait à la politique industrielle, la plupart des PMD sont dans l'incapacité de satisfaire le test orthodoxe de maturation de cinq et huit ans, avec des taux de protection effective de 10 à 20 %, d'autant plus que la productivité dans les pays industrialisés continue de croître (D'Costa, 1994). Ceci ne signifie pas que la politique industrielle n'est pas appropriée, les taux de maturités pour certaines industries manufacturières japonaises ont varié de 10 à 30 ans (Weiss, 1991). Ce qui est incontestable, ce sont les difficultés économiques, notamment dans le secteur externe, rencontrées par les pays ayant suivi des politiques industrielles de type autarcique sur de longues périodes. Le facteur décisif dans le succès de la politique industrielle historiquement parlant, est le maintien d'un taux de change compétitif et la stimulation des exportations sans nécessaire suppression des restrictions à l'importation. La conséquence pour la politique industrielle des derniers venus dans l'industrialisation, c'est qu'il faut sélectionner (To pick) les industries potentiellement compétitives en mesure de s'implanter rapidement sur les marchés d'exportation et de stimuler les liaisons inter-sectorielles. La compétitivité peut être atteinte grâce à la protection pour un temps limité, en supposant des incitations décroissantes et une exposition internationale croissante. Le « picking » des « winners » est en pratique plus difficile qu'allouer des ressources à travers des politiques macro-économiques classiques, mais politiquement, la libéralisation n'est pas toujours possible. Dans les faits, tant les politiques industrielles que de libéralisation requièrent un état actif, doté d'une bonne capacité administrative. Une politique industrielle est donc nécessaire pour développer les capacités technologiques locales, capturer les externalités et rendre les exportations compétitives. Les politiques doivent être suffisamment flexibles pour répondre au changement des conditions économiques. La protection sélective s'impose pour mitiger les forces du marché. Ce qui *institutionnellement* nécessite un état relativement insulé des interférences politiques.

L'Etat assure la transformation économique et technologique dans un cadre capitaliste en réduisant tout d'abord la dépendance technologique, en renforçant le capital humain et institutionnel (Westphal, 1984) en promouvant l'intégration industrielle. La compétitivité structurelle est obtenue en encourageant le capital privé à dépasser les activités commerciales et financières à court terme. Les intérêts ruraux et les travailleurs sont encouragés à ne pas rejeter les nouvelles techniques de production. Parallèlement, la consommation courante (surtout les importations luxueuses) les « rent seeking activi-

ties », et les accroissements de salaires sont éliminées ou selon le cas contenus. Les intérêts acquis peuvent être disciplinés selon des politiques macro-économiques appropriées : taux d'intérêt réels, positifs, taux de change favorable pour les exportations, politiques non inflationnistes, gestion micro-économique de l'économie à travers une politique industrielle concurrentielle et discriminée. Cette approche de l'industrialisation est parfaitement résumée dans le passage suivant emprunté à Chalmers Johnson :

« [A] developmental elite creates political stability over the long term, maintains sufficient equality in distribution to prevent class or sectoral exploitation (land reform is critical), sets national goals and standards that are internationally oriented and based on non-ideological external referents, creates (or at least recognizes) a bureaucratic elite capable of administering the system, and insulates its bureaucrats from direct political influence so that they can function technocratically. It does *not* monopolize economic management or decision making, guarantee full employment, allow ideology to confuse its thinking, permit the development of political pluralism that might challenge its goals, or waste valuable resources by suppressing noncritical sectors... (emphasis in original).

Source : D'Costa, p. 49.

Majeure pour l'industrialisation est la création d'une capacité technologique stimulée par les effets d'apprentissage (Lall, 1987). On ne peut en la matière se limiter aux prescriptions néo-libérales du type « *get price right* », réduire ou éliminer la protection, ou libéraliser les flux internationaux de capital et de technologie ou enfin réduire l'intervention de l'Etat dans l'industrie. Comme nous l'avons noté plus haut. Cette approche méconnaît la nature particulière et les coûts de l'apprentissage technologique dans les activités spécifiques, les externalités induites et les complémentarités qu'elles génèrent, pouvant conduire à des carences de marché et plaider pour une approche plus sélective des politiques. Les approches non conventionnelles élaborées depuis le début des années 80 concernant les questions technologiques dans les PMD permettent de développer ce point. Ces approches assignent un rôle central à l'effort technologique local pour la maîtrise des technologies, leur adaptation aux conditions locales, leur amélioration, leur diffusion au sein de l'économie et leur *exploitation à l'extérieur via l'accroissement des exportations de produits manufacturés et leur diversification*, et enfin l'exportation même de ces technologies à l'instar de pays comme Singapour (Hill et Pang, 1991).

Au niveau de la firme, il est aujourd'hui possible de caractériser les capacités technologiques⁴ (S. Lall, 1993). Le tableau 4.5 présente une matrice illustrative des grandes fonctions techniques impliquées.

Les colonnes représentent CTF par fonctions, les lignes, les degrés de complexité mesurés par l'activité qui génère la capacité. Si ce tableau n'indique pas a priori une périodisation de l'apprentissage (accumulation d'expériences visant à résoudre les problèmes, assistée par des inputs externes ou des efforts de recherche), la nature même de l'apprentissage technologique suggère que l'effort de maîtrise va du simple au complexe. Il est clair que différentes firmes adoptent différentes périodisations et ce selon divers facteurs (Katz, 1984 ; Dahlman, Ross-Larson et Westphal, 1987).

Il est clair que les fonctions reproduites au tableau ne sont pas exhaustives, le « basic core » augmente dans le temps avec la maîtrise par les firmes de tâches plus complexes.

Les capacités d'investissements sont les qualifications nécessaires à l'identification, à la préparation, à l'obtention de la technologie, au design, à la construction, à l'équipement, etc. Ces capacités déterminent les coûts en capital des projets, l'échelle appropriée, le « product mix », la technologie et l'équipement retenus. Les *capacités de production* vont, quant à elles, des qualifications de base, telles que les contrôles, l'opération et la maintenance, à des qualifications plus complexes telles que l'adaptation, l'amélioration ou l'équipement « stretching », ou encore celles liées à la recherche, le design et l'innovation. Enfin, les *capacités de liaison* (linkage capabilities) sont les qualifications nécessaires à la transmission de l'information, des qualifications ainsi que de la technologie et à leur réception, de la part des fournisseurs de matières premières, des sous-traitants, des consultants, des firmes de service et les institutions de technologie. Ces liaisons affectent non seulement l'efficacité productive de l'entreprise (en permettant par exemple de se spécialiser encore plus), mais aussi la diffusion des technologies à travers l'économie et le « deepening » de la structure industrielle, facteurs essentiels au développement de l'industrie. L'importance de ces « extra-market linkages » selon la formule de Lall, dans l'accroissement de la productivité, donc de la compétitivité, a fait l'objet de nombreuses études récentes (Cohen et Levin, 1989).

Certains facteurs influencent les CTF, ainsi, par exemple, si les « inward-oriented regime » stimulent l'utilisation des matériels locaux, des équipements disponibles et les réductions d'échelle, les régimes orientés à l'export stimulent la réduction de coûts de production, accroissent la qualité, favorisent l'introduction de nouveaux produits et réduisent souvent la dépendance (coûteuse) envers les technologies importées (Lal, 1992).

Les capacités technologiques nationales⁵, quant à elles, ne sont pas simplement la somme des capacités des firmes individuelles. En raison des externalités et des interliaisons des synergies existant entre FTC individuelles. Malgré les idiosyncrasies individuelles, il existe un élément commun de réponse des firmes aux politiques, aux marchés, au cadre institutionnel. Il existe donc des différences nationales dans les capacités technologiques : les pays diffèrent dans leur aptitude à utiliser les technologies innovantes, différences qui se manifestent dans leur productivité, leur croissance à long terme et dans leurs performances commerciales. L'OCDE explique, par exemple, les différences à long terme dans les performances des P.D. par l'interaction du régime d'incitation et des capacités. Les derniers définissent le mieux ce qui peut être réalisé, les incitations guident quant à elles le recours aux capacités, voire stimulent leur expansion, ou leur disparition. Dans les P.D., les capacités concernent d'abord l'offre de capital humain, et d'épargne. Le stock existant de capital ainsi que les qualifications techniques et organisationnelles nécessaires à leur utilisation. Les incitations proviennent largement des marchés de produits, reflétant le degré d'efficacité dans l'utilisation des capacités. Tant les capacités que les incitations opèrent dans un cadre institutionnel précis.

Le tableau 4.6 présente un certain nombre de données concernant la structure industrielle et les performances ainsi que deux complexes de déterminants des NTC pour huit pays en voie d'industrialisation. Ces pays représentent un échantillon de divers profils d'économies parvenues à un développement industriel conséquent. Les quatre pays asiatiques sont les plus dynamiques et les plus efficaces (en termes de compétitivité internationale) du groupe. Des pays les plus grands, le Brésil a le secteur industriel le plus important avec une technologie avancée dans certaines branches de l'industrie lourde, mais possède également des secteurs peu compétitifs (Dahlman et Frischtak, 1990). L'Inde possède un secteur industriel très diversifié, mais peu efficace et à technologies obsolètes. Les exportations des produits manufacturés et la valeur ajoutée sont faibles, mais la dépendance envers l'étranger (investissements et technologie est faible (Lall, 1987). La Thaïlande, nouveau venu, exhibe une base industrielle relativement superficielle, mais également une croissance dynamique des exportations fondée sur la relocalisation des activités à main-d'œuvre intensive du Japon et de pays comme la Corée ou Taïwan.

Notons qu'il existe plusieurs variétés d'orientation à l'export dans l'échantillon comme Edwards l'avait suggéré (Edwards, 1989). Hong-Kong se situe à une extrême avec des politiques économiques de lais-

5 N.T.C.

sez-faire totales, combinées à une administration stable, une forte présence des entreprises commerciales et financières britanniques (avec des « spill-over benefits » importants), une concentration de qualifications et de technologies liées au textile (de Shanghai) et une longue tradition de commerce d'entrepôt (comme en Syrie-Liban), source de contacts et de qualifications multiples. Singapour n'offre aucune protection, mais intervient fortement de diverses façons : orientation de l'investissement, promotion d'entreprises publiques (10 % de la valeur ajoutée manufacturière en 1990), le contrôle des salaires et l'encouragement à l'épargne. Seule est tolérée une immigration très sélective (personnel qualifié) tandis que le développement est dirigé à travers notamment des incitations aux investisseurs étrangers pour améliorer les intensités capitalistiques et à base de qualifications, des projets. De ce fait, la structure industrielle des deux économies insulaires diffère (Krause, 1988). Hongkong est restée spécialisée dans les biens de consommation légers (assemblage de composants importés, d'où une industrie sans profondeur technologique, ni liaisons verticales importantes (Chen, 1989), les pressions concurrentielles la forcent à relocaliser dans des zones là main-d'œuvre bon marché (Chine essentiellement) plutôt qu'à intensifier l'activité industrielle domestique. Singapour, à l'inverse, possède une structure industrielle plus lourde axée sur les biens de production à hautes qualifications technologiques. La Corée du Sud et Taïwan ont été bien plus interventionnistes, surtout la première, jusqu'aux années 80, l'Etat coréen promut et protégea fortement des industries sélectionnées (stratégiques), édifia des entreprises publiques (l'aciérie efficace de Pohang, par exemple), orienta l'investissement dans les divers secteurs de l'économie, stimula les exportations grâce à des mesures directes, intervint dans les accords de cession des technologies (pétrochimique par exemple) (Enos et Park, 1987 ; Koo et Kim, 1992), restructura l'industrie et veilla à l'amélioration permanente de la force de travail (Pack et Westphal, 1986 ; Westphal, 1990 ; Amsden, 1989, 1994). Même aujourd'hui, malgré une libéralisation considérable, l'économie coréenne reste fortement dirigée, Taïwan, également de son côté, protégea les industries émergentes, orienta leur développement et mis en œuvre une politique active de développement technologique. La stratégie coréenne fut axée sur la création et le soutien de firmes géantes (*Chaebol*) pouvant internaliser beaucoup de marchés inefficaces. Taïwan se concentra, en revanche, sur l'aide aux PME, privilégiant la flexibilité. Le modèle coréen plus risqué, permit des sauts technologiques importants, les *chaebols* furent en mesure de « cross subsidize », de produire et d'exporter sans aide formelle importante de l'Etat (Kim, 1987).

Le tableau révèle, par ailleurs, que les pays les plus performants sont ceux exhibant les investissements les plus grands dans la formation de capital humain, aussi bien antérieurement qu'en accompagnement à

leur croissance industrielle. Les dotations relativement plus importantes en qualifications techniques de la Corée et de Taïwan par rapport à Hongkong et à Singapour, expliquent leur plus grande capacité à maîtriser les technologies industrielles les plus complexes.

Dans le domaine des dépenses de R.D. et sur la base du critère de la R.D. réalisée ou financée par les entreprises (la plus productive selon Griliches), la Corée est de loin en tête du peloton. Le gros de la R.D. en Corée est l'œuvre des chaebols, eux-mêmes produits des politiques antérieures de sélection, de protection et de subventions des grandes firmes motrices de l'industrialisation et de l'exportation. Mêmes observations pour le nombre de scientifiques et d'ingénieurs dans la R.D. rapporté à la population, avec Taïwan en tête suivie de la Corée.

En résumé, les pays asiatiques, et notamment Taïwan et la Corée du Sud, ont fortement investi dans l'éducation, la formation de leurs populations mais également dans l'innovation technologique. Ces investissements furent principalement orientés en fonction *des besoins commerciaux des entreprises productives* et eurent pour résultat l'émergence d'un large pool d'ingénieurs et de scientifiques. Combiné à une main-d'œuvre hautement qualifiée, ces investissements furent à la base de la compétitivité et du dynamisme puissant reflétés dans les performances de croissance et d'exportation.

Autre élément saillant, les *importations de technologies*, si tous les pays importèrent de larges quantités de technologies, la structure des importations différa fortement, reflétant des stratégies nationales afférentes de technologie. En Corée, pays ayant édifié la base la plus avancée et la plus compétitive de capacités technologiques dans les PMD, le recours aux technologies importées se fit essentiellement sous la forme « non equity » (importation de biens capitaux, licences et joint-ventures minoritaires (Westphal, 1990). Pour ce faire, la Corée se protégea des importations tout en procédant à l'exclusion sélective des investissements étrangers, accompagné du renforcement des qualifications, d'investissements géants dans la R.D., du patronage des chaebols pour internaliser les divers marchés et affronter les rigueurs de la compétition internationale. Ainsi, la Corée adopta-t-elle une stratégie de protection de l'apprentissage technologique domestique à une étape du développement où les externalités et les incertitudes abondaient, les linkages d'information étaient imparfaits et les capacités de base rudimentaires (Lall, 1992). De fait, une « reliance » passive envers les qualifications externes, les connaissances et les technologies, peut conduire dans les PMD à une stagnation de la NTC à bas niveau, ajournant sans limite toute compétitivité structurelle. Ainsi donc, des interventions et des stratégies spécifiques de pair avec la politique commerciale, et ce dans le cadre de la politique industrielle, sont nécessaires dans les

Tableau 4.5
Matrice illustrative de capacités technologiques

		FUNCTIONAL					
D E G R E E	I N T E R M E D I A C I T Y	INVESTMENT		PRODUCTION			L I N K A G E S W I T H I N E C O N O M Y
		P R E I N V E S T M E N T	P R O J E C T E X E C U T I O N	P R O C E S S E N G I N E E R I N G	P R O D U C T E N G I N E E R I N G	I N D U S T R I A L E N G I N E E R I N G	
B A S I C	SIMPLE, ROUTINE (Experience based)	Prefeasibility and feasibility studies, site selection, scheduling of investment	Civil construction, ancillary services, equipment erection, commissioning	Debugging, balancing, quality control preventive maintenance, assimilation of process technology	Assimilation of product design, minor adaptation to market needs	Work flow, scheduling, time- motion studies. Inventory control	Local procurement of goods and services, information exchange with suppliers
	ADAPTIVE DUPLICATIVE (Search based)	Search for technology source. Negotiation of contracts. Bargaining suitable terms. Info. systems	Equipment procurement, detailed engineering, training and recruitment of skilled personnel	Equipment stretching, process adaptation and cost saving, licensing new technology	Product quality improvement, licensing and assimilating new imported product technology	Monitoring productivity, improved coordination	Technology transfer of local suppliers, coordinated design, S&T links
	INNOVATIVE RISKY (Research based)		Basic process design. Equipment design and supply	In-house process innovation, basic research	In-house product innovation, basic research		Turnkey capability, cooperative R&D, licensing own technology to others

Source : Lall, 1992

Tableau 4.7. – Indicateurs de la capacité technologique nationale dans un certain nombre de pays semi-industrialisés.

	South Korea	Taiwan	Hong Kong	Singapore	India	Brazil	Mexico	Thailand
A. STRUCTURE AND PERFORMANCE								
1. Mfg. Value Added \$b. (1985)	24.5	22.2	6.7	4.3	35.6	58.1	43.6	7.7
Mfg. Growth 1965-80/1980-86	18.7/9.8	16.4/12.9	17.0/7.0	13.3/2.2	4.3/8.2	9.6/8.2	7.4/0.0	10.9/5.2
2. Mfd. Exports (\$b. (1986)	31.9	35.9	32.6	14.7	7.2	9.1	4.9	3.9
Growth of Merchandise Exports : 1965-80/1980-86	27.3/13.1	19.0/12.7	9.5/10.7	4.7/6.1	3.7/3.8	9.4/4.3	7.7/7.7	8.5/9.2
3. Gross Domestic Investment as % GDP (1986)	29	19	23	40	23	21	21	21
4. Capital Goods Prod. as % of Total Mfg. (1985)	23	24	21	49	26	24	14	13
5. Capital Goods Imports \$b. (1985)	10.6	5.6	7.1	8.1	3.7	2.2	6.1	2.7
(as % MVA)	(43.3)	(25.2)	(106.0)	(188.4)	(10.4)	(3.8)	(14.0)	(35.1)
6. Stock of Foreign Direct Investment \$b. (1984-86)	2.8	8.5	6.0-8.0	9.4	1.5	28.8	19.3	4.0/5.0
7. FDI Stock as % GDP	2.8	8.1	20-26	53.8	0.7	9.6	13.6	10.5-13.1
B. ÉDUCATION								
1. (a) Education Expenditure as % household consumption (1980-85)	6	n.a.	5	12	4	5	5	6
(b) Public Expenditure % GNP	4.9	5.1	2.7	2.9	3.7	2.9	2.6	3.9
(1985)	(1985)	(1986)	(1978)	(1980)	(1985)	(1984)	(1985)	(1984)
2. Central Government Expenditure on education % Total Government Expenditure (1986)	18.1	20.4	n.a.	21.6	2.1	3.0	11.5	19.5
3. % Age Group enrolled (1985)								
- Primary	96	100	105	115	92	104	115	97
- Secondary	94	91	69	71	35	35	55	30
- Tertiary Education	32	13	13	12	9	11	16	20
4. Vocational Ed. Enrol. (1984) NOS ('000)	815	405	32	9	398	1,481	854	288.0
as % population working age	3.06	3.24	0.86	0.5	0.07	1.83	2.0	0.96
5. No of tertiary level students								
- in S/E fields ('000)	585	207	36	22	1,443	535	563	360
% population	1.39	1.06	0.67	0.89	0.21	0.40	0.70	0.70
(Year)	(1987)	(1984)	(1984)	(1984)	(1980)	(1983)	(1986)	(1985)
- in engineering ('000)	228	129	21	15	397	165	282	n.a.
% population	0.54	0.68	0.41	0.61	0.06	0.13	0.35	
C. SCIENCE AND TECHNOLOGY								
1. Patents Granted : Total (1986)	3,741	10,615	n.a.	598	2,500	3,843	2,005	n.a.
of which % local	69	56	n.a.	8	20	9	9	n.a.
2. R&D % GNP	2.3	1.1	n.a.	0.5	0.9	0.7	0.6	0.3
of which % local	(1987)	(1986)		(1984)	(1984)	(1982)	(1984)	(1985)
3. R&D in Productive Sector % GNP	1.5	0.7	n.a.	0.2	0.2	0.2	0.2	n.a.
4. R&D financed by Productive Enterprises % GNP	1.9	0.6	n.a.	0.2	0.1	0.1	0.01	0.04
5. Scientists/Engineers in R&D								
Per million population	1,283	1,426	n.a.	960	132	256	217	150
6. All scientists/engineers								
(a) Total nos. ('000)	361.3	n.a.	145.5	38.3	1000-2000	1,362.2	565.6	20.3
(b) Per million population	8,706	n.a.	26,459	15,304	1282-2564	11,475	10,720	472
(Year)	(1986)		(1986)	(1980)	(1985)	(1980)	(1970)	(1975)

Sources : Asian Development Bank (1988). Evenson (1990). Republic of China (1985, 1987, 1989). UNESCAP (1988). UNESCO (1989). World Bank (1987, 1989).

Source : Lall, 1992, p.175

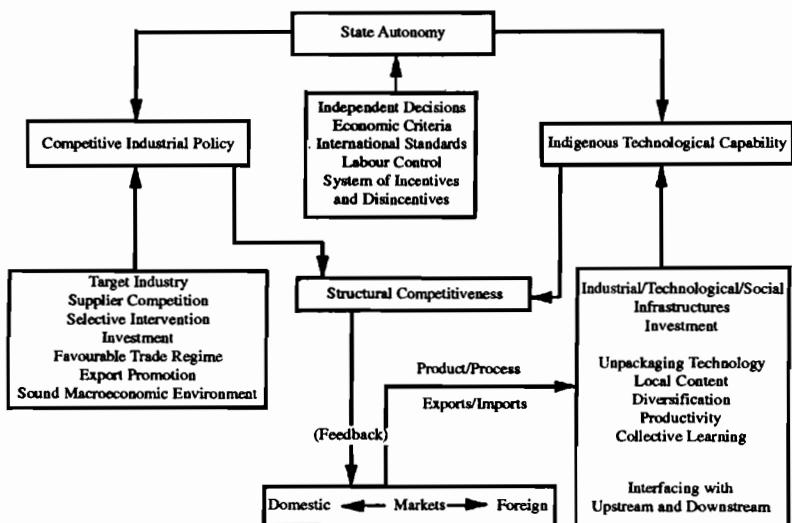
PMD pour promouvoir le développement de la NTC, ceci comportant des aspects tant sélectifs qu'organisationnels.

Tout ceci ne signifie pas qu'il existe un seul sentier optimal du développement industriel pour tous les PMD. L'expérience des nouveaux pays industrialisés (NPI), montre qu'il existe plusieurs voies conduisant au succès. Certaines différences dans les stratégies viables sont le fait de données naturelles : la taille, les dotations en ressources ou la localisation. Les petits pays, toutes choses également d'ailleurs ne sont pas égaux, certes handicapés par leur taille, ils restent différents quant aux industries qu'ils peuvent promouvoir et les options technologiques qu'ils peuvent choisir, des pays plus grands. Mais il existe d'autres différences dans les stratégies *possibles* qui dépendent plus des choix stratégiques des responsables que des constantes naturelles. Ainsi, en est-il du champs et de la profondeur (deepening) de l'industrie, qui détermine à son tour, le rythme, le volume et la structure du développement des ressources humaines, les incitations nécessaires via la protection ou l'allocation de crédit, les supports techniques et les infrastructures, etc. Un pays comme Hongkong spécialisé dans l'industrie légère a besoin d'investir fortement dans le capital humain (generis), l'infrastructure, et dans certaines activités ciblées d'exportation. Ses besoins d'intervention et de sélectivité sont toutefois moindres que ceux qu'un pays axé sur l'industrie lourde. De même, la volonté d'extension de la propriété nationale ou d'édification d'une capacité technologique endogène, implique des efforts spéciaux dans le domaine des qualifications locales et de la R.D. Comme on a pu le voir, chaque pays asiatique considéré, représente un modèle spécifique de développement industriel en raison des choix effectués entre variables stratégiques (Perkins, 1994), choix entre industries ciblées, ou entreprises ciblées, promotion de certains types de structures industrielles, propriété nationale ou étrangère de l'industrie, développement ou non d'une base technologique autonome. Ces choix dictent différents degrés et différentes combinaisons d'interventions sélectives et organisationnelles. Le choix d'un complexe à sélectivité minimale comme Hongkong, par exemple, réduit les risques que représente le soutien aux perdants coûteux. Mais pour réussir, comme Hongkong, tout Etat devra intervenir pour édifier une base comparable de qualifications de capacités entrepreneuriales, de savoir-faire commercial et d'infrastructures. Pour permettre l'émergence d'activités compétitives sans promotion sélective, l'Etat devra générer les qualifications technologiques et institutions nouvelles (Lall, 1992).

Un récapitulatif des principaux éléments sous-tendant la compétitivité structurelle et leurs interrelations est présenté au tableau suivant . Tant les marchés domestiques que d'exportation sont importants pour capturer les effets de Verdoorn, tels que les gains d'efficacité résultant de l'expansion des marchés, de la productivité à long terme, des mesures

internes, de la technologie moderne et la co-option du travail à salaire élevés.

Graphique 4.3
Esquisse schématique de la compétitivité structurelle
Politique nationale d'industrialisation
Industries stratégiques/instruments de politiques



Une relation symbiotique entre acheteurs et vendeurs sur place et à l'étranger facilite la diffusion et le feed-back des capacités technologiques. Outre les devises accrues, les exportations permettent une meilleure utilisation des capacités de production, ce qui est important pour les économies d'échelle et l'apprentissage. Parvenir au stade de la compétitivité structurelle, implique que parallèlement au déplacement des industries le long de la « learning curve », elles basculent progressivement vers le développement de nouveaux marchés extérieurs. Ce qui nécessite, non seulement un régime de taux de change favorable et une stabilité macro-économique, mais également un état en mesure d'orchestrer effectivement des politiques industrielles flexibles. Avec l'ex-

processus d'apprentissage, l'intervention active de l'Etat est nécessaire pour intensifier (deepen) et diversifier la structure industrielle. Une exposition brutale à la compétition mondiale doit être tempérée par le fait qu'un nouveau entrant doit supporter les coûts et risques de la maîtrise de technologie alors que ses concurrents des pays avancés ont déjà réalisé leur processus d'apprentissage. Selon l'importance de ces coûts, et de l'efficacité des marchés de facteurs concernés, les protections des industries naissantes peut être justifiée et une exposition graduelle et programmée des activités existantes aux importations concurrentes envisagée. La protection réduisant les incitations à investir dans l'accroissement et l'amélioration des capacités, elle devra être soigneusement mise en œuvre, sélectivement octroyé et compensée par des mesures obligeant les firmes à inscrire leurs actions dans les standards mondiaux d'efficacité. Ceci permettra, en outre, de réduire le coût financier de la production. Les marchés de facteurs nécessitent également des interventions. Les marchés du capital humain de support technique, de la technologie, de l'information, de la finance dans les PMD souffrent également de carences. Des stratégies de promotion, là encore sélectives, s'imposent également et ce dans un cadre d'incitations adéquat afin d'épêcher que les activités ciblées ne pâtissent de carences en facteurs de production ou en informations (Lall, 1994).

Peu de gouvernements ont réussi ces dernières décennies à mettre en œuvre des politiques de sélectivité efficaces (plus les stratégies sont sélectives, plus efficaces doit être l'administration (Streeten, 1993 ; Shapiro et Taylor, 1990), un effort considérable peut donc être impliqué concernant l'édification de capacités administratives efficaces dans une première étape. Dans beaucoup de PMD et notamment en Syrie, le problème urgent n'est pas la promotion d'industries nouvelles, mais celui du renforcement de la compétitivité des industries existantes, souvent inefficaces et stagnantes. Ce renforcement peut d'abord signifier la suppression des interventions irrationnelles et intempestives qui ont caractérisé les dernières décennies. La politique de la réforme industrielle doit comporter les mêmes éléments de base que la politique de développement industriel. La réforme industrielle et la restructuration doivent donc s'adresser aux divers déterminants de la capacité de développement : le cadre d'incitation, l'offre de capital humain, les infrastructures de soutien à la technologie, le financement de l'activité technologique et l'accès aux technologies étrangères. Cependant, la politique de réforme industrielle diffère de la politique industrielle conventionnelle, car les coûts du réapprentissage (relearning) doivent être pris en compte ainsi que les délais nécessaires pour que les entreprises deviennent efficaces et liquident les attitudes héritées du passé. Les coûts et délais nécessaires à l'amélioration des marchés de facteurs pertinents, que suppose toute amélioration de la compétitivité externe des firmes, devront également être pris en compte. Avec la prise en compte

de ces facteurs — au-delà des seuls facteurs monétaires et de prix — c'est le « design » même des politiques de réforme qui différera des programmes d'ajustement traditionnels. En fait, la réforme appropriée suppose une approche bien plus graduelle dans un horizon de temps bien plus large, avec un rôle actif de l'Etat pour surmonter les carences du marché. La séquence devra également tenir dûment compte des besoins de « réapprentissage » et d'amélioration des marchés de facteurs. Les instruments d'intervention dans les domaines du commerce et de la technologie nécessaires pour promouvoir les nouvelles industries naissantes stratégiques qui sont en général les grandes victimes des programmes d'ajustement classiques, seront également prévus. Bref, il s'agit au-delà des stratégies dépassées de substitution d'importation indiscriminée et des interventions irrationnelles d'élaborer des instruments appropriés et sélectifs pouvant soutenir les forces du marché (Lall, 1994). Le rôle stratégique assigné à la réforme de la politique industrielle dans ce schéma, modifie fondamentalement le profil de la politique commerciale nécessaire comme on va le voir.

IV/14. Quelle structure de protection pour la Syrie

Dans le contexte, de ce qui a été évoqué plus haut, et tout particulièrement de la primauté de l'industrialisation sur la politique commerciale, cette dernière ne constitue pas l'instrument de choix pour corriger les distorsions et carences mises en lumière. S'appuyant sur un certain nombre de travaux dont ceux de Corden et de Bhagwati, Rodrik rappelle l'un des grands acquis de la théorie de la politique micro-économique, à savoir le principe du « targeting » ; les instruments de politique doivent être « targetés » sur la source même des carences du marché. Ainsi, les distorsions nées du commerce international, doivent-elles être corrigées par des politiques commerciales correctives (Rodrik, 1992). Par contre, les différentiels de salaires, et les externalités de formation, nécessitent des subventions à l'emploi, les externalités et les distorsions de production résultant d'économies d'échelle, relèvent des subventions de production (ou de taxes si les externalités sont négatives) tandis que celles liées aux imperfections du marché des capitaux appellent des taux d'intérêt bonifiés.

Dans tous ces cas, la politique commerciale et la protection à l'encontre des importations sont d'une efficacité réduite. En fait, le seul domaine où la politique commerciale joue un rôle-clé, c'est du côté des *exportations*. En effet, pour ce qui concerne les produits manufacturés,

les nouveaux venus des PMD sur les marchés mondiaux sont souvent handicapés. C'est le cas des Syriens sur les marchés occidentaux, par exemple, par leur manque de références (qualité, sûreté des approvisionnements, services après vente, connaissance des marchés). Les succès rencontrés à l'avenir seont cependant à l'origine d'externalités importantes pour les exportateurs ultérieurs du même pays. Ainsi, les exportateurs des pays asiatiques bénéficient-ils des succès antérieurs. Comme cela la été noté, la présence de telles externalités, justifie à elle seule des *subventions à l'exportation* (Grosmann et Horn, 1987). Le problème est qu'en pratique, les PMD ont le plus souvent préféré les politiques de restriction d'importation d'autant que le recours à ces subventions, ont rarement corrigé les biais existants à l'encontre des exportations (Rodrik, 1992). De fait, l'opinion prévaut que les schémas raffinés, sélectifs de type « taxe/subvention », sont difficilement applicables dans les PMD, à l'exception de quelques-uns en raison d'appareils administratifs peu efficaces, ce qui est le cas de la Syrie.

Un autre rôle assigné à la politique commerciale dans le contexte souligné, est celui consistant à *accroître les recettes de l'Etat*. Ce rôle devient encore plus crucial si l'on prend en compte les énormes dépenses publiques impliquées par la réforme de la politique industrielle notamment (éducation, recherche-développement, technologie, infrastructure, santé, logement, etc.), dépenses qui conditionnent par ailleurs *la productivité* des initiatives privées. Les taxes levées sur le commerce restent donc et resteront à l'avenir une source majeure de recettes pour l'Etat, et cela vaut en particulier pour la Syrie. Notons en passant que plus l'économie est pauvre et plus les taxes commerciales sont importantes. Pour les pays dotés d'importants secteurs primaire d'exportation, tel que la Syrie, les exportations constituent une assiette fiscale privilégiée. Dans le cas de la Syrie, les mesures visant dans les pays occidentaux, à s'instaurer une taxe sur les exportations de produits énergétiques sont inquiétantes (Seymour et Mabro, 1994). De façon complémentaire, les taxes sur les importations constituent une autre source de recettes.

Pour les pays relativement pauvres, sans possibilités immédiates de mettre en œuvre un système efficace de subventions sélectives directes, la protection à l'importation reste cruciale, même s'il s'agit là d'un « second best », mais alors quel degré de protection accordé ?

En principe, l'étendue de la protection accordée est fonction des carences de marché observées. Il est alors nécessaire pour répondre à la question, de les analyser une par une comme cela a été fait de façon très précise (Melo et Roland-Holst, 1990). Plus les distorsions sont fortes, plus l'intervention est nécessaire. Le problème est que les distorsions peuvent être difficiles à repérer, noyées qu'elles sont dans toute une série de nébuleuses et donc difficiles à mesurer. C'est notamment le cas de la Syrie, où les

marchés jouent encore un rôle relativement limité. Le résultat est dans ces conditions que la protection ira bien au-delà des cibles sélectionnées, ce qui accroîtra les distorsions liées à la protection (coûts accrus pour le consommateur, décalage entre la cible et l'instrument, biais à l'encontre des techniques favorisant le travail, etc.). Cette protection plus large que le ciblage ne l'exige, encourage des activités qui ne génèrent pas d'externalités positives, ne capturent pas les économies d'échelle ou ne produisent pas d'externalités quant à la formation de la main-d'œuvre, etc. Ceci est coûteux en termes d'allocation de ressources. Ainsi dans ces conditions, est-il préférable de réduire le niveau général de la protection, comme cela a été fait récemment en Syrie avec la simplification et la réduction des tarifs douaniers.

Autre problème, celui de la contrebande. Lorsque les prix domestiques divergent grandement des prix mondiaux, de fortes incitations existent quant à la contrebande. La protection réelle fournie à l'industrie par le régime commercial peut alors se révéler bien inférieure au niveau mondial établi par les régulations douanières. Il n'y a dans ce cas, aucun intérêt à pousser la protection au niveau où joue la contrebande. Dans des pays à frontières perméables, le niveau de protection maximum peut osciller autour de 20 % (Rodrik, 1992). Des indices sérieux permettent de penser que ce phénomène est important en Syrie, le Liban étant une des sources de contrebande. Une autre raison militant en faveur de tarifs peu élevés comme l'indique la courbe de Laffer, est que le surcroît de ressources attendu d'une hausse modérée des tarifs peut être substantiel, alors que dans le cas de tarifs élevés toute hausse se traduit par une baisse des recettes.

Il existe également de bonnes raisons pour que la protection ne soit pas trop faible ainsi. La première raison est la nécessité de dégager des ressources, la seconde est que des tarifs modérés autour de 20 % ne perturbent pas sérieusement le fonctionnement d'une économie. En Syrie, malgré la réforme tarifaire, beaucoup de tarifs sont plus proches des 150 % que des 50 %. De fait, une protection allant de 10 à 50 % n'est pas déraisonnable pour les pays pauvres. Pour les pays plus riches, un intervalle de 10 à 30 % est souhaité. Pour la Syrie, qui participe des deux catégories, un intervalle moyen de 20 à 40 % paraît souhaitable si la contrebande reste dans des limites raisonnables. Tout ceci doit cependant être étudié de façon plus précise.

Dans l'analyse des divers instruments de la politique commerciale, une distinction est importante. Les mesures liées aux prix et les autres. Ces deux types de mesures affectent les prix relatifs des importables aux exportables mais de façon différente. Les mesures liées aux prix telles que les tarifs à l'importation, les taxes à l'export et les subventions à l'exportation, affectent directement les prix des biens commercialisés. Les restrictions quantitatives (QRs) et les licences exercent un effet in-

direct sur les prix à travers la rareté. Si en statique le résultat est le même, il paraît préférable dans le cas syrien de privilégier les mesures liées aux prix et ce pour des raisons fiscales. Les tarifs à l'importation génèrent des revenus pour l'Etat alors que les quotas génèrent des rentes pour les entrepreneurs ou les intermédiaires. Si en théorie, les licences peuvent être mises aux enchères pour réduire ces rentes, en pratique, cela est rarement fait. En second lieu, les QRs sont susceptibles de générer des taux arbitraires et imprévisibles de protection en l'absence d'un suivi administratif régulier. En troisième lieu, la protection liée au QRs permet aux oligopoles domestiques de bénéficier d'un pouvoir de marché, ce qui n'est pas le cas avec les tarifs.

Combien différenciée doit être la structure de protection ? Les Etats doivent-ils sélectionner des secteurs spécifiques et leur fournir une protection accrue ?

Le degré de dispersion permis, on l'a vu avec la réforme de la politique industrielle, dépend de l'importance du ciblage et de la sélectivité dans la correction des distorsions et des carences de marché. Si ces dernières sont identifiables, la protection doit être renforcée en rapport avec l'importance des distorsions. En pratique, et cela est le cas en Syrie, les difficultés d'identification des distorsions font obstacle à une différenciation poussée au moins dans un premier stade de la structure de protection. Aussi, compte tenu toujours au départ des capacités administratives existantes, il paraît plus approprié de fonctionner avec des structures tarifaires simplifiées : quelques taux au maximum. Un tel système réduit les risques de corruption. Un système tarifaire relativement uniforme permet plus facilement aux gouvernements de résister aux pressions des groupes d'industries en vue de traitements privilégiés, ceci ne signifie pas que certaines industries spécifiques considérées comme stratégiques ne puissent pas bénéficier d'une protection spéciale en rapport avec les carences du marché les affectant. Seulement, ces carences doivent être claires avant tout « targeting ». La protection spéciale doit rester limitée, ne serait ce qu'en raison des financements limités, disponibles. Dans le cas de la Syrie, au stade actuel de développement, une structure tarifaire de deux à trois tarifs devrait suffire. Or, la structure tarifaire actuelle reste complexe, les taux se situant entre 10 % et plus de 150 % avec des majorations pour chaque taux dont le produit vient alimenter des objectifs particuliers (effort de guerre, mer, etc.).

Important également la possibilité pour les opérateurs de bénéficier d'un système d'incitation, transparent et prévisible, les altérations et les interventions ad hoc étant réduits au minimum. L'accent est mis ici non sur la *stabilité* des incitations, celles-ci changent nécessairement avec le développement, mais sur la *prévisibilité*. Ce qui est autre chose. Ceci est important, compte tenu du fait, que les décisions des opérateurs : entrepreneurs, travailleurs,

fermiers, ne sont pas facilement réversibles. La réallocation des ressources que la politique commerciale cherche à mettre en œuvre implique des coûts qui ne peuvent être amortis lorsque les décisions initiales sont annulées. Un entrepreneur, par exemple, qui investit du temps et du capital dans l'édification d'une usine n'amortira pas sa mise si, à la suite d'une modification dans la structure d'incitations (tarifs par exemple), il doit reconvertir son unité (Rodrik, 1992a).

IV/15. Les limites de la politique commerciale stricto sensu et le cadre macro-économique syrien

Enfin, il est difficile d'esquisser une réforme de la politique commerciale sans prendre en compte le *cadre macro-économique existant* comme certains auteurs l'ont montré, tirant les leçons d'un certain nombre d'expériences (Rodrik, 1992b). L'approche néo-libérale établit une relation implicite entre les politiques commerciales prédominantes et les crises d'endettement, et de façon plus générale, les grands déséquilibres macro-économiques. Certains ont pu parler à cet égard de politiques « macro-économiques populistes » (Dornbush, 1992). Les « inward-looking trade policies » ont été mises en cause. La réalité montre qu'il n'existe pas de lien causal entre le régime commercial lui-même et la propension aux crises macro-économiques. S'il est vrai que les pays asiatiques ont été en mesure de gérer correctement leur endettement, des exemples existent de pays à politiques commerciales protectionnistes, ayant payé leur dette rubis sur ongle. La Roumanie a pu ainsi éteindre sa dette dans les années 80 et l'Inde protectionniste ne succomba pas aux crises d'endettement. Ces exemples soulignent les déterminants cruciaux de la stabilité macro-économique. Les pays qui connurent des crises d'endettement furent ceux qui surévaluèrent leurs monnaies et qui accumulèrent d'importants déficits fiscaux sur des périodes prolongées. La politique commerciale étant avant tout un complexe de régulations micro-économiques concernant les importations et les exportations, son effet sur la stabilité macro-économique au-delà de son apport fiscal évoqué et sur la solvabilité du pays est limité. En postulant que le taux de change est fixé à un niveau où s'équilibrent offre et demande sur le marché des changes, la politique commerciale affecte le *volume des échanges* (ratio des importations ou des exportations au revenu national), mais non la relation entre les niveaux d'importation et d'exportation. Bref, les barrières tarifaires et non-tarifaires au commerce, déterminent le degré d'ouverture de l'économie mais non sa ba-

lance commerciale (compte courant de la balance des paiements). Cette dernière est déterminée par le rapport entre revenu national et les dépenses, c'est-à-dire par des facteurs macro-économiques. C'est donc à tort que la réforme de la politique commerciale est réclamée comme instrument de sortie de la crise. Certains programmes d'ajustement au Mexique, en Pologne, ou en Bolivie, ont fait de la réforme commerciale un élément central du dispositif. De fait, il paraît difficile d'imputer à la politique commerciale un rôle important dans les succès obtenus dans la lutte contre l'inflation, sauf indirectement par un accroissement de la crédibilité de ces programmes (Drazen, 1990). Mieux, la réforme commerciale peut compliquer le rétablissement de la stabilité macro-économique. Cette stabilité dépend en effet le plus souvent d'une meilleure gestion du taux de change et de l'efficacité du système et des politiques fiscales. Or, la libéralisation commerciale exige le plus souvent la dévaluation de la monnaie pour compenser d'éventuels effets pervers de la réforme sur la balance des paiements. Mais une telle recommandation peut en pratique compliquer l'objectif de lutte contre l'inflation si celle-ci est importante, mais si le taux de change est « targeté » sur l'inflation, il ne peut être utilisé pour restaurer l'équilibre externe. Dans certains cas, la stabilisation peut même passer par une appréciation de la devise nationale, alors que la libéralisation commerciale appelle à dépréciation compensatrice. Ainsi, au Mexique, à la fin de 1987, un programme de stabilisation visant à réduire une inflation de l'ordre de 225 % fut mis en œuvre. Pour ce, un surplus budgétaire de trois points du PIB, un resserrement de la politique monétaire et la fixité des salaires et du taux de change furent décrétés (après une première dévaluation). Ce dernier élément étant destiné à servir de point d'ancrage au niveau des prix. Parallèlement, la libéralisation commerciale fut programmée bien avant : les tarifs maximum furent ramenés à 20 %, les licences d'importation éliminées pour une vaste gamme de biens industriels. Avec un taux de change nominal fixe, la conséquence fut un boom d'exportation, les biens de consommation augmentant de 150 % en 1988. Suite à la détérioration du compte courant, les réserves passèrent de \$ 14 milliards à \$ 7 milliards en 1988. Sans le plan Brady, le Mexique connaissait de nouveau une crise externe prolongée (Ortiz, 1990).

En fait, comme on l'a vu, le seul apport possible de la réforme commerciale à la stabilisation, c'est la mobilisation des ressources pour le gouvernement afin de réduire le gap fiscal. Ceci est vrai également à la Syrie, pour qui, la réforme commerciale ne saurait apporter une contribution décisive aux profonds déséquilibres macro-économiques observés. Ceci ne doit pas amener à négliger l'appoint fiscal de la réforme commerciale. En effet, lorsque les réductions tarifaires s'effectuent au dépens des considérations fiscales, les états peuvent être confrontés à des situations boomerang les

amenant à faire marche arrière. Ainsi, au Maroc, et en Turquie, des considérations fiscales amenèrent à la réimposition de taxes antérieurement éliminées ou réduites. La substitution en effet d'autres taxes aux taxes commerciales (TVA, par exemple) peut se révéler difficile à mettre en œuvre (Farhadian et Katz, 1989).

Bref, on ne peut attendre de la politique commerciale qu'elle solutionne à elle seule les difficultés macro-économiques de la Syrie, elle ne l'a fait nul par ailleurs. Une bonne politique commerciale ne peut faire d'un pays pauvre un pays riche. Au mieux, la réforme commerciale peut fournir un « enabling environment » pour le développement. Elle ne garantit en aucune façon que les entrepreneurs tireront parti de cet environnement, ou encore que les investissements privés seront stimulés. Elle garantit moins encore comme on l'a vu, des taux de croissance favorables à long terme, compte tenu de la grande diversité des paramètres impliqués (Rodrik, 1992).

IV/16. Une libéralisation sélective du compte capital externe

La libéralisation du compte capital constitue un des éléments de la séquence de réformes structurelles invoquée par le FMI et la Banque mondiale dans les PMD.

Les avis divergent, cependant, sur le « timing » de la libéralisation du compte capital dans la périodisation même. Pour certains, la libéralisation prématurée minimise l'information requise à la fixation nominale du taux de change à des niveaux optimums (Lall, 1987 ; Bhandari, 1989). Pour d'autres, les bénéfices attendus de la libéralisation commerciale (en termes de compétitivité externe, niveau des prix et emploi) sont maximalisés lorsque le compte est déjà libéralisé (Sell, 1989, 1994). Ceci est particulièrement recommandé lorsque l'objectif est de : (1) stabiliser les prix domestiques (et les non-commercialisés) à court terme ; (2) éviter les effets de bien-être négatifs sur l'accumulation du capital à long terme ; (3) minimiser la protection des biens pseudo non-commercialisés.

La dernière approche est, cependant, infirmée par un certain nombre d'expériences intervenues dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, expériences concernant l'impact de flux de capitaux considérables. Depuis le début des années 80, plusieurs de ces pays reçurent d'importants flux de capitaux. En 1992, seulement, les flux nets s'élèvèrent à \$ 62 milliards et en 1993 à \$ 55 milliards. Ces entrées nettes

de capital représentèrent 5 % du PIB en 1992 et 4 % en 1993 contre 1,2 % en 1983-89 (Ffrench-Davis, Titelman et Uthoff, 1994). Ces importants flux combinés avec les intérêts sur la dette extérieure plus faibles, se traduisirent par un transfert positif de ressources : 8 milliards en 1991, 33 milliards en 1992 et \$ 26 milliards en 1993 environ. Ces apports furent accueillis avec faveur, compte tenu de l'insuffisance d'épargne locale, des importantes capacités de production oisives et des objectifs importants visant le changement des structures de production dans un contexte d'équité sociale. Deux effets peuvent être attendus de cet afflux. Le premier de nature keynésienne est la stimulation de la demande effective dans un contexte de sous-utilisation des capacités de production. Le second effet est l'accroissement de l'épargne et donc via un investissement efficace, un impact positif sur la capacité productive. Le taux de change réel a également tendance à s'apprécier aux premiers stades. Les efforts visant à stériliser les effets monétaires des opérations en devises étrangères poussent à la hausse les taux d'intérêt réels, ce qui stimulent encore plus les entrées additionnelles de capitaux et la réappreciation du taux de change (phénomène dit du « Dutch disease »). Or, au même moment le taux de change était utilisé comme instrument de stabilisation.

L'expérience de la région au cours du boom de prêts de 1976-1981, montre que ne purent être créées les conditions d'un flux soutenu de capital dans un contexte de stabilité macro-économique et de renforcement de l'épargne et de l'investissement (Ffrench Davis et al., 1994). Les dépenses excessives notamment en Corée du Sud s'accompagnèrent d'importants bouillonnements (bubbles) de nature spéculative. La valeur des actifs financiers domestiques et mobiliers augmenta plus rapidement que celle du produit et du revenu tandis que les taux d'intérêt réels restèrent supérieurs à ceux du marché mondial (Akyuz, 1993). Ces bouillonnements financiers s'expliquaient par deux facteurs : (1) les importantes entrées de capitaux stimulées par les différentiels élevés de taux d'intérêt ; (2) la surévaluation correspondante du taux de change nourrie par ces flux. Ces facteurs n'étaient pas soutenables à terme, l'ajustement qui s'en suivit plongea ces économies dans de profondes récessions (Corbo et De Melo, 1987 ; Ffrench Davis et Devlin, 1993). Ces expériences fournissent d'importantes leçons sur la façon dont l'abondance relative de capital stimulée par les réappreciations du taux de change et l'accroissement de la demande globale, peuvent se révéler incompatibles avec des objectifs à moyen et long terme. Les états doivent se décider sur la base de quatre objectifs majeurs : (1) garantir des flux stables de capitaux ; (2) maintenir des taux de change compétitifs ; (3) assurer la stabilité des agrégats monétaires et des prix ; (4) promouvoir l'épargne, et la canaliser vers les investissements dans les secteurs qui renforcent la compétitivité de l'économie domestique (Reisen,

1993). Il est crucial que l'absorption de l'épargne externe ne décourage pas l'épargne nationale et la production de biens commercialisés (Tradable goods), mais aide à réaliser le niveau d'investissement requis par la croissance à long terme. Il est aussi essentiel que les mesures adoptées de gestion de la balance des paiements (taux de change et régulation des mouvements à court terme) ne découragent pas les flux de capitaux à long terme.

Les expériences latino-américaines des quinze dernières années sont pleines d'enseignement pour la Syrie dont l'évolution ces dernières années a été caractérisée par des fuites massives de capitaux dans un contexte d'instabilité macro-économique forte, une réduction des incertitudes planant sur la région, le retour de la diaspora, un boom du secteur pétrolier ou touristique ou les deux, une assistance financière importante, pourraient pour chacun de ces facteurs, ou pour l'ensemble de ces derniers, conduire à des situations identiques de « Dutch disease » avec réappreciation du taux de change, gonflement des importations et réduction du poids du secteur des biens commercialisés. Ceci contrarierait fondamentalement les objectifs de croissance à long terme et notamment la réforme de la politique industrielle.

La priorité doit donc dans la recherche de capitaux extérieurs consister à promouvoir *seulement* les investissements qui renforcent la compétitivité du pays. Pour ce faire, la solution idéale est de distinguer entre composante *permanente* des apports externes de capitaux et composante *temporaire*. S'il existe un flux permanent, des phénomènes du type appréciation du taux de change, ou accroissement du déficit courant et consommation accrue, peuvent être considérés comme des ajustements stabilisateurs et donc économiquement sains. En sens inverse, si les flux de capitaux sont temporaires, ces phénomènes sont perturbateurs, sources de déséquilibres économiques et partant d'ajustements douloureux, ceci revient à distinguer entre flux d'investissements productifs et flux d'investissements purement financiers.

Il importe également de veiller à ce que les flux de capitaux n'affectent pas les variables-clés : taux de change réel, taux d'intérêt domestique, endettement sectoriel, inflation, consommation, investissement et production de biens commercialisés. L'Etat doit éviter d'utiliser les flux de capitaux externes comme instrument principal d'action sur une variable domestique donnée : le taux de change comme point d'ancre pour l'inflation domestique. Perdre de vue les autres variables, c'est affecter l'instrument même à savoir les apports de capitaux.

Si l'on veut, en outre, que les entrées de capitaux réduisent les restrictions externes à la croissance, stimulent la reprise et garantissent le financement de l'investissement nécessaire à une croissance soutenue, des actions sont nécessaires dans deux domaines : la création d'un environnement économique stable, l'adoption de mesures stimulant l'épargne nationale.

Promouvoir une stratégie soutenue de croissance requiert au strict plan macro-économique, des efforts pour gérer la demande globale et sa composition et ce, à l'aide des politiques fiscale, monétaire et de change. La politique de change est importante pour promouvoir la production de biens commercialisables. Le relèvement du taux d'intérêt au-dessous des taux mondiaux, afin de lutter contre l'inflation, peut avoir pour conséquence de stimuler les entrées de capitaux, réappréciant le taux de change et réduisant la protection du secteur des biens commercialisés. Si les taux d'intérêt sont réduits, les deux objectifs peuvent se trouver menacés, les dépenses accrues induites par la baisse des taux d'intérêt augmentant les prix et aggravant le déficit courant (Ffrench Davis et al., 1994). Dans le cas de la Syrie, ne doivent donc être encouragés que les capitaux externes dits *permanents* consolidés à long terme, tournés vers les actifs réels et non financiers. Si à l'avenir, le pays était confronté, suite aux facteurs évoqués plus haut, à une abondance soudaine de financement externes, capitaux considérés comme transitoires ou trop importants par rapport à la capacité d'absorption de l'économie, trois possibilités d'intervention existeraient : la première consisterait à modérer l'impact de ces flux sur le taux de change à travers l'achat des devises (accumulation des réserves à la Banque centrale). En second lieu, adopter des politiques de stérilisation pour mitiger l'impact monétaire de l'accumulation des réserves. En troisième lieu instituer des surcharges ou contrôles quantitatifs pour réguler les apports de capitaux et donc influencer leur volume et composition, peuvent être imposés. Sont alors encouragés, les seuls volumes compatibles avec la capacité d'absorption domestique, canalisés ensuite vers les projets d'investissements productifs. Dans ce schéma sont découragés les capitaux spéculatifs à court terme. Parmi les mesures susceptibles d'être mises en œuvre en Syrie dans ce cas et susceptibles d'affecter le volume et la composition des flux de capitaux, citons les incitations (réserves obligatoires et taxes, mesures liées au taux de change qui fragilisent les flux de capitaux à court terme) ou encore des contrôles quantitatifs (période de maturité minimales, volume minimum d'émissions de titres, régulations concernant la participation du capital étranger sur le marché boursier).

Ces mesures peuvent s'accompagner également d'une grande flexibilité fiscale : taux variables de certains impôts, contribution de sécurité sociale, TVA, fonds de pensions, etc. Ces taux pourraient être modifiés selon l'état de la conjoncture. Dans ces conditions, les politiques monétaires et de change peuvent être complétées par la politique fiscale, ce qui permet de diffuser l'ajustement entre un plus grand nombre de variables.

L'objectif-clé est ici de sauvegarder les conditions d'une croissance soutenue de long terme à travers une « policy mix » sélective qui per-

mette tout à la fois de maintenir les apports nets externes de capitaux permanents, la stabilisation des agrégats monétaires liés à la devise nationale et l'amélioration de la compétitivité externe, à travers l'allocation des mesures d'investissement. La libéralisation du compte du capital est alors en mesure de contribuer aux succès de la réforme commerciale et de la réforme de la politique industrielle.

IV/17. Quelle Réforme de la politique financière ?

L'hypothèse implicite de l'approche néo-libérale est que les marchés livrés à eux-mêmes, fonctionnent correctement. La littérature sur la libéralisation financière illustre cette approche. Si le marché des fonds prétables fonctionnent librement, l'épargne s'ajustera à l'investissement. En revanche, l'intervention de l'Etat risque de perturber cet équilibre. Or, on sait que les marchés ne s'équilibrent pas spontanément, ne serait-ce qu'en raison des anticipations. L'épargne et l'investissement ne s'ajustent pas nécessairement via le taux d'intérêt car le dernier est déterminé par les marchés monétaires. L'investissement dépend, en outre, non seulement du taux d'intérêt mais également des anticipations sur la demande future et des « animal spirits » (Gibson et Tsakalotos, 1984). Il a enfin été montré récemment que même sur des marchés financiers parfaitement concurrentiels, le rationnement du crédit peut subsister (Stiglitz et Weiss, 1981). Dans ces conditions, la libéralisation ne conduit pas forcément à la disparition du rationnement du crédit. Etant donné que ce rationnement affecte l'ensemble de l'économie, l'intervention de l'Etat sous une forme ou une autre s'impose. Autre critique adressée à l'approche néo-libérale, sa sous-estimation du rôle des institutions et de leur impact sur les performances économiques. Les institutions sont vues généralement comme jouant un rôle négatif en induisant des comportements de recherche de rentes. D'où leur absence dans les modèles d'équilibre général, les participants agissant de façon purement individuelle. Or, un nombre croissant d'études, à commencer par celle pionnière de Cameron, mettent en lumière le rôle parfois crucial de ces institutions. L'économie réelle, c'est une économie où à travers tout un complexe d'institutions y compris l'Etat, les firmes, les employés, les syndicats et les banques, fonctionnent les marchés. Soskice montre, par exemple, que les institutions jouent un rôle majeur dans le développement à long terme, elles jouent, en effet, un rôle crucial dans la collecte d'informations et la réduction d'incertitude. Ce faisant, elles constituent un déterminant important de la compétitivité internationale et donc des

performances économiques (Soskice, 1991). Des modèles de type « demand induced finance » et « supply-leading finance » ont été proposé (Patrick, 1966). Mettant l'accent sur le dernier modèle, Patrick insiste sur le rôle que les institutions financières jouent dans la promotion de la croissance et de l'industrialisation, notamment dans les premières étapes du développement, ce qui est le cas de la Syrie. Ainsi, les études menées par Goldsmith sur le développement économique du Mexique ont souligné le rôle que les institutions gouvernementales ont joué dans l'industrialisation par le biais des prêts à moyen terme (10-15) et le financement tant de l'innovation que de l'éducation (Goldsmith, 1966). Nous allons voir qu'il en fut également ainsi en Corée. Au vu de toutes les expériences et critiques adressées, il apparaît que les *simples programmes de libéralisation* suggérés par les partisans de la libéralisation financière ne sont pas appropriés aux PMD et tout particulièrement à la Syrie. Il faut donc promouvoir une stratégie qui combine la *libéralisation sélective avec de façon concomitante, le développement d'institution appropriées*, permettant le développement à long terme ainsi que des rapports de grande confiance entre agents économiques, c'est là, la seule voie permettant à la politique financière, de contribuer au succès de la réforme commerciale en améliorant la compétitivité externe de l'économie.

Dans une économie fermée à fortes capacités oisives de production comme la Syrie, une libéralisation totale immédiate avec relèvement immédiat des taux d'intérêt sur les dépôts comporterait deux effets. Le premier serait bien l'accroissement de l'offre de dépôts et donc de prêts. Le taux d'intérêt baisserait et l'investissement et le produit augmenteraient. Mais par ailleurs, la propension marginale à épargner augmenterait. Il est probable alors que le résultat serait une baisse de la demande globale ; le second effet de la libéralisation annulerait ainsi le premier (Burkett et Dutt, 1991). Si en outre la demande et la production baissent, le taux de profit et donc d'investissement baisserait, décourageant les importations des entrepreneurs (Dutt, 1991).

En second lieu, si les banques sont déjà engagées dans une transformation positive des maturités (empruntant à court terme pour prêter à long terme), la libéralisation peut comporter de graves pertes financières à travers la hausse des taux d'intérêt servis sur les dépôts. En troisième lieu, la hausse des taux d'intérêt peut accroître le déficit budgétaire existant, déficit important en Syrie, à travers l'accroissement du service de la dette externe. Les effets de la libéralisation financière sur le budget seront encore plus marqués, si les recettes fiscales baissent avec la réduction des taxes sur le secteur financier (réserves obligatoires par exemple) et la suppression de l'obligation pour les banques de souscrire aux émissions de titres publics. Or le contrôle du déficit budgétaire est une condition importante du retour à la stabilité macro-économique.

Une réduction là encore des dépenses publiques, agraverait l'impact négatif de la libéralisation sur la croissance.

Enfin, dans le cas de la Syrie, en raison d'anticipations défavorables dues à une forte incertitude, le potentiel « d'upward financial repression », consécutif à la fixation de taux d'intérêt réels positifs peut être important. En conséquence, la fixation du taux d'intérêt nominal au-dessus du taux d'inflation peut se révéler perturbatrice et source de distorsions. Phénomène mis en évidence par Beckerman à partir des expériences des pays d'Amérique latine. Deux raisons expliquent cette possibilité d'un taux d'intérêt réel d'équilibre non positif ou très faible : une très faible demande d'investissement résultant d'anticipations négatives, une forte incertitude. Deux éléments réunis en Syrie aujourd'hui (Beckerman, 1988).

Dans le cas encore de la Syrie, rien ne permet penser pour l'heure que le relèvement des taux d'intérêt aurait un impact positif sur l'offre de fonds prêtables, tout dépendra de l'*origine même des dépôts*. L'impact n'est positif que si les dépôts accrus proviennent d'actifs non productifs (or, bijoux, etc.) et non pas du marché réprimé (Taylor, 1983). La libéralisation financière, enfin, est susceptibles au-delà de ses effets probables négatifs sur la croissance et l'investissement, d'accroître fortement l'inflation existante en Syrie. La hausse des taux d'intérêt accroît le coût du crédit pour les firmes et l'offre baisse donc en conséquence, et est susceptible de renforcer encore les capacités oisives de production. La libéralisation dans le cas syrien peut donc se révéler *stagflationniste* (Van Wijnbergen, 1983). Que faire alors dans ces conditions ?

L'objectif doit tout d'abord être d'améliorer et de renforcer l'accumulation du capital — elle a chuté de près de moitié en Syrie au cours de huit dernières années — en augmentant rapidement les degrés d'utilisation des capacités de production oisives, tout en créant un climat de confiance, les « *animal spirits* » encourageant l'investissement. C'est dans cet esprit qu'est intervenue la réforme financière coréenne des années 80, dont l'objectif affiché était non pas la libéralisation du système financier mais sa *plus grande flexibilité*. En effet, la philosophie de la réforme était la suivante : empêcher des coûts trop élevés de capital pouvant décourager l'investissement, promouvoir d'autres sources de financement que l'endettement, réduire l'inefficacité dans l'octroi de services financiers, faire obstacle aux activités de recherche de rentes et à l'instabilité financière, du fait des institutions financières privées non bancaires, et empêcher le contrôle par l'étranger des marchés de capitaux notamment.

Ainsi, pour empêcher des taux *d'intérêt trop élevés*, l'Etat abolit en 1982 tous les taux préférentiels au profit d'un taux bancaire unique de 10 %, mais l'accès préférentiel au crédit de certains groupes spécifiques d'emprunteurs fut maintenu. Des plafonds de taux furent main-

tenus, sauf pour les marchés spéciaux tel que le marché interbancaire, les effets commerciaux non garantis et les émissions de titres des entreprises. En 1988, intervint la dérégulation des taux d'intérêt sur les prêts et l'escompte bancaire, tandis que les plafonds étaient abolis. Mais des « windows guidance » après 1988, veillèrent à ce que les taux n'augmentent pas trop. L'efficacité de ces fenêtres tient à divers facteurs : notamment au poids de l'Etat dans les nominations dans les banques, la possibilité pour l'Etat de réguler le portefeuille des institutions financières non bancaires, ou leur taille, etc. (Amsden et Yoon, Dae Euh, 1993). Donc, malgré la réforme, l'Etat coréen continua à subventionner le crédit octroyé aux secteurs stratégiques. Secondo, au lieu de libéraliser (accroître) le taux d'intérêt des banques commerciales pour mobiliser l'épargne locale (et réduire la dépendance envers l'emprunt étranger), l'Etat décida de fournir des bouchés attractifs aux épargnants et des financements bon marché aux entreprises en renforçant le marché boursier. En troisième lieu, le crédit continua d'être alloué sur des bases préférentielles, mais les taux réels sur dépôts augmentèrent comme l'épargne. L'efficacité des services financiers mesurée par la compression du spread des taux d'intérêt entre différents prêteurs et emprunteurs accrut. Bref, le succès de la libéralisation financière en Corée s'apparente pour l'essentiel à un accroissement de l'efficacité, mais le succès industriel coréen n'est pas dû à la réduction de la variance inter-industrie des coûts d'emprunt, la réduction de cette variance fut une conséquence et non pas une cause de l'industrialisation. La concurrence accrue entre institutions financières dans un environnement caractérisé encore par des degrés élevés de répression des taux d'intérêts est à l'origine de l'amélioration de la qualité et de la diversité des services financiers offerts (Yoon Park, 1988). La computérisation des services financiers a ainsi permis de réduire les coûts administratifs de ces services. Les recherches de rentes furent réduites voire éliminées à travers la destruction du « curb market » dont le gros consistait en prêts informels de gros (riches individus) pour financer les besoins de trésorerie des grandes firmes.

Quelles leçons tirer pour la Syrie de cette expérience. Le marché coréen est difficilement reproductible en raison du rôle crucial joué par les institutions. Une importante leçon doit être cependant, tirée des réformes coréennes. La Corée a modernisé son secteur financier, en créant principalement de *nouvelles institutions* ou en remodelant les anciennes, sans s'en remettre exclusivement aux forces du marché pour parvenir aux objectifs désirés. Dans certains cas, ces nouvelles institutions ont libéré des forces du marché, parfois elles les ont réprimés. Pour parvenir à des objectifs similaires, la Syrie devra créer des institutions similaires sinon différentes, mais ne pas postuler que le résultat découlera du seul jeu libre des forces du marché. En fait, la Corée dans les années 80 dut

relever les défis auxquels les autres PMD étaient confrontés : (1) dépendre moins que dans les années 70 du capital étranger pour financer l'investissement ; (2) mobiliser l'épargne domestique ; (3) encourager l'investissement domestique.

Au lieu de suivre à la lettre la prescription conventionnelle de libéralisation des taux d'intérêt pour parvenir à ces objectifs, le gouvernement coréen chercha à réduire simultanément le coût du capital en faveur des investisseurs et à fournir des opportunités attractives aux épargnants à travers le développement du marché boursier. Dans cette stratégie, la création d'institutions a été préférée à la libéralisation des prix. Toutes les institutions ne sont pas forcément praticables à tous les stades du développement. Si les intermédiaires financiers tels que les banques peuvent être créées dans les premières étapes du développement, les marchés de titres sont comme Singh l'a montré difficiles à promouvoir, ce n'est que lorsque les firmes sont parvenues à un certain niveau de *creditworthiness*, que les marchés d'actions et d'obligations peuvent se développer et remplir leur rôle de financement de l'investissement (Mayer, 1989). La Syrie n'est pas encore parvenue à ce stade. La forme d'intermédiation n'est pas indépendante du stade du développement. Gurley et Shaw distinguent trois stades de développement financier : au cours de la première étape, seule prévaut la monnaie *externe* (billets et pièces pour l'essentiel), l'accumulation du capital est limitée, dans la seconde étape, la monnaie interne et à moindre degré les actions et obligations prévalent. Les intermédiaires jouent un rôle plus important dans le financement que les marchés financiers, c'est l'étape où les firmes assoient leur crédit. La Syrie se situe entre la première et la deuxième étape. Elle doit donc faire porter tous ses efforts pour l'heure sur la création d'intermédiaires décentralisées (les bourses sont des marchés centralisés), en mesure de promouvoir le crédit des entreprises et de financer l'industrialisation.

Enfin, un certain nombre d'arguments d'ordre *micro-économique*, soulignent les limites de la libéralisation financière. Ainsi, les conséquences aux asymétries d'information sur les marchés financiers (Stiglitz et Weiss, 1991). Les carences du marché en général — et les asymétries dans le domaine de l'information en particulier — comportent des conséquences importantes pour les marchés de prêts. Ces carences peuvent être aussi à l'origine de rationnement du crédit, car la qualité des prêts bancaires est défavorablement affectée si le taux d'intérêt est accru. Dans ce cas, les firmes sont conduites à mettre en œuvre des projets à risques plus élevés avec la hausse du taux. Cette hausse du taux réduit le taux de rendement des projets et les projets moins risqués, cessent d'être profitables. La conséquence de la hausse du taux d'intérêt est d'accroître le degré risque de leurs portefeuilles d'actifs. Examinant les implications de ce phénomène, Cho note que l'élimina-

tion des plafonds de taux d'intérêt a peu de chance de conduire à la disparition du rationnement du crédit :

« ... free interest rate regimes alone are not sufficient for full allocative efficiency of capital when imperfect information prevails. banks would avoid financing new, productive groups of borrowers, who may be perceived to be risky even though the banks are risk neutral and free from interest rate ceilings. The dynamic effect of this on economic growth would be even more serious since it can reduce opportunists to innovate and make the adjustment of industrial structure difficult in the rapidly developing economy where comparative advantage shift from one industry to another. »

Selon Cho, la solution réside dans le développement de marchés centralisés (bourses), cela n'est pas imaginable pour l'heure en Syrie. La conclusion est donc qu'aux premiers stades du développement, la libéralisation complète des marchés financiers a peu de chance de conduire à une efficacité allocative plus grande, elle peut même se révéler négative quant à la promotion des stratégies de développement à long terme, c'est-à-dire dans la promotion de l'efficacité dynamique. Ceci rejoint l'analyse des conséquences pour la réforme de la politique industrielle suite aux carences du marché. Lorsque donc, l'accent est mis sur l'efficacité dynamique et la promotion d'une compétitivité structurelle, l'accent ne doit pas être mis sur l'efficacité statique ou allocative. Ainsi, Frank et Mayer soulignent-ils que si des marchés de titre peuvent renforcer cette efficacité, le développement de *systèmes financiers orientés vers le marché* comporte un « biais » à l'encontre de l'efficacité dynamique qui nécessite un système financier plus coopératif tel que celui qui émerge lorsque les institutions et les firmes ont noué entre elles des relations de long terme.

Ainsi, l'existence d'un rationnement du crédit même sur les marchés libéralisés et les problèmes liés aux marchés de titres, militent tous deux pour un rôle potentiel du gouvernement dans l'octroi des crédits. Ce dernier doit veiller à ce que les groupes aient accès aux fonds d'investissement et d'assurer un contrôle social sur le processus de restructuration économique. Bref, l'allocation du crédit par l'Etat ou par une banque d'investissement étatique, reste en Syrie la réponse à la carence du marché au stade actuel de développement. Encore, faut-il, il est vrai que les politiques sélectives de crédit ne soient pas utilisées à des fins politiques ou galvaudées par des personnes incompétentes. On retrouve là les problèmes déjà analysés concernant le préalable de l'amélioration des capacités administratives.

IV/18. Privatisation ou réforme des entreprises publiques

Les privatisations constituent le dernier volet de la séquence de réformes des programmes d'ajustement. Le processus de privatisation des entreprises publiques ou de certaines de leurs fonctions, a été encouragé par les gouvernements conservateurs arrivés au pouvoir en Occident dans les années 70 et 80 et ce en raison de déficits financiers et d'inefficacité allégués. L'élimination de ces inefficacités ainsi que des déficits à elles liées devait se traduire par de substantielles économies pour ces Etats (Christiansen, 1989). En réalité, la vraie raison était la ponction fiscale exercée sur les trésoreries qui était en cause alors que les déficits budgétaires et l'inflation étaient préoccupants (Bishop et Kay, 1989). Au même moment, les PMD connaissaient des problèmes encore plus graves : déséquilibres accusés des comptes courants, endettement extérieur croissant, termes de l'échange défavorables, hausse des déficits budgétaires, etc. Dans ces conditions, la tentation était grande d'appliquer la recette à ces pays, à travers les conditions attachées aux prêts à l'ajustement structurel de la Banque mondiale, conditions soutenues également par les donateurs bilatéraux.

Dans les faits, cependant, la privatisation a été plus contestée dans les PMD que dans les P.D. et ce pour les raisons suivantes (Christiansen, 1989) :

- 1) la controverse qui porte sur la conditionnalité en général ;
- 2) l'impression forte que la privatisation est mise en œuvre contre la volonté des gouvernements ;
- 3) l'idée que la privatisation est un problème qui relève plus de l'idéologie que de la substance ;
- 4) l'impression que les privatisations sont menées sans considération aucune des conséquences en terme de répartition des revenus ou de la disparité d'instruments de développement exercée par les firmes privatisées.

Des nombreuses études consacrées aux privatisations, notamment dans les PMD, un certain nombre de conclusions utiles peuvent être rappelées, conclusions riches d'enseignements pour cette étude (Christiansen, 1989) :

- 1) le problème de l'inefficacité dans les entreprises du secteur public est un problème important, cependant, la privatisation à elle, seule sans libéralisation effective complète, (on a vu qu'un tel processus est impraticable au stade actuel de développement de la Syrie) comporte des bénéfices limités ;
- 2) au niveau de la firme elle-même, la question du régime de propriété, est moins importante que les objectifs, le contrôle des opérations et les incita-

tions en faveur des travailleurs. Notons, par exemple, qu'en Syrie, la forte disparité observée des salaires pour des qualifications et des fonctions équivalentes, entre secteur public et privé pourraient être de l'ordre de un à trois. Ce facteur était présenté par les responsables comme étant à l'origine des fortes disparités de productivité entre les deux secteurs. Dans ces conditions, on peut estimer que la libéralisation combinée, à une restructuration des incitations auxquelles l'entreprise est confrontée mais non nécessairement la privatisation, peut suffire, comme l'exemple chinois le prouve à améliorer l'efficacité des entreprises et à réduire les coûts et pertes de fonctionnement ; 3) l'environnement politique de la privatisation est cruciale pour la viabilité à long terme du processus, les risques de réversibilité pouvant se révéler non négligeables ;

4) même dans les situations où les préconditions politiques sont réunies, les modalités pratiques de mise en œuvre, peuvent s'avérer complexes et décisives pour les privatisations ;

5) la privatisation des entreprises remplissant des fonctions développmentales, se heurtent souvent à d'importants problèmes. L'un des problèmes est celui de la coordination de l'action publique développementale sans restriction de l'initiative privée.

Bref, les études évoquées, montrent que si les privatisations peuvent constituer une alternative souhaitable au secteur public, elles ne sont pas toujours la meilleure alternative. Même lorsque les privatisations s'imposent, l'environnement micro-économique concerné par ces dernières, est crucial et difficile à influencer.

Parmi les obstacles évoqués aux privatisations, celles liées aux modalités de mise en œuvre méritent que l'on s'y attarde. De fait, les contraintes techniques à la privatisation sont liés tant aux déficiences managériales au sein de l'Etat qu'à la faiblesse même de l'économie. La privatisation, en effet, requiert un niveau de capacité administrative possédé par peu de PMD.

L'absence de consultants en management compétents, de cabinets comptables, de banques d'investissements susceptibles de donner des avis et d'arbitrer les demandes concernant la valeur des actifs privatisables, constitue notamment un premier obstacle. L'évaluation des actifs prend d'autant plus de temps que les Etats sont attentifs aux résultats, soucieux de leurs gestions passées. Une fois, les actifs évalués, une bonne capacité administrative est nécessaire pour apprécier les soumissions, arranger les financements et les assurances et régler les aspects juridiques du désinvestissement. Souvent, des programmes préalables de réhabilitation des entreprises doivent être promus avant toute privatisation.

Toutes ces questions, l'expérience le montre, peuvent demander bien du temps et donc paralyser les programmes de privatisation, compte tenu des carences des Etats en matière administrative et de planification. En outre, les marchés de capitaux, c'est le cas en Syrie, sont faibles et

peu développés et ne peuvent donc aider au transfert des entreprises publiques vers le secteur privé. L'inexistence de bourses de valeur, on a vu que leur création était prématuée en Syrie, complique singulièrement les opérations de privatisation. Le secteur privé et les banques sont incapables de financer seuls l'acquisition des entreprises souvent parmi les plus importantes du pays (Vau de Walle, 1989), d'autant que l'Etat peut être réticent à vendre à l'étranger des actifs nationaux. Si l'épargne peut se révéler plus importante que prévue — en Syrie, la fuite des capitaux nationaux a été considérable — la privatisation peut ne pas être dans l'intérêt national, certaines de ces firmes ayant été créées en raison de l'impossibilité ou du refus du secteur privé de s'y investir. Enfin, un certain nombre de contraintes politiques peuvent faire obstacle aux privatisations. Parmi les contraintes, l'opposition de l'appareil de l'Etat et des gestionnaires mêmes des entreprises publiques, ce fut par exemple le cas des Philippines (Haggard, 1988).

Bref, les coûts d'opportunité en temps et en management, liés à la tâche complexe de préparation des privatisations sont élevées. L'étroitesse du marché des capitaux syriens, le capitalisme populaire n'étant pas une bonne solution, font que les privatisations ne constituent pas une option réaliste pour la Syrie à l'heure actuelle. Ceci ne signifie pas qu'une réforme des entreprises publiques n'est pas nécessaire en Syrie, bien au contraire, une telle réforme peut s'envisager à travers divers éléments ou que les petites entreprises non stratégiques ne doivent pas être privatisées.

Dans les PMD, c'est le cas en Syrie, les objectifs des entreprises individuelles sont rarement définis, les E.P. sont censées remplir plusieurs objectifs sans règles claires permettant de résoudre les conflits entre ces objectifs. Les objectifs doivent donc être repensés et spécifier, leur nombre réduit et les interférences politiques bannies. Les objectifs non commerciaux doivent être satisfaits par recours à la fiscalité ou aux dépenses budgétaires. Des mesures spécifiques doivent être prévues pour compenser les effets indésirables liés au fonctionnement des firmes comme le chômage accru.

Une des façons de séparer les *objectifs commerciaux* des autres est de régir les E.P. sur la base des principes commerciaux sauf exception claire. Ceci fournit une base objective pour l'élaboration d'indicateurs de performance, rares en Syrie et empêcher d'occulter les mauvais résultats financiers sous couvert d'objectifs sociaux (UNCTAD, 1992). Dans certains cas, les objectifs sociaux peuvent être à la base de création des E.P. (sécurité nationale, autonomie, développement régional, absence de capacités entrepreneuriales). Dans ces cas, le coût de ces objectifs non commerciaux doivent être estimés et pris en compte dans la détermination des objectifs de profit et de ses performances. Lorsque

les prix sont fixés selon des critères non commerciaux, les profits doivent être déterminés sur la base de « shadow prices »

En principe, les E.P. doivent générer un « taux de rendement public » positif sur leur « equity ».

Une fois les objectifs assignés par l'Etat aux E.P. fixés leurs contraintes et performances précises, les décisions doivent être du seul ressort des firmes ; le gouvernement exerçant son contrôle en veillant aux résultats mais non en interférant dans le processus qui y mène. En pratique dans les PMD, les E.P. ont, soit beaucoup de pouvoirs, soit peu, en Syrie, c'est la deuxième situation qui l'emporte de loin avec un puissant système d'organisation et d'hierarchisation administrative des entreprises. Ce contrôle tatillon n'exclut pas — bien au contraire — des situations où en raison de rapports privilégiés entre gestionnaires des firmes et autorités, ces dernières sont en mesure d'investir de façon inconsidérée, de gonfler le volume des effectifs, d'élargir leur domaine. Un cas célèbre en la matière est celui de la Pertamina Indonésienne ; compagnie pétrolière considérée comme un Etat dans l'Etat en raison de sa présence dans tous les secteurs de l'économie.

Pour éviter ce type de situation, un comité gouvernemental spécial chargé d'évaluer les performances des E.P. est souhaitable. Le renforcement du contrôle peut, en effet, accroître l'efficacité des firmes tout en réduisant les interventions arbitraires. De tels organismes existent au Brésil, en Corée et au Pakistan notamment.

Le suivi des performances des E.P. suppose un flux continu d'informations standardisées. Ainsi, est-il nécessaire d'établir un système d'information tant pour les entreprises que pour les agences régulatrices sur la base de normes comptables.

Des changements *organisationnels* peuvent aider à accroître les performances. Ainsi, les E.P. pourraient être converties en « joint-stock company », la propriété étant répartie entre divers actionnaires publics : fonds de pensions, banques d'Etat, compagnies d'assurance et autres E.P. Un exemple de ce type de structure, est le « public holding company », sorte de conglomérat dont la taille confère une certaine autonomie vis-à-vis de l'Etat et permet la capture des économies d'échelle, des mécanismes de contrôle internes et des marchés de capitaux inter-nationalisés. Ils peuvent, par ailleurs, devenir facilement des centres bureaucratiques dotés de pouvoir de monopoles. Les chaebols coréens sont proches de ce schéma. Ces institutions ne sont, cependant, pas des substituts à une combinaison appropriée d'objectifs, d'incitations, d'autonomie et de contrôle. L'autonomie doit aller de pair avec incitations financières et pénalités liées aux indicateurs de performance. En l'absence d'un système approprié de récompense, les managers et les travailleurs traîneront les pieds plutôt que de maximiser les résultats. Si les stratégies des E.P. continuent d'être dominées par des politiques de

type *clientiste*, les performances resteront négatives. Le volume d'emplois et le volume de ressources contrôlé par les E.P. en font en enjeu majeur pour les gouvernants, compte tenu, des possibilités de redistribution en faveur de groupes favorisés.

Au plan financier, les E.P. doivent couvrir les dépenses courantes après défaillance des coûts des objectifs non commerciaux. Ces dépenses doivent en principe être converties par des transferts budgétaires explicites. Si rien n'interdit l'accès des E.P. quand cela est nécessaire, au crédit bonifié, ce dernier ne peut être accordé pour la seule raison que l'entreprise est publique. L'expérience montre qu'il n'est pas conseillé de laisser les E.P. emprunter sur les marchés financiers avant que leur efficacité ne soit assise et leur capital renforcé. Leur situation financière en raison des coûts d'emprunt, peut devenir intenable dans des situations de libéralisation des taux d'intérêt et de dépréciation monétaire. Les difficultés budgétaires de l'Etat peuvent conduire, comme en Turquie, à leur venue massive sur les marchés financiers avec la libéralisation du compte capital. Cela peut être dangereux et source notamment d'endettement externe excessif.

Le domaine de la fixation des prix est l'un des aspects les plus discutés de l'E.P. Les prix des E.P. doivent-ils être fixés de façon à subventionner certains secteurs ou activités ou sur des critères strictement commerciaux ? Subventionner, implique des prix inférieurs aux prix du marché, d'où le marché noir lorsque l'E.P. est un monopole. Distinction doit être faite entre *subventions générales* et *subventions sélectives* (UNCTAD, 1992). Parmi les premières, citons les inputs à l'agriculture : produits chimiques, engrains, machines, etc.). Les secondes sont illustrées par les monopoles naturels : transports, électricité et eau, ou sont différenciés les tarifs selon les usagers. Si les subventions sélectives peuvent être admises dans certaines conditions, les subventions générales sont sources de rentes avec des capacités fixes, et ultérieurement de perturbations graves. L'idéal est de remplacer les subventions de prix par d'autres instruments comme les impôts ou les subventions directes afin d'accroître la transparence des E.P. et de promouvoir l'efficacité. Beaucoup de PMD — et la Syrie — avec manquent cependant des mécanismes administratifs sophistiqués permettant d'utiliser efficacement ces instruments.

Enfin le dernier volet manquant de la réforme de l'E.P. est l'*emploi*. La politique de l'emploi est non seulement la cause principale des mauvaises performances des E.P. mais la plus difficile à changer. Les E.P. ne peuvent jouer le rôle d'agences de sécurité sociale. Si en effet, la création d'emploi est un objectif valable, ses coûts et ses bénéfices doivent être calculés séparément (UNCTAD, 1992). Ceci ne signifie pas que les E.P. ne doivent recruter de main-d'œuvre que lorsque sa contribution au produit est égale ou supérieure aux salaires payés. Des po-

litiques d'emploi régional sont possibles sur la base de subventions directes à l'emploi ou à l'investissement (Ayub et Hegstad, 1986). Si l'emploi doit être accru dans le secteur public, ceci doit l'être à travers des projets qui renforcent les infrastructures, ou les projets de développement ruraux, plutôt que par des travailleurs payés en surnombre. En sens inverse, baisser les salaires réels, donc le fond de salaire renforce la profitabilité, mais non la productivité et la gestion. D'où un dilemme observable en Syrie : réduire le personnel ou abaisser les salaires réels. Les performances des E.P. syriennes sont handicapées par tout à la fois de bas salaires et une main-d'œuvre excessive, d'autant que les réductions de salaire affectent plus les travailleurs qualifiés et les managers que les travailleurs non qualifiés. D'où la fuite à l'étranger ou dans le secteur privé des talents.

Là, la solution réside dans des réductions drastiques immédiates des effectifs, politiquement et socialement difficiles, mais également financièrement insupportables pour les firmes ou les fonds de retraite (départs anticipés en retraite).

Une expérience positive dans ce sens est celle de la Bolivie. La privatisation des grandes E.P. s'avérant compliquée pour les raisons plus haut évoquées, un système complexe de « contrats de performances » fut imposé aux E.P. (Mallon, 1994). Ainsi, ENDE, responsable de la génération et de la transmission d'électricité, se vit-elle imposée les performances suivantes en contrepartie de certains avantages (tarif moyen garanti en dollars US, indexé mensuellement sur les variation de taux de change, le raccourcissement du délai des paiements des factures d'électricité, l'accès aux devises et dépôts de la Banque centrale et des subventions en contrepartie des subventions tarifaires. Parmi les performances imposées, citons les objectifs liés au taux d'utilisation des capacités de production, la minimisation des coûts, le respect des délais dans la réalisation des projets d'investissement, la réduction des arriérés de paiement. Un système explicite d'évaluation des performances avec primes et pénalités fut mis sur pied. ENDE s'engagea enfin à préparer un plan de cinq ans d'amélioration de ses procédures de monitoring, de contrôle et d'exécuter des projets d'investissement ainsi que la fourniture d'informations sur les coûts et les bénéfices des pannes d'électricité et leur prévention. Les mêmes contrats furent passés avec la Compagnie pétrolière (YPFB), l'entreprise de télécommunication (ENTEL) la SAMAPA (eau) et avec ENFE (chemins de fer) notamment.

En Chine, par ailleurs, une approche graduelle de la réforme des E.P. fut là aussi amorcée. C'est en 1984, que débute la réforme des entreprises industrielles.

Des volumes importants d'inputs industriels furent mis sur le marché, le système d'allocation administrative étant abandonné. Les inputs (et outputs) alloués par l'Etat furent vendus à des prix fixés par l'Etat,

mais les inputs commercialisés le furent aux prix supérieurs du marché (Perkins, 1994). Si ce système dual fut source de profits rapides, voire de mécontentement, il permit cependant que les prix de marché gouvernent une part de plus en plus grande des décisions d'allocation des firmes. L'ouverture du système à la compétition se fit à travers l'élaboration des monopoles régionaux qui, jusqu'alors imposaient aux entreprises les lieux d'écoulement de leurs produits (Byrd, 1992 ; Chanan, 1992). Enfin, la fonction objective d'entreprise fut modifiée : l'accent fut mis sur les profits plutôt que sur la valeur brute de production ainsi que sur d'autres indicateurs. Dès 1980, les E.P. furent autorisées à conserver une partie des profits. Si l'exposition croissante entraîna bien ensuite une réduction du taux des profits, les performances à l'exportation des E.P. furent remarquablement (Naugton, 1994). Pour 1985-1990, les exportations des E.P. et des collectifs urbains augmentèrent à un taux moyen annuel de 16 % (Jefferson et Rawski, 1994). Comme la production des E.P. représentait alors 4 à 5 fois la production des collectivités urbaines, les performances des E.P. à l'exportation sont évidentes. Idem pour la productivité totale des facteurs : 2 à 4 % l'an pour les années 80 à 85 (Chen et al., 1988).

Conclusion

la transition dans les pays en développement

I. — La Syrie : une économie en transition

L'économie syrienne est une économie en transition, c'est-à-dire une économie longtemps régie par une planification de type centralisé, un rôle subsidiaire du marché et des flux commerciaux privilégiés vers les pays de l'ancien COMECON. Le processus de réforme s'apparente donc dans ces conditions, sous beaucoup d'aspects à celui mis en œuvre ans des économies de nature similaire : ex-pays socialistes d'Europe orientale, Russie, Vietnam, Chine, Algérie, demain Cuba ou la Corée du Nord, Angola, etc. Cette caractéristique fondamentale rend difficile l'application des recettes telles que celles imaginées pour les PMD où prédominait traditionnellement le marché, même si l'Etat y assumait un certain nombre de fonctions économiques. Les expériences des pays de transition du socialisme vers le marché, mettent en évidence deux modèles possibles. Un premier modèle privilégie une approche radicale de réforme généralisée s'apparentant à une véritable thérapie de choc, dont la rationalité réside dans l'idée qu'il ne peut y avoir de réforme réussie qu'avec des logiques de fonctionnement différentes, en l'occurrence dans le cas présent, celle du marché. Dans des situations d'instabilité macro-économique, accusées — Chine exceptée — l'évidence montre que ces thérapies de choc ne font que renforcer cette instabilité de départ. Lorsque certaines sources d'instabilité macro-économique sont corrigées (inflation réduite par exemple), c'est souvent le niveau de l'activité économique qui reste déprimé et les capacités de production oisives qui s'accroissent. Bref, l'expérience de la Russie et de la Polo-

gne, par exemple, souligne les difficultés rencontrées par l'approche thérapeutique de choc à restaurer les conditions de la croissance avec le retour à la stabilité macro-économique.

La seconde approche — Hongrie et surtout la Chine — privilégie une approche graduelle de la réforme, réforme étalée dans le temps, et ce dans un cadre macro-économique stable. la libéralisation est amorcée à petit pas. Un Round initial de réformes partielles, dans le cas de la Chine, ouvre la voie à une concurrence accrue impliquant les anciennes et de nouvelles variantes d'entreprises publiques. Ce processus de réforme partiel accroît le niveau de la production, améliore le sort des travailleurs et consolide les fondations du système de marché avec l'introduction progressive de tout un système d'incitations et d'objectifs de performance, y compris à l'exportation. Le consensus social et politique — fondamental pour la réforme — est maintenu grâce à l'évolution endogène des institutions (décentralisation administrative, et modification du rôle des provinces et collectivités locales dans le cas de la Chine. Il s'agit de moduler le rythme et le champ des réformes selon l'évolution possible de la société et des institutions. Le temps apparaît donc, comme un paramètre essentiel du succès des politiques de réforme dans les économies en transition. Après dix-sept ans de réformes, la Chine, malgré des succès économiques foudroyants, n'est encore qu'à mi-chemin de la transition vers un système complet d'économie de marché.

Ces faits s'imposent à la Syrie, malheureusement confrontée en plus de la Chine au départ, à une forte instabilité macro-économique, c'est donc dans un horizon de temps d'une décennie minimum voire peut-être de deux décennies, que la réforme doit être mise en œuvre dans ce pays. Là également, il s'agit de moduler le champ et le rythme de cette dernière, en fonction d'un certain nombre de paramètres prenant en compte tant les données internes et régionales, que l'environnement externe, environnement crucial pour une petite économie à niveau de développement intermédiaire comme la Syrie.

II. — Réforme de la politique commerciale et réforme de la politique industrielle

On ne peut demander à la politique commerciale d'être tout à la fois un substitut aux politiques macro-économiques et à la politique industrielle. La réforme de la politique commerciale n'est en aucun cas la réforme à elle seule. Elle ne devrait donc pas être considérée comme

la panacée, la potion magique servant de remède infaillible à tous les maux de l'économie. En effet :

1) la libéralisation, et l'amélioration de la flexibilité de l'économie sont inséparables d'une vision de long terme, privilégiant la croissance et le développement, à travers l'édification des capacités technologiques et économiques nationales. S'il importe de créer les conditions minimales de stabilité macro-économique : taux de change réel raisonnable, réduction du gap fiscal et du déficit budgétaire, réduction du taux d'inflation, il est également essentiel de mettre parallèlement en œuvre à la réforme de la politique commerciale, une réforme de la politique industrielle, seule en mesure de créer les conditions d'une compétitivité structurelle externe de l'économie à terme. Les politiques et les séquences traditionnelles d'ajustement structurel regroupées sous le vocable de modèle dit du *consensus de Washington* a pour faiblesse majeure d'ignorer les carences du marché dont celles liées à l'information. Ces carences militent pour une politique industrielle active de type sélectif, susceptible de sélectionner les industries à potentiel élevé d'externalités et plus généralement les industries stratégiques ainsi que la valorisation des effets d'apprentissage. Le marché et la libéralisation ne garantissent pas en eux-mêmes ce résultat. Seule l'accumulation de connaissances et d'effets d'apprentissage importants, sont en mesure d'assurer à terme la diversification des exportations de produits manufacturés ; la réduction des importations à travers une meilleure intégration du système industriel, l'accroissement des salaires réels nécessaires à l'élargissement du marché, l'accroissement de l'épargne nationale et donc la réduction des déséquilibres macro-économiques. Cette politique industrielle active, nécessite un rôle actif de l'Etat, rôle crucial dans la canalisation des ressources vers les secteurs ciblés, mais également dans l'édification des infrastructures générales et de formations scientifiques et technologiques, dans la sélection des firmes gagnantes (Picking winners) et la modulation de la politique commerciale appropriée. Cette action est d'autant plus nécessaire que l'environnement international s'est profondément modifié : globalisation de la production, des marchés financiers et des produits, globalisation que vient couronner l'acte de Marrakech, créant la nouvelle Organisation du commerce. Emergence également de nouvelles technologies, qui rendent obsolète le modèle manufacturier traditionnel fordiste dont l'information et les connaissances constituent l'essence. Les services de pointe, en symbiose avec les nouvelles industries de l'information, en viennent à jouer un rôle déterminant dans la compétitivité des nations, compétitivité fortement conditionnée, par ailleurs, par les politiques commerciales stratégiques des grandes puissances industrialisées, les marchés oligopolistiques, l'importance des dépenses de recherche-développement et les échanges intra-industries. C'est dire, le rôle des capacités technologiques nationales, des connaissances et des politiques de formation dans un processus d'insertion bénéfique dans l'économie mondiale.

Ces faits soulignent la nécessité de subordonner la réforme politique commerciale à la réforme de la politique industrielle. Dans ce contexte, la libéralisation du secteur commercial en Syrie doit être graduelle et sélective, et doit également viser à l'accroissement des recettes fiscales de l'état dans un contexte de gap fiscal important et de relance de l'investissement. Reprenons chacun de ces deux points.

La libéralisation des importations ne peut être que sélective. Les recettes limitées en devises interdisent toute libéralisation immédiate même si à terme, l'importation de biens étrangers à meilleur prix constitue un objectif souhaitable, ne serait-ce que pour éliminer les rentes de protection. Ne sont libéralisables dans une première phase que les importations destinées aux industries ciblées auxquelles des objectifs de performance tant en termes de croissance que d'exportation, auront été assignés. L'importation d'inputs, de technologies et de savoir-faire à des conditions compétitives maximales, doit stimuler l'effort d'exportation à travers la modernisation des installations, la diffusion des « design » et la réduction des coûts. A plus long terme, la protection sera axée sur celles des industries ciblées (targeting) destinées à assurer à terme la compétitivité structurelle de l'économie sur la base des capacités technologiques nationales (industries naissantes). A l'effort d'exportation à travers une politique de protection sélective, peut s'ajouter, si les capacités administratives de la Syrie le lui permettent, des schémas de subvention ciblés à l'exportation pour des produits ou des branches particulières.

La protection sera, en moyenne, abaissée et ramenée à un intervalle allant de 20 à 40 %. Plusieurs raisons à cela, il ne faut pas réduire encore plus ce niveau sous peine de voir disparaître des ressources qui constituent une part non négligeable des ressources de l'Etat. Le niveau actuel plus proche de 150 %, réduit l'efficacité de l'impôt et encourage des comportements protectionnistes et rentiers dans l'économie. Si le nombre de taux devrait être ramené de 2 à 3 (il y en a apparemment 5 aujourd'hui), il importe, cependant, de moduler à l'intérieur de l'intervalle, les taux en fonction du « targeting » effectué des industries naissantes.

III. — Politiques financières et de change

Le souci de subordonner la politique commerciale à la politique industrielle, conduit à apprécier de façon tout à fait différente la libéralisation du compte capital et la politique financière.

L'expérience montre qu'une libéralisation des taux d'intérêt et du compte capital a souvent pour conséquence d'aggraver l'instabilité macro-économique, de déprimer la demande globale, de réduire l'investissement et d'opérer un « *squeeze* » sur le secteur productif (tradables goods). En effet, le relèvement des taux d'intérêt, décourage les anticipations des entrepreneurs, acculent de nombreuses sociétés à la faillite, aggrave l'endettement de l'Etat et la dépression de l'économie. Mieux, rien n'indique que le rationnement du crédit cesse avec la libéralisation financière. Les capitaux flottants, spéculatifs sont attirés, souvent encouragés, car ils améliorent à court terme, le compte courant. Le taux de change de la devise nationale se réapprécie, encourageant encore plus les importations, notamment de biens ostentatoires. Le secteur productif se contracte avec deux phénomènes classiques la « *désindustrialisation* » et la « *dé-agriculturation* ». C'est alors la fin de la réforme de la politique industrielle et l'ajournement de l'objectif de compétitivité structurelle.

Il importe donc tout d'abord, pour éviter ces conséquences fâcheuses, d'autant plus probables que les capitaux de la diaspora syrienne sont importants, de mettre en place un dispositif sélectif d'accueil des capitaux étrangers. Décourager les capitaux provisoires, de court terme de nature spéculative et n'encourager que les capitaux permanents susceptibles de financer la réforme de la politique industrielle, les activités d'exportation et les activités liées à ces dernières. Les booms financiers spéculatifs de type Corée du Sud, en Amérique latine des années 70-80, doivent être impérativement évités. La crise dramatique mexicaine actuelle et ses prolongements au Brésil et en Argentine, souligne combien dévastateur peut-être une politique faisant reposer la stabilité macro-économique sur des capitaux externes volatiles, politique perverse à l'encontre du secteur productif puisqu'elle implique des taux d'intérêt élevés et fait financer des déficits structurels courant, de la balance des paiements par des capitaux de court terme, volatiles et spéculatifs.

Un des enseignements majeurs de cette crise, dont les répercussions peuvent être incalculables pour les marchés financiers des pays émergents, est de rappeler que c'est principalement à l'épargne nationale qu'il convient d'assurer à titre principal le financement du développement. La substitution croissante de ces dernières années de l'épargne extérieure à l'épargne nationale, phénomène qui n'a pas épargné la Syrie, est à cet égard inquiétante et lourde de menaces.

Quelle stratégie donc adopter pour accroître l'épargne, dès lors qu'il apparaît, au vu d'un certain nombre d'expériences récentes, que la libéralisation des taux d'intérêt n'a pas pour contrepartie son accroissement, bien au contraire, la baisse est probable, compte tenu de la réduction impliquée de la demande et de l'investissement ?

Le niveau du taux d'intérêt réel n'est pas le seul déterminant, en outre de l'épargne ; l'octroi d'opportunités d'investissement peut se révéler bien plus efficace, ce qui suppose tout d'abord un environnement stable, une croissance soutenue à long terme et des institutions financières appropriées. Dans ce dernier domaine, la Syrie ne peut faire l'économie de la création d'intermédiaires financiers bancaires et non bancaires, seuls en mesure d'offrir aux investisseurs les ressources à moyen et long terme nécessaires et de faire émerger un tissu d'entreprises fiables, tout en promouvant leur « creditworthiness ». La création de bourses de valeurs paraît prématuée, non pas pour des raisons liées à la demande de titres, on a vu l'importance pour la Syrie des capitaux volatiles, notamment ceux de la diaspora, mais parce qu'une telle création suppose au préalable, une réforme des entreprises publiques, secteur prédominant de l'économie, l'émergence et la consolidation préalable d'un noyau d'entreprises privées perforantes et crédibles, y compris à l'extérieur. Là encore, la réforme de la politique financière doit s'inscrire dans le temps privilégiant la mise en place d'institutions sur les prix. La sélectivité doit être comme dans la réforme commerciale, industrielle et monétaire, la règle. Si certains taux et plafonds peuvent être supprimés, il importe de veiller au financement des objectifs « tar-gétés » de l'industrie et de l'exportation notamment. Il est vrai que cette politique de « sélectivité tout azimut », suppose l'adoption de mesures visant à améliorer les capacités administratives de l'Etat, mais également des gardes-fous pour éviter à tous les niveaux la poursuite de financement clientélistes. Ceci suppose également une réforme profonde du mode de fonctionnement des entreprises publiques, mais également l'édification d'une bureaucratie étatique compétente et efficace, sourde aux pressions des lobbies d'où qu'ils viennent.

La politique du taux de change doit également être conçue en fonction des objectifs fixés plus haut. Les dévaluations répétées du taux de change, ne sont pas le moyen adéquat pour restaurer ou promouvoir, selon le cas, la compétitivité externe de l'économie syrienne. Ces dévaluations répétées sont source d'inflation et aggravent, en outre, le service de la dette extérieure en monnaie nationale. En l'absence de mesure appropriées destinées à vaincre les rigidités structurelles de l'économie et à promouvoir la compétitivité structurelle à travers la diversification des structures de production et d'exportation, leurs effets seront plutôt de renchérir le coût de formation du capital, en raison des importations plus coûteuses de technologies et de biens d'équipement. Un taux de change réel rapprécié n'est pas bon non plus, car il décourage le secteur productif, privilégiant les biens non commercialisables et les exportations, tout en encourageant les importations. Les politiques de surévaluations de la monnaie nationale ayant montré leurs limites dans le cadre des politiques de substitution d'importation, la fixation

du taux de change réel à un niveau réaliste, doit être retenue. Sous réserve d'études approfondies d'experts, ce dernier devrait se situer pour la Syrie aux alentours de 50 livres syriennes pour un dollar aujourd'hui.

IV. — Réforme des entreprises publiques, versus privatisations

Le volet ultime de la séquence de réforme FMI est la privatisation des entreprises publiques, condition préalable à la création d'un environnement concurrentiel susceptible de relancer l'investissement privé. Les expériences menées ici et là, en Europe occidentale, en Amérique latine et dans les économies de transition, soulignent la grande difficulté de privatiser en l'absence de capacités administratives et techniques importantes. Ces expériences mettent également en évidence la présence d'importants obstacles politiques aux privatisations de la part de l'appareil d'Etat, mais également des travailleurs, l'absence, en outre, de structures financières sophistiquées, dont des marchés financiers centralisés, rend l'opération difficile. Mais le plus grand obstacle réside, semble-t-il, dans le fait que la création des E.P. a été le fruit des carences du marché et qu'elle est donc initialement intervenu dans des domaines négligés, voire ignorés par le secteur privé, en raison des risques importants impliqués par de gros investissements notamment, ou par des considérations stratégiques. En l'absence de changements importants, les raisons ayant présidé à leur création peuvent toujours subsister. Enfin, il apparaît que le régime de propriété n'est pas l'élément décisif d'efficacité des E.P. Tout dépendrait de l'existence d'un système d'incitation extérieur à la firme, donc de la promotion d'un environnement approprié. Une révision des principes, du mode de fonctionnement, des fonctions et des systèmes d'incitation internes, de pair avec un suivi rigoureux public de leurs opérations, à travers la fixation d'objectifs de performances, sont susceptibles d'améliorer l'efficacité de leurs opérations y compris à l'exportation comme cela a été le cas pour les E.P. chinoises ou en Bolivie. Là encore, le problème de l'existence de capacités administratives efficaces se pose, car les énormes ressources contrôlées par ces firmes, constituent un enjeu-clé pour certains groupes. L'existence d'un système clair d'incitations en faveur des managers et les travailleurs — et au-delà d'une participation active de ces personnels à la gestion des E.P. — constitue un volet crucial de la réforme, car de son introduction dépend l'accroissement de la productivité des E.P. et donc la compétitivité. Cette question est essentielle pour la Syrie où le

retard considérable des rémunérations dans le secteur public par rapport au secteur privé, est à l'origine de la faible productivité de beaucoup de ces E.P., mais également de la qualité médiocre d'un certain nombre de produits dont certains constituent, en outre, les inputs de base des entreprises privées (textiles, par exemple). Cette question est également essentielle pour la Syrie, car la prédominance du secteur public dans l'économie, fait que l'accélération de l'exportation, au moins dans une première étape, ne peut venir pour sa plus large part que de ces E.P. Seules ces dernières, pour l'essentiel, affichent la visibilité nécessaire à l'extérieur, tout en bénéficiant des ressources critiques nécessaires, et de potentiels d'externalités valorisables rapidement et du soutien de l'Etat. Comme en Chine, ces entreprises doivent constituer la colonne vertébrale de l'effort d'exportation, tout du moins dans la première étape des dix prochaines années. Le préalable à ce rôle, est bien entendu la mise en œuvre de la réforme seule à même en clarifiant leurs principes, leurs objectifs et leurs fonctions, de les insérer dans la course à la compétitivité. Ceci est d'autant plus important que l'expérience montre qu'il existe une complémentarité étroite entre l'investissement public et l'investissement privé, une baisse de l'investissement public signifie notamment moins d'infrastructures, moins d'efforts en matière de formation et de recherche, notamment, et moins donc de capacités d'accueil pour les investisseurs privés et partant l'accentuation de la crise. Le postulat de la « séquence de Washington », selon lequel, la réduction de l'investissement public, se traduit « ipso facto » par un accroissement compensateur de l'investissement privé a été démenti en pratique, du moins à court et moyen terme. Compte tenu de la nature de l'économie syrienne et du rôle subsidiaire du marché (économie de transition), cette réalité a peu de chances d'être infirmée dans l'incertitude régnante au plan local, et dans la région. La réforme des E.P. syriennes, en liaison avec les réformes de la politique industrielle et commerciale, constitue un impératif crucial et un volet-clé de la réforme.

V. — Stratégies d'intégration et réforme de la politique commerciale

La capture des importantes économies d'échelle au cours du processus d'intensification de l'industrie manufacturière, constitue une des sources de la compétitivité structurelles recherchée, condition fondamentale de la diversification des exportations. L'analyse des possibilités d'intégration au plan régional, conclut à des possibilités limitées, tout

du moins à court terme. Les économies de la région en dehors des grands voisins : Turquie et Iran, ne sont guère complémentaires. Le débouché traditionnel que constituait l'Irak pour les exportations syriennes est fermé. Les pays du Golfe constituent un débouché certain pour les légumes et fruits du pays, le tourisme, l'emploi et certains produits textiles de qualité. Il est cependant, pour l'heure difficile d'envisager l'intégration de la Syrie au conseil de coopération des Etats du Golfe. La Jordanie a supplanté la Syrie sur le marché irakien. Seule perspective sérieuse, le Liban. Un réseau bancaire important à travers le monde, un savoir-faire commercial réputé, des compétences certaines dans le domaine des services de pointe liés à l'industrie, au tourisme, ou au commerce international, font du Liban un partenaire quasi-obligé et complémentaire, et ce dans l'intérêt bien compris des deux pays. Il y a là toutes proportions gardées, une analogie entre la Chine et Hongkong ou encore la Chine et Macao. Il y a là pour la Syrie avec le partenaire libanais, tous les ingrédients permettant d'accélérer l'ouverture et la flexibilité de l'économie syrienne, et pour le Liban un marché important en expansion et donc des opportunités d'investissements substantielles. Si la coopération inter-Etats dans la région rencontre assez vite des limites, des possibilités réelles de coopération et d'intégration *sectorielles* existent, par exemple, dans le domaine des hydrocarbures. La Syrie est, en effet, membre de l'Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole (OPEAP), qui regroupe quasiment tous les pays arabes producteurs de pétrole. Un certain nombre de filiales techniques ont été créées dans les années 70, destinées à la production de dérivés pétrochimiques et chimiques : carbone black, fibres synthétiques, matériel pétrolier, etc.

La crise du Golfe a certes ralenti la dynamique de cette coopération, mais ne l'a pas annulée. La valorisation des hydrocarbures syriens, à travers la remontée de la filière pétrochimique, peut permettre au pays de bénéficier d'externalités importantes (effets d'apprentissage, connaissances), d'intégrer la filière textile en alliant la production des fibres naturelles aux fibres synthétiques, de produire des inputs potentiels, outre les fibres synthétiques, aux industries textiles et chimiques : colorants, produits pharmaceutiques (dérivés chimiques) et à l'agriculture notamment (insecticides, pesticides, accessoires d'irrigation, serres plastiques, etc.). La taille limitée du marché local, les moyens financiers, en outre, limités du pays, imposent une spécialisation régionale de ces productions, spécialisation possible puisque le cadre juridique et économique existe. Même observation concernant l'industrie de l'acier, l'Union arabe du fer et de l'acier, permet au moins en théorie, d'éviter la duplication des investissements dans le domaine du fer et de l'acier.

Même si le champ potentiel de coopération régionale reste limité au moins à court terme, il ne faut pas sous-estimer dans le processus d'expansion, de maturation et de compétitivité structurelle des firmes

appelées à exporter son importance. L'expérience du marché commun centre-américain, a montré l'intérêt qu'il y a pour les firmes, à se « faire les griffes », sur les marchés régionaux, souvent moins exigeants que les marchés mondiaux.

De fait, les gros marchés à l'exception du marché iranien, autant politique qu'économique, restent les marchés européens à l'Est et encore plus à l'Ouest. Les marchés traditionnels de l'Europe de l'Est ne doivent pas cependant être abandonnés. La diversification des exportations et l'amélioration de la qualité des produits traditionnels exportés (produits textiles, par exemple) devraient garantir une présence syrienne sur ces marchés où la concurrence mondiale est de plus en plus aiguë. Ces marchés peuvent, comme pour la région moyenne-orientale constituer un banc d'essai pour le nouveaux produits syriens en raison de standards encore inférieurs à ceux de l'Occident et du Japon, compte tenu de la transition en cours. Bref, la région moyenne-orientale et les ex-pays socialistes, peuvent constituer les relais transitionnels à l'implantation des exportateurs syriens sur les marchés occidentaux, marchés exigeants pour la qualité, l'emballage, la régularité des livraisons notamment. Dans l'intervalle, les instruments de présence syrienne sur ces marchés seront implantés, ou selon le cas renforcés, parallèlement à la diversification de la production et des exportations. L'Union européenne est déjà à ce jour, le premier partenaire de la Syrie, des accords préférentiels régissent les rapports bilatéraux, les complémentarités sont claires, une stratégie fine doit être élaborée compte tenu des résultats attendus de la réforme (industrielle et commerciale) pour élargir et renforcer la base des échanges entre les partenaires. Les marchés de l'Union européenne doivent être d'autant plus ciblés qu'au-delà du multilatéralisme reflété dans le nouvel accord sur le commerce, la fragmentation du monde autour de trois à quatre pôles puissants, paraît devoir s'affirmer dans le futur comme une réalité incontournable. Alors que traditionnellement, l'intégration dans les PMD a concerné des pays du Sud, le fait saillant aujourd'hui, c'est l'intégration tout à la fois de pays appartenant au Nord et de pays appartenant au Sud. Ainsi, en est-il de l'ALENA, avec le Mexique d'un côté, les Etats-Unis et le Canada de l'autre, mais également des projets d'intégration de la région pacifique (Déclaration de Bangor).

VI. — L'impact de la nouvelle organisation mondiale du commerce

Les développements précédents soulignent la nécessité d'une approche programmatique, sélective et discriminatoire étalée dans le temps de la réforme, compte tenu des rigidités structurelles inhérentes à l'éco-

nomie de transition qu'est la Syrie et les contraintes liées aux nouvelles caractéristiques de l'ordre politique et économique mondial. Rappelons qu'au terme de 17 ans de réforme, la Chine, malgré des exportations substantielles, négocie toujours son entrée au GATT. C'est dire la grande complexité de la question, nous nous bornerons donc à indiquer quelques conclusions et recommandations sur ce point. Observons tout d'abord que la Syrie dispose dans le cadre de l'accord passé avec la Communauté économique européenne d'un accès privilégié, il est vrai, réduit pour les textiles, pour bon nombre de produits manufacturés sans contrepartie. Cet avantage peut se révéler décisif dans le cadre de la réforme de la politique industrielle et de la diversification conséquente des exportations même si l'accord de Marrakech est susceptible d'éroder ces préférences. Rappelons en second lieu, que le nouvel accord sur le commerce consacre la mise sous surveillance des politiques économiques, largo sensu, nationales et édicte des normes et règles de discipline rigoureuses concernant les instruments classiques du développement : que cela soit les droits de la propriété intellectuelle, les services, les incitations à l'investissement ou à l'exportation pour ne citer que celles-là. La camisole de force du nouveau GATT, fait obstacle à l'utilisation de tous les instruments de promotion, de ciblage, de sélectivité utilisés, *quelque soit le niveau de développement atteint*, rendant de la sorte totalement inégale la compétition sur les marchés mondiaux. Au stade actuel de l'économie syrienne, et ce pour les dix prochaines années (c'est en 2005 que s'éteint l'accord multifibre), il apparaît souhaitable que les efforts des responsables soient orientés vers la création d'un appareil productif efficace avec des entreprises crédibles et performantes dans un environnement flexible et un cadre institutionnel rénové. Des études récentes soulignent, par exemple, que des pays comme la Tunisie et le Maroc seront les premiers perdants au plan textile de l'accord entré en vigueur au 1.1.1995, face à la concurrence asiatique. La Syrie n'est absolument pas en mesure dans les conditions actuelles d'affronter la compétition mondiale, elle doit le faire graduellement dans la durée. Il apparaît donc souhaitable dans l'intervalle de tirer pleinement parti des possibilités offertes au plan régional, en Europe orientale, et surtout au niveau de l'Union européenne à travers l'accord d'association existant.

Le succès de tous les objectifs et recommandations présentés plus haut, nécessite encore une fois une approche intégrée de la réforme. La réforme de la politique commerciale ne résout rien en elle-même, si elle ne s'accompagne pas de mesures dans tous les autres domaines concernés : politique industrielle, politique financière, monétaire, fiscale et budgétaire, réforme des entreprises publiques. La réforme de la politique commerciale suggérée ici, vise trois objectifs importants : l'accroissement des recettes de l'Etat, la protection des industries « targetées » et à travers elles la poursuite de l'industrialisation de substitution d'importation sélective et discriminée,

destinée à accroître les capacités technologiques nationales, à réduire les pressions sur la balance des paiements, à accroître l'emploi, et enfin à promouvoir à l'aide de divers instruments, la promotion et la diversification des exportations. Il s'agit également de relancer la machine économique, en réduisant les capacités de production oisives, d'accroître l'épargne nationale et l'investissement. Pour ce faire, il s'agit d'attirer de façon sélective les capitaux extérieurs permanents vers les objectifs considérés comme prioritaires sachant que comme l'exemple chinois le montre ce sont toujours les diasporas qui viennent les premières : diversification des activités de production et promotion des exportations, l'efficacité accrue dans l'allocation des ressources financières, tout en privilégiant là encore les secteurs ciblés. Il s'agit encore enfin, de réformer le mode de fonctionnement des entreprises publiques pour améliorer la productivité, et en faire, de pair, avec les entreprises du secteur privé, les instruments de réalisation des objectifs assignés à la politique industrielle et à la politique commerciale.

Il s'agit donc de promouvoir une flexibilité plus grande de l'économie syrienne, en éliminant les rigidités structurelles, en généralisant les systèmes incitatifs, en vue de libérer les initiatives et les créativités. Le retour à la stabilité macro-économique est essentiel dans le cadre d'une stratégie de croissance à long terme endogène, condition d'une insertion progressive et bénéfique de l'économie dans le système mondial. Les partenaires de la Syrie, et au premier chef, les pays industrialisés, mais également les grandes institutions multilatérales, pourraient apporter une contribution décisive à cette stratégie cohérente, praticable, crédible et étalée dans le temps, dans les domaines aussi divers que l'édification des capacités technologiques et de recherches nationales, la réduction des goulots d'étranglement de type infrastructurel, l'octroi de financements ciblés appropriés, avec en arrière plan, une solution satisfaisante du problème de l'endettement externe, et enfin la mise en place d'une haute administration en mesure de mettre en œuvre et d'assurer le suivi efficace de la réforme. Les expériences analysées plus haut, et notamment celle de Hongkong, de Chypre et de Singapour, constituent autant de modèles pleins d'enseignements, à notre sens, pour la Syrie. Une chose est en tous cas sûre, il n'y a pas de miracle à espérer dans l'immédiat de la réforme, les bénéfices ne seront que progressifs et ne seront garantis que si la cohérence des réformes sectorielles est respectée. Les ajustements institutionnels à tous les niveaux sont essentiels, comme le sont les attitudes, tout ceci demandera du temps.

Un certain nombre de recommandations spécialisées ont été faites par certains experts dans des domaines aussi divers que la réforme douanière, la réforme du secteur textile, la formation au commerce, par exemple. Il va de soi que toutes ces propositions sont vitales pour la réussite de la réforme, elles constituent très souvent le point d'intersection nécessaire entre les macropolitiques et les micropolitiques. D'autres

aspects méritent sûrement d'être aussi étudiés : la réforme fiscale, la réforme des systèmes éducatifs et de formation, les conditions de mise en place d'un système national de recherche sont autant de domaines appelant d'autres expertises de même que la réforme des entreprises ou la politique du tourisme et la réforme des entreprises publiques.

Bibliographie

- Abdel-Fadil, « The macro-behavior of oil rentier states in the Arab region », in H. Beblawi et G. Luciani, 1987, p. 83-108.
- Abdel-latif Abla M., « The non price determinants of export sucess or failure : the Egyptian ready made garment industry », *World Development*, vol. 21, N°10, p. 1677-1684, 1993.
- Abdelman Harold, *Downturn and economic recovery in Ghana : impact on the poor*, Cornell Food and nutrition policy. Ithaca, 1991.
- Abrahamian E., *Iran : between two revolutions*, Princeton - N.J. Princeton University Press, 1982.
- Abramovitz M., *Catch up and convergence in the postwar growth and after*, New York, 1992.
- “, *The origin of the postwar catch up and convergence boom*, Oslo, 1993, publie dans : *The dynamics of technology, trade and growth* (eds), J. Fagerberg B. Verspagen et N. Von Tunzelman Aldershot, 1994.
- “, « Catching up, forging a head and falling behind », *Journal of Economic History*, june 1986, 46(2), p. 386-406.
- Acquino A., « Changes over time in the pattern of comparative advantage in manufactured goods », *European economic review*, vol. 15, p. 41-62, 1981.
- Adam Christopher, « Fiscal adjustment, financial liberalization, and the dynamics of inflation : some evidence from Zambia », *World Development*, vol. 23, N°5, p. 735-50, 1995.
- Adelman I., « Beyond export led-growth », *World Development*, vol. 12, N°9, 1984, p. 937-950.
- Adhikari R., Kirkpatrick C. et Weiss J. (eds), *Industrial and trade policy reform in developing countries*, Manchester university press.
- Adler Emmanuel, « Ideological guerrillas and the quest for technological autonomy : development of a domestic computer industry in Brazil », *International organization*, vol. 40, N°3, 1986.
- “, *The power of ideology : the quest for technological autonomy in Argentina and Brazil*, Berkeley (A. University of California press, 1987.
- Adler J.H., « Absorptive capacity : the concept and its determinants », *Brookings institutions staff paper*, Washington, 1965.
- Adelman I. et J. Edward Taylor, « Is structural adjustment with a human face possible ? The case of Mexico », *The journal of development studies*, vol. 26, N°3, april 1990, p. 387-408.

- Aghion Ph. et P. Howitt, « A model of growth through creative destruction », *Econometrica*, march 1992, p. 325-51.
- Agosin Manuell et Diana Tussie, *Trade and growth : new Dilemmas in trade policy*, St-Martin press, 1993.
- Ahmad Jaleel, *Import substitution trade and development* JAL press, 1978.
- Akyuz Yilmaz, « Trade and finance : policy dilemmas in structural adjustment », communication présentée à la conférence CNUCED-CEPAL-El Escorial, Madrid, juillet 1991.
- Akyüz Yilmaz, « Libéralisation financière : mythes et réalités », *Tiers Monde*, t. XXXV, n° 139, juillet-septembre 1994, p. 521-57.
- “, « Financial liberalization : the key issues » in Y. Akyüz et G. Held (eds), *Finance and the real economy*, Santiago, ECCA/UNCTAD/United Nations University/Wider, 1993.
- Alam Shahid, « The basic macroeconomic of oil economies », *The journal of development studies*, vol. 18, N°2, jaunary 1982.
- Al Dajani B., « Economic impact on the Arab world » in *The decline of Arab oil revenues*, (eds), A.M. Farid et H. Sirrieh, London, Croon helm 1986.
- Aleagh Vahidi Aliakbar, « Revisining oil reserves figures : a continual requirement », *OPEC Bulletin*, march 1993, p. 8 à 10.
- Alger Keith, « Newly and lately industrializing exporters : LDC manufacturing exports to the United States », *World Development*, vol. 19, n°7, 1991, p. 885-901.
- Al Sabah Mohammad, « The Dutch disease in an oil exporting countries - Kuwait », *OPEC review*, 1988, p. 129-144.
- Al Sayyid Kamel Mustafa, « Privatization : the Egyptian debate », *Cairo papers in social science*, The American university in Cairo, 13/4, winter 1990.
- Al Yousuf Alaè, *Kuwait and Saudi Arabia : from prosperity to retranchement*, Oxford Institute for energy studies, 1990.
- Alcorta I., « The impact of new technologies on scale in manufacturing industries : issues and evidence », *World Development*, vol. 22, n°5, may 1994, p. 755-571.
- Alejandro Diaz C.F., « Trade policies and economic development » in P. Kenen, 1975.
- “, « Good bye financial repression, hello financial crash », *Journal of development economics*, 19, september-october 1985, p. 1-24.
- Alesina Alberto et Rodrik Dani, « Distributive politics and economic growth », *The Quarterly journal of economics*, vol. CIX, may 1994, issue 2, p. 465-491.
- Algeier Peter, « Korean trade policy in the nex decade : decling with reciprocity », *World Development*, vol. 16, N°1, p. 85-97, 1988.
- Alice H. Amsden et Ajit Singh, « Concurrence dirigée et efficacité dynamique en Asie : Japon, Corée du Sud, Taïwan », *Tiers Monde*, t. XXXV, n° 139, p. 643-59.

- “, « The direction of trade past and present and the learning effects of exports to different directions », *Journal of development economics*, vol. 23, n°2 (octobre 1986, p. 249-274.
- Allsina A. et Dragen A., « Why are stabilization delayed ? » *American economic review* 85, N°1, decembre 1991, p. 170-87.
- Al Merjen Abbas , « Demand forecast for petroleum distillates in the Arab world, *The journal of energy and development*, vol. XV, autumn 1989, p. 95-109.
- Alwyer Y., « Learning by doing and the dynamic effects of international trade », *Quarterly journal economics*, CVI, 1991, p. 369-405.
- Amable Bruno, « Catch up and convergence : a model of cumulative growth », *International Review of applied economics*, jan. 1993, 7(1), p. 25.
- Amer E. et Rosenberg N., « Changing technological leadership and industrial growth », *Economic Journal*, march 1963, p. 13-31.
- Amjad R., « The development of labour intensive industry in ASEAN countries : an overview » in Amjad R. (ed), p. 1-28, 1981, ILO-ARTEP Bangkok, 1981.
- Amsden A., « A theory of government intervention in late industrialization » in L. Puterman et D. Rueschemeyer (eds), p. 53-84, 1992.
- “, « Why isn't the whole world experimenting with the East Asian model to develop ? review of the East Asian miracle », *World Development*, vol. 22, n°4, april 1994, p. 627-35.
- “, « Diffusion of development : the late industrializing and greater Asia », *American economic review paper and proceeding* 81(2), p. 282-6.
- “ et Yoon Dae Euh, « South Korea's 1980 financial reforms : good-bye financial repression (may be) hello new institutional restraints », *World Development*, vol. 21, N°3, march 1993, p. 379-91.
- “, *Asia's next giant : South Korea and the late industrialization*, N.Y., Oxford university press, 1989.
- Amuzegar J., « Oil wealth : a very mixed blessing », *Foreign affairs*, spring 1982, p. 814-835.
- “, *Oil exporters economic development in an interdependent world*, Occasional paper 18, Washington, 1983.
- Anderson D., « Small industry in developing countries : a discussion of issues », *World Development*, 10(1), p. 913-948.
- Anderson Kyon et Yuijiro Hayami, *The political economy of agricultural protection : East Asia in international perspective*, Sydney allen and Unwin, 1986.
- “, « Lobbying incentives and the pattern of protection on rich and poor countries », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 43, N°2, jan. 1995, p. 401-423.
- “, « International dimensions of the political economy of distortionary price and trade policies » in *International Dimensions to Structural Adjust-*

- ment, ed. I. Goldin et L.A. Winters, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, p. 290-310.
- Andronicou A., « Tourism in cyprus » in E. de Kadt (ed) *Tourism : passeport to development ?*, Oxford university press, 1979.
- Anjaria S., Kirmara N. et Petersen A., « Trade policy issues and development », Washington DC. IMF, 1985.
- Antoun Richard T, *Syria, society, culture and policy*, Albany, New York, State university of New York press, 1991.
- “ et D. Quataert (eds), *Syrian : society, culture and polity*, Albany, State University of New York press, 1991.
- Arbib Walid, « La stratégie de l'eau au Moyen-Orient », *INCOM*, printemps 1994, n°12, Paris, p. 21 à 30.
- Ardnt Heinz W., « Market failure and under development », *World Development*, vol. 16, N°2, p. 219-229, 1988.
- Ariff Mohamed et Hal Hill, *Export-oriented industrialisation : the ASEAN experience*, Allen and unwill 1985, chap. V.
- Arrighi Giovani, « The developpent illusion : a reconceptualization of the semi peiphery » in *Semi peripheral states in the world economy*, edited par W. Martin, Westport Conn, Greenwood press, 1990.
- Aschauer David, « Does public capital crowd out private capital ? », *Staff memorandum 88-10*, Federal reserv bank of Chicago, 1988.
- Asdhraf Javed et Farhan Sabih, « Welfare implications of Ramsey Boiteux pricing of electricity in Pakistan », *The journal of energy and development*, Sping 1992, p. 279-91.
- Aslaksen Julie et Olav Bjerkholt, « Certainty equivalence procedures in the macroeconomic planning of an oil economy » in O. Bjerkholt et E. Offendal (eds), 1989, p. 283-319.
- “ , « A framework for evaluating planning strategies for an oil exporting country under uncertainty of futur oil prices and rates of return » in Basar and Pan (eds), *Dynamic modelling and control of national economies*, Pergamon press, 1983, p. 353-58.
- Atmikoral T., « Export performance of new exporting countries : how valide is the optimism ? », *Development and change*, vol. 20, N°2, 1989.
- Auty R.M., « Industrial policy reform in six large newly industrialising countries : the resource curse thesis », *World Development*, vol. 22, N°1, janv. 1994, p. 11-27.
- “ , *Sustaining development in mineral economies : the resource curse thesis*, Londres, Routledge, 1993.
- “ , « RBI through boom, downsrting and liberalization Mexico », *Energy policy*, vol. 19, 1991, p. 13-23.
- “ (a), « State entreprise and resource based industry in oil exporting countries », *Resources policy*, decembre 1988 (a), p. 275-287.
- “ , « Oil exporter's disappointing diversification into resource based industry : the external causes », *Resources policy*, june 1985, p. 230-242.

- “, *Energy competitiveness of newly industrialising countries in heavy and chemical industry : effects of the product cycle and technological change*, Miméo Lancaster University, 1992.
- Auty David, *Resource based industrialization : sowing the oil in eight developing countries*, Oxford Clarendon press, 1990.
- Baark Erik, « The accumulation of technology : capital goods production in developing countries revisited », *World Development*, vol. 19, N°7, 1991, p. 903-14.
- Bacha Edmar L., « A Three - gap model of foreign transfers and the GDP - growth rate in developing countries », *Journal of development economics*, 32, 1990, p. 279-296.
- “, « Growth with limited supplies of foreign exchange : a reappraisal of the two gap model » in M. Syrquin et all, 1984.
- Backus D. et Driffill J., « Rational expectations and credibility following a change in regime », *Review of economic studies*, 52, april 1985, p. 211-221.
- Baer W. et M. Gillis (eds), *Export diversification and the new protections in : the experience of Latin American*, Champaign I.L. university of Illinois urbana, Champeign, 1981.
- Bagadion Benjamin et Frances Korten F., « Developing irrigator's organizations : a learning process approach » in Michael Cernia (ed), *Putting people first*, New York-Oxford university press, 1985.
- Baghwati Jagdish, « Directly unproductive profit seeking activities », *Journal of political economy*, vol. 90, october 1992.
- “, *The world trading system at risk*, princeton, Princeton university press, 1990.
- Baldwin Robert, « Are economist traditional trade policy views still valid ? », *Journal of economic litterature*, june 1992, vol. XXX, N°2, p. 804-34.
- “, « The political economy of trade policy », *The journal of economic perspectives*, vol. 3, N°4, fall 1988, p. 119-137.
- Balassa B., « Export incentives and export performance in developing countries : a comparative analysis », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 114, N°1, 1978.
- “, « A stages approach to comparative advantage » in Adelman I. (ed), *Economic growth and resources*, Mc Millan, 1979, p. 121-156.
- Ball Richard et Gordon Rausser, « Governance structures and the durability of economic reforms : evidence from inflation stabilizations », *World Development*, vol. 23, n°6, 1995, p. 897-912.
- Bardhan et Roemer, « Markets socialism : a case for rejuvenation », *Journal of economic pespective*, vol. 6, n° 3, 1992, p. 101 116.
- Barro Robert et Jong-Wha Lee, « Losers and winners in economic growth », *Proceedings of the world bank annual conference on development economic*, Washington D-C, 1993.

- Basant K., « Optimal financial and foreign exchange liberalization of less developed economies », *Quarterly journal of economics*, vol. 98, N°1, feb. 1983, p. 41-62.
- “, « Exports and economic growth : furher evidence », *Journal of development economics*, june 1978, 5, p. 181-89.
- “, « Exports policy choice and economic growth in developing countries after the 1973 oil stock », *Journal of development economics*, 18, may-june 1985, p. 23-35.
- “, « The purchasing power doctrine : a reappraisal », *Journal of political economy*, N°72, 1964, p. 584-96.
- “, *Development strategies in semi industrial economies*, NY-Oxford university press, 1982.
- Ballance Robert H., « Trade performance as an indicator of comparative advantage » in D. Greenway, 1988, p. 6 à 24.
- Banuri Tariq M. (ed), *Economic liberalization no panacea the experience of Latin America and Asia* , Clarendon press, 1991, Oxford.
- “ et E.J. Amadeo, « Worlds within the third world : labour markets institutions in Asia and Latin America » in T. Banuri (ed), p. 171-220.
- “, « Comparative advantage in manufactured goods : a reappraisal », *Review of economics and statistics*, 68, may 1986, p. 315-19.
- Barker Terry et Paul Dunne (eds), *The British economy after oil : manufacturing or services ?*, Croom Helm, 1988.
- Barkin D., « The end of food self sufficiency in Mexico », *Latin american perspectives*, vol. 14, N°3, 1987, p. 271-297.
- “, *Mexico : distorted development*, Boulder Westview press, 1990.
- Bates R.H. et W.P. Rogerson, « Agriculture in development : a coalition analysis », *Public choice*, vol. 32, N°5, 1980, p. 513-27.
- Batiz Rivera Luis A. et Paul Romer M., « Economic integration », *Quarterly journal of economic growth*, may 1991, n°106, p. 531-555.
- Baumol William J., « Productivity growth, convergence and welfare : what the long run data show », *American economic review*, 76, 1986, p. 1072-85.
- “, « Entrepreneurship in economic theory », *American economic review*, vol. 58, 1968, p. 64-71.
- Beblawi Hazem, « The rentier state in the Arab World » in H. Beblawi et G. Luciani, 1987, p. 49-63.
- Beckerman P., « The consequences of upward financial repression », *International review of applied economics*, vol. 2, n°1, 1988, p. 233-49.
- Behrman J.B., « Commodity price instability and economic goal attarnoment in developing countries », *World Development*, vol. 15, n°5, 1987, p. 559-573.
- “ et Robert Grosse E., *International business and government : issues and institutions*, University of South Carolina press, 1991.
- Bell Martin, « Learning and the accumulation of industrial technological capability in developing countries » in M. Fransman et K. King (eds), *Technological capability in the third world*, Londres, Mc Millan, 1984, p. 187-204.

- “ et Pavitt K., « Accumulating technological capability in developing countries », in *Proceeding of World Bank Annal Conference on Development economics*, World Bank, 1993.
- Bellin Eva, « The politics of profit in Tunisia : utility of the rentier paradigm ? », *World Development*, vol. 22, N°3, p. 427-36, 1994.
- “, « Tunisian industrialists and the state » in I. W. Zartman (eds), *Tunisia : the political economy of reform*, Boulder Co, p.745-66, 1991.
- Benavente José Miguel et Peter West, « Globalization and convergence : Latin America in a changing world », *CEPAL review*, August 1992, n°47, p. 77-95.
- Bengharsa Suleiman A., « The Egyptian natural gas remedy », *The journal of energy and development*, vol. XVII, spring 1992, N°2, p. 291-303.
- Benhabib Jess et Royan Javanovic, « Externalities and growth accounting », *The american economic review*, march 1991, p. 832-114.
- Benjamin N.C., C.S. Devarajan et R. J. Werner, « The Dutch disease » in a developing countries : oil reserves in Cameroon », *Journal of development economics*, vol. 30, N°1, jan 1989.
- Benington John et Mike Geddes, « Local economic development in the 1980s and 1990s retrospect and prospects », *WEconomic development quarterly*, vol. 6, n°4, novembre 1992, p. 454-64.
- Berg Andrew, « Does macroeconomic reform cause structural adjustment ? lessons from Poland », *Journal of Comparative Economics*, june 1994, 18(3), p. 376-409.
- Berg E. et Shirley M., « Divestiture in developing countries », *World bank discussion paper*, N°11, 1987.
- “ et Sachs J., « The debt crisis : structural explanation of country performance », *Journal of development economics*, 29, 1988, p. 271-306.
- “, « Privatization : developing a pragmatic approach », *Economic impact*, vol. 57, N°1, 1987, p. 6-11.
- “, *Divestiture of state owned enterprises in LDCs*, rapport préparé pour la Banque mondiale, Washington DC, 1985.
- Bergan Roar et Erik Offendal, *Using the oil revenues : a long run perspective*, Miméo, Oslo, 1985.
- Bergquist Charles, « Export production structures and the Latin American labor movements » in *Technology change and workers movements* edited par Melvyn Dubofsky, Beverly hill, Sages, 1985.
- Bergsman J., « Commercial policy, allocative and X - efficiency », *Quarterly journal of economics*, 58, august 1974, p. 409-33.
- Bergsten Fred, *The world economy after the coldwar foreign affairs*, vol. 69, n°3, New York, 1990.
- Berko G. et M. Dunford (eds), « Industrial change and regional development : the transformation of new industrial spaces », Londres, Belhaven press, 1992.

- Bernard Mitchell et John Ravennwill, « Beyond product cycles and flying geese : regionalization, hierarchy and industrialization of East Asia », *World Politics*, vol. 47, jan. 1995, N°2, p. 171-210.
- Berry S.K., « Economic policy reform in developing countries : the role and management of political factors », *World Development*, vol. 18, N°8, august 1990, p.1123-1133.
- Bertola Giuseppe, « Factor shares, saving propensities and endogenous growth », *American economic review*, LXXXIII, décembre 1993, p. 1184-1198.
- Best M., *The new competition*, Cambridge, Polity Press, 1990.
- Bevan David et Paul Collier, *Black market, illegality, information and rents*, Miméo 1989, Beverly Hill sage, 1985.
- Bhagwati Jagdish, « Outward orientation : trade issue », *Growth oriented-adjustment*, eds, V. Coprbo, M. Godstein et M. Khan, Washington D.C. International monetary fund et World bank, 1987.
- “, « Directly unproductive, profit seeking (D.U.P.) activities », *Journal of political economy*, vol. 90, october 1982, p. 988-1002.
- “, *Anatomy and consequences of exchange control regimes*, Camlbridge M.A. Ballinger, 1978.
- “ et B. Hansen, « A theorical analysis of smuggling », *Quartely journal of economics*, vol. 87, 1973, p. 172-187.
- “ et T.N. Srinivasan, « Microeconomics of price controls : a reexamination » Harvard institute for international development, *Discussion paper N°242*, december 1987.
- “, « Export-promoting trade strategies : issues and evidence », *World bank research observer*, jan. 1988 3(1), p. 2757.
- “, « Lobbying and welfare », *Journal of public economics*, 14, N°3, décembre 1980, p. 355-64.
- Bhanderi J.S., « Trade reform under partial currency convertibilty », *I.M.F. Staff Papers*, vol. 36, n°2, june 1989.
- Bhatt V.V., « On financial innovations and credit market evolution », *World Development*, vol. 16, N°2, p. 281-292, 1988.
- “, « Institutional framework and public entreprise performance », *World Development*, vol. 12, N°7, 1984, p. 713-21.
- Bienen Henry et John Waterbury, « The political economy of privatization in developing countries », *World Development*, vol. 17, N°5, p. 617-632, 1989.
- Biersteker Thomas J., *Reform without relief : from the debt crisis to the investment crisis in the developing world*, Miméo, Los Angeles CA school of internat relations, University of Southern California, dec. 1989.
- Biggs T. et B.D. Levy, « Strategic interventions and political economy of industrial policy in developing countries » in D.H. Perkins et M. Roe-

- mer (eds), *Reform ning economic systems in developing countries*, Harvard university press, 1991.
- Birch Melissa, « Institution building : multilateral development bank and state-Owned entreprises », *World Development*, vol. 16, N°2, p. 255-70, 1988.
- Bjerkholt O., L. Lorentsen et S. Strøm, « Using the oil and gas revenues : the Norwegian case » in T. Barker et V. Brailowsky : *Oil or industry*, Academic press, Londres, 1981.
- Bjørn Birgiz, « A comparative study of the macroeconomic performance of some energy-rich and some energy economies » in O'Bjerkholt et E. Offerdal, 1989, p. 63 à 77.
- Blanchard O., R. Dornbusch, P. Krugman et R. Layal, *Reform in eastern Europe*, Cambridge MA-MIT press, 1991.
- Blandford D., « The cost of agricultural protection and the difference free trade would make » in F.H. Sanderson ed, *Agricultural protectionism in the industrialized world*, Washington DC Resources for the future 1990.
- Blin Louis, « Les perspectives energético-industrielles du rivage orientale de la Méditerranée en cas de paix en Proche-Orient », in *Spécialisations sectorielles et espaces méditerranéens.*, Université de Iles Baléares, 1994, p. 990-109.
- Blomqvist Ake et McMahon Gary, « Simulating commercial policy in a small a pen dual economy with urban unemployment : a general equilibrium approach », *The journal of development studies*, vol. 22, N°2, january 1986, p. 443-58.
- Blume S., *Transfer sciences : the conceptualisation, functions and assessment*, Conference TEP sur les indicateurs, Paris, juillet 1990.
- Boatman Kara T., *Telecommunications and export performance : an empirical investigation of developing countries*, Phd dissertation, College Park university of Maryland, 1991.
- Bolwinj P.T., Q. Boerswa et autres, *Flexible manufacturing*, Elsevier, 1986.
- Boonwan Tan and all, « The use of information technology by the port of Singapore authority », *World Development*, vol. 20, N°12, p. 1785-95.
- «, *Public sector, public intervention and economic development : reflections on some middle eastern experience*, Miméo UNCTAD, 1990.
- «, *Public sector, public intervention and economic development : the impact of changing perspectives and policies during The 1980s*, UNCTAD discussion paper, 1993, N°61
- Boomgard J., Stephen J. et Davipes et all, « A subsector approach to small enterprise promotion and research », *World Development*, vol. 20, N°2, feb. 1992, p. 199-212.
- Booru Catherine, « Trade, taxe, and tribute : market liberalization and the new importers in West Africa », *World Development*, vol. 22, N°3, p. 453-67, 1994.
- Boratav K., *The Turkish bourgeoisie and the state during a major reorientation of economic policies*, Le Caire, 1989.

- “, *Public sector, public intervention and economic development : reflections on some middle eastern experience*, Miméo UNCTAD, 1990.
- “, *Public sector, public intervention and economic development : the impact of changing perspectives and policies during, The 1980s*, UNCTAD discussion paper, 1993, N°61
- “, « Réforme de l'Etat et développement économique : réflexions sur le cas de quelques pays du Moyen-Orient », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXV, n°139, juillet-septembre 1994, p. 613-642.
- “, *Critical reflections on medium term perspectives for the Turkish economy*, Banque mondiale, 1990.
- Bosworth B. « The global decline in saving : some international comparisons », *Brookings discussion Paper in international economics*, n°83, 1990.
- Bouaouaja M., « Privatization in Tunisia : objectives and limits » in El Naggar (ed), 1989.
- Bourgey A. (ed), *Industrialisation et changements sociaux dans l'Orient arabe*, CERMOC, Beyrouth, 1982.
- Bowles Samuel, « The production process in a competitive economy », *American economic review*, vol. 75, N°1, 1985, p. 16-30.
- Bradford Colin Jr, « Policy interventions and markets development strategy, typologies and policy options » in G. Gereffi et D.L. Wyman, 1990.
- “, « Trade and structural change NINCs and next tier NICs as transitional economies », *World Development*, 15, N°3, p. 299-316, 1987.
- “ et William Branson, *Trade and structural change in Pacific Asia*, Chicago, university of Chicago press, 1987.
- Bradford de Long J. et Laurence H. Summers, « Equipment investment and economic growth », *The quarterly journal of economics*, vol. CVI, may 1991, p. 445-503.
- Brander James A., « Shaping comparative advantage : trade policy industrial policy and economic performance » in R.G. Lipsey et W. Dobson (eds), *Shaping comparative advantage*, Policy study n°2, Toronto, Howe institute, 1987.
- Braun Bradley M. et Warren Mc Hone, « Science parks as economic development policy : a case study approach », *Economic development quarterly*, vol. 6, n°2, may 1992, p. 135-147.
- Bresnahan T., « Measuring the spillovers from technical advance mainframe computers in financial services », *American economic review*, vol. 76, N°4, 1986.
- Bressand A., *The producer consumer link : from competitive advantage to network advantage*, Miméo, Paris, 1990.L
- Brian Arthur W., « Competing technologies, increasing returns, and lock-in-by historical events », *Economic journal*, 99, 1989, p. 116-31.
- Brian Edwards K. et Starr, « A note on indivisibilities, specialization and economic of scale », *American economic review*, March 1987, 77, p. 192-94.

- Briks J.J. et C.A. Sinclair, *Arab manpower : the crisis of development*, croom Helm, 1980.
- Britton S.G., « The political economy of tourism in the third world », *Annals of tourism research*, vol. 6, n°3, 1982, p. 331-358.
- Brown D.K., « Trade performances and developing countries : a survey of results », *The journal of development studies*, vol. 24, N°3, april 1988.
- «, « Trade and welfare affects of the generalised system of preferences », *Economic development and cultural change*, vol. 37, N°4, july 1989.
- Bruch M., « Small establishments as exporters of manufactures : tentative evidence from Malaysia », *World Development*, 8(5/6), 1988, p. 429-442.
- Brunner Hans Peter, « Building technological capacity : a case study of the computer industry in India, 1975-87 », *World Development*, vol. 19, N°12, p. 1737-51, 1991.
- Brusco Sebastiano, « Small firms and industrial districts : the experience of Italie » in D. Keeble et F. Weaver (eds), *New firms and regional development*, Londres Croom Helm, 1986.
- Bruton Henry, « Import substitution », *Handbook of development economics*, vol. II, eds. H. Chenery et T.N. Srinivasan, Amsterdam, North Holland, 1989.
- «, « The search for a development economics », *World Development*, vol. 13, N°10/11, 1985, p. 1099-1124.
- Brzeski Andrzej, « Post communism from a neo-institutionalist perspective », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 148, march 1992.
- Buchanan James, « Rights, efficiency and exchange : the irrelevance of transaction costs » in *Liberty, market and stade*, Brighton, Wheatsheafbooks, 1986, p. 92-107.
- « et autres, *Toward a theory of the rent-seeking society*, college station, Texas A. M. University press, 1980.
- Buffie Edward F., « Commercial policy growth and the distribution of income in a dynamic trade model », *Journal of development economic*, vol. 37, 1991, p. 1-3.
- «, « Financial repression, the new structuralists, and stabilization policy in semi-industrialized economies », *Journal of development economics*, vol. 14, N°3, april 1984, p. 305-22.
- Burket et A. K. Dutt, « »Interest rate policy. Effective demand and growth in LDC's» *International review of applied economics*, vol. 5, n°2, 1991, p. 127-54.
- Callaghy Thomas, « Toward state capability and embedded liberalism in the third world : lessons for adjustment » in Jean Nelson (ed), *Fragile coalitions : the politics of economic adjustement*, Washington DC, Transactions/OCD, 1989.
- Calvo Guillermo et Fabrizio Coricelli, « Output collapse in Eastern Europe », *I.M.F. Staff Papers*, march 1993 40(1), 1993, p. 32-52.

- Calvo Guillermo A. et Jacob Frankel A., « Credit markets, credibility and economic transformation », *Journal of economic perspectives*, vol. 5, n°4, fall 1991, p. 139-148.
- Calvo G., « On the costs of temporary liberalization/stabilization experiments », *Journal of development economics*, 27, 1987, p. 245-61.
- Camagui Roberto, « Local milier, uncertainty and innovations networks towards a new dynamic theory of economic space » in R. Camagui (ed), *Innovation Networks*, Londres, Belhaven Press, 1991, p. 121-44.
- Cameron R., *Banking in the early stages of industrialization*, Oxford University Press, 1967.
- Cane A., « Information technology and competitive advantage : lessons from the developed countries », *World Development*, vol. 20, N°12, special issues, dec. 1992, p. 1721-37.
- Cappelen Adne, Erik Offerdal et Steinar Strøm, « Oil revenues and the Norwegian economy in the seventies » in O. Bjerkholt et E. Offerdal (eds), *Macroeconomic prospects for a small oil exporting country*, M. Nijhoff, 1989, p. 35 à 62.
- Cardoso E., *Macroeconomic environment and capital formation in Latin American*, World bank, 1991.
- Carey K., « Tourisme development in LDCs : hotel capacity expansion with reference to Barbados », *World development*, vol. 17, n°1, p. 59-67, 1989.
- Carlson B., « The evolution of manufacturing technology and its impact on industrial structure : an international study », *Small business economics*, vol. 1, 1989, p. 21-31.
- Cassing James H., H. Arye et L. Hillman, « Shifting comparative advantage and senescent industry collapse », *American economic review*, vol. 76, 1986, p. 516-523.
- Caulkin Simon, *The new manufacturing*, Londres Economist publications/reed business press, 1986.
- Caves R. et Uekusa M., *Industrial organizations in Japan*, The Brookings institution, 1976, Washington.
- Cawthorne Pamela M., « Of networks and markets : the rise and rise of a South Indian town, the example of Tiruppur's cotton kmitwear industry », *World Development*, vol. 23, N°1, p. 43-56, 1995.
- Chakravarthi R., « G.S.T.P. : a modest beginning for South's collective self reliance », *IFDA Dossier*, n°67, sept.-oct. 1988, p. 33-44.
- “, *The desirable forms of economic openness in the south*, miméo, Helsinki, Winder, 1988.
- Chan Steve et Cal Clark, *Flexibility, foresight, and fortuna in Taiwan's development : navigating between Scylla and Charybdis*, Routledge, New York, 1992.
- Chalmers A. et A. Johnson, *MITI and the Japanesse miracle : the growth of indusrtial policy*, 1925-1975, Stanford University Press, 1982.

- Chandler Alfred, *Scle and scope : the dynamics of industrial capitalisme*, Cambridge - Belknap Press, 1990.
- Chao-Man Lin, « The incentive structures of China's enterprises under the contact responsibility system », *The Journal of comparative China*, winter spring 1992, p. 69-81.
- Charles Mc Lure E. Jr et George Zodrow R., « Tax reform process and results » in Javad Khalitzedeh et Anvar Shah (eds), *Tax policy in developing countries*, World bank, 1991, p. 1-22.
- Chaudhury Datta Mrinal, « Market failure and government failure », *Journal of economic perspectives*, vol. 4, N°3, summer 1990.
- Chaudhry Kiren Aziz, « Labor remittances and oil economies », *International organisations*, winter 1989, vol. 43, n°1, p. 101-147.
- «, *The shifting fortunes of the public and private sector in oil exporters : privatization in Saudi Arabia and Iraq*, Social science research concil, 1987, Cambridge.
- Chen Edward K.Y., « Trade policy in Asia », *Lessons in development : a comparative study of Asia and Latin American*, eds, S. Naya, M. Urrutia S. Mark et A. Fuentes - San Francisco International center for E. growth, 1989.
- Chen Kuan et autres, « Lessons from China's economic reform », *Journal of comparative economics*, 1992, 12, p. 570-591.
- Chen Chung et autres, « The role of foreign direct investment in China's post - 1978 Economic development », *World Development*, vol. 23, N°4, p. 691-703, 1995.
- Chenery Hollis B., « Structural transformation : a program of research », in *The state of development economics*, edited by G. Ranis et T. Paul Schultz, 1988, p. 49-78.
- « et autres, *Industrialization and growth : a comparative study*, NY-Oxford university press, 1986.
- «, et D. B. Keesing, « The changing composition of developing countries exports » in Sven Grassman et Erik Lundberg (eds), *The World economic order : Post and prospects*, Mc Millan, 1992.
- Cheng H. et Singh A., « Public enterprises in developing countries and economic efficiency », *UNCTAD review*, N°4, 1993 (UNCTAD/SGO/7).
- Chesnay François, « Technological competitiveness considered as a form of structural competitiveness » in Niosi (ed), *Technology and national competitiveness : oligopoly, technological innovation and international competition*, Montréal Mc Gill, Queens University press, 1991.
- Chew S.B., « Human resources and growth in singapore » in Lim Y.C. et Lloyd P.J. (eds), *Singapore : resources and growth*, Singapore, Oxford university press, 1986.
- Chia S.Y., « The role of foreign trade and instrument in the development of Singapore » in Galenson W. (ed), *Foreign trade and investment : eco-*

- conomic development in the newly industrializing Asian countries*, Madison, university of Wisconsin press, 1985.
- Ching Joseph S., « Korea » in Francis W. Rushing and Garole Ganz Brown (eds), *National policies for developing high technology industries*, Boulder Co Westview press, 1986, p. 173-199.
- Choong Kim Duck, « Open regionalism in the Pacific : a world of trading blocs », *The American economic review, papers and proceeding, may 1992*, p. 79-84
- Cho Yoon-Je, « Lessons of financial liberalization in Asia : a comparative study », *World bank discussion paper*, N°50, Washington DC, 1989.
- “, « The effect of financial liberalization on the efficiency of credit allocation : some evidence from Korea », *Journal of development economics*, vol. 29, N°1, july 1988, p. 101-111.
- “, « Inefficiency from financial liberalization in the absence of well-functioning equity markets », *Journal of money, credit and banking*, vol. 18, N°2, may 1986, p. 191-199.
- Chowdhury Arris et Iyanatul Islam, *The newly industrializing economies of East Asia*, Routledge, 1993, ch. V.
- “ et C. Kirkpatrick C., « Human resources, factor intensity and comparative advantage of ASEAN », *Journal of economic studies*, 17(6), 1990, p. 14-26.
- Claessens Stijn, « The emergence of equity investment in developing countries : overview », *The World Bank Economic Review*, vol. 9, jan 1995, N°1, p. 1 à 19.
- Clague C.K., « Factors proportions relative efficiency and developing countries trade », *Journal of development economics*, vol. 35, N°2, april 1991, p. 357-81.
- “, « Relative efficiency, self containment and comparative costs of less-developed countries », *Economic development and cultural change*, april 1991(b).
- Clark Don P. et David Kaserman L., « Diffusion model of industrial sector growth in developing countries », *World Development*, vol. 21, N°3, 1993, p. 421-28.
- Cline W., « Can the East Asian model of development be generalized ? », *World Development*, vol. 10, N°2, p. 81-90.
- “, *Informatic and development, trade and industrial policy in Argentina, Mexico and Brasil*, Washington DC, economics international, 1987.
- Coase R.H., « The problem of social cost », *Journal of law and economics*, vol. 3, 1960, p. 1-44.
- Coe David et Elhaman Helpman, « International R. D. Spillovers » N.B.E.R. Working paper, n°4444, Cambridge M.A., 1993.
- Cohen W.M. et R.C. Levin, « Empirical studies of innovation and market structure » in R.J. Schmalensee et R.D. Willig (eds), *Handbook of industrial organization*, vol. 2, North Holland, 1989, p. 1060-1107.

- Cohen Yousef et autres, « The paradoxal nature of state making : the violent creation of order », *American political science review*, 75, décembre 1981.
- Cohen Wesley et Daniel Levinthal, « Innovation and learning : the two faces of R.D. », *Economic Journal*, septembre 1989-99 (397°, p. 569-96.
- Cole Robert, *Strategies for learning*, Berkeley univ of California press, 1989.
- Colclough Ch. et J. Manor (eds), *States or markets ? Neo-liberalism and the development policy debate*, Oxford Clarendon Press, 1991.
- Colfors Lars et John Driffill, *Centralization of wage bargaining and macroeconomic performance*, Seminar paper N°402, Stockholm, 1987.
- Colombatto Enrico, « Trade policy adjustment in LCDs : a short run view », *Journal of development studies*, vol. 29, n°2, jan. 1993, p. 301-318.
- Commander Simon et Tony Killick, « Privatization in developing countries : a survey of issues » in Cook et Kirkpatrick, 1988.
- Commander S. et Peek P., « Oil exports, agrarian change and the rural labor process : the Ecuadorian Sierra in the 1970s », *World Development*, vol. 14, N°1, 1986, p. 39-63.
- Conway Patrick, « An a theoretic evaluation of success in structural adjustment », *Economic development and cultural change*, 1994, p. 267-292.
- «, « Algeria : windfalls in a socialist economy » in oil windfalls blessing or curse ?, A. Gelb et all., Oxford university press, 1988.
- Cooper Richard, « Industrial policy and trade distortion » in *The new protectionist threat to world welfare* ? ed. Dominick Salvatore, North Holland, 1987, p. 233-65.
- Corbo Vittorio et al., « What went wrong with the recent reforms in the Southern Cone », *Economic development and cultural change*, vol. 34, N°3, april 1986, p. 607-40.
- Corbo V. et J. de Melo, « Lessons from the Southern cone policy reform », *The World bank research observer*, vol. 2, n°2, 1987.
- Corden W.M. et D.A. Levinthal, « Innovation and learning : the two faces of R.D. », *Economic journal*, septembre 1989.
- «, « The exchange rate monetary policy and North sea oil : the economic theory of the squeeze on tradeables » in *The money supply and the exchange rate* edited W.A. Ellis et P.J.N. Sinclair, *Oxford economic papers*, vol. 33, july 1981, supplment, p. 23 à 46.
- «, *Trade policy and economic welfare*, Oxford, Oxford university press, 1974.
- «, « Strategic trade policy : how new ? how sensible ? », *The World Bank*, W.P.S. 396, april 1990.
- Corden W.W., « Booming sector and Dutch disease economics : survey and consolidation », *Oxford economic papers*, 1984.
- Cowbey Peter, « The international telecommunications regime : the political roots of regimes for high technology », *International organizations*, vol. 44, N°2, 1990, p. 169-97.

- Crémer J. et Isfahani Salehi D., *Models of the oil market*, New York, Harwood Academic publishers, 1991.
- Cumings Bruce, « The origins and development of the northeast Asian political economy : industrial sector, product cycles and political consequences », *International organization* 38, winter 1984.
- Dahlman C.B., B. Ross-Larson et L.E. Westphal, « Managing technological development : lessons from the newly industrializing countries », *World Development*, vol. 15, n°6, 1987, p. 759-775.
- D'Costa Anthony P.D., « Structural competitiveness and development in South Korea », *The journal of development studies*, vol. 31, n°1, october 1994, p. 44 à 81.
- Dahl Carol, « Survey of energy demand elasticities in developing countries », energy modeling forum, report 11, *International oil supplies and demands*, vol. II, Stanford university, april 1992, p. 231-81.
- Daniels P. W., *Service industries in the world economy*, B. Blackwell, 1993.
- Daniel P., « Economic policy in mineral exporting countries : what have we learned ? » in J. E. Tilton (ed), *Mineral wealth and economic development*, Washington D.C., ressources for the future, 1992.
- Dasgupta et J. Stiglitz, « Learning by doing, market structure and industrial and trade policies », *Oxford economic papers*, vol. 40, N°2, 1988, p. 246-68.
- Davenport Michael et Sheila Page, *World trade reform : Do developing countries gain or lose ?* Odi special report Overseas development Institute, 1994.
- Dassi G., « Technological paradigmes and technological trajectories : a suggested interpretation of the determinants and direction of technological change », *Research Policy*, 1982, 11(3), p. 147-62.
- David Ffrench R., Patricio leiva et R. Madrid, *Trade liberalization in Chile : experience and prospects*, Trade policy series N°1, UNCTAD, Genève, 1991.
- “ et R. Devlin, « Diez años de la crisis de la deuda latino americana », *Comercio exterior*, vol. 43, n°1, 1993.
- De Anne J. et Mashayekhi A., *The economics of natural gas : pricing planning and policy*, Oxford university press, 1990.
- Deacon R. et Soustelle J., « Price controls and rent-seeking behavior in developing countries », *World Development*, vol.17, N°12, 1989, p. 1945-54.
- Deardorff Alan V., « Test trade theories and predicting trade flows » in Ronald W. Jones et Peter, G. Kenen eds, *Handbook of international economics*, vol. 1 (North Holland, Amsterdam, 1984, p. 567-517.
- Dembinski Powel H., *Alternative financial approaches to privatization*, Mimeo OCDE, Paris, 1990.

- Dervis K. R. Martin et S. Van Wijnbergen, *Policy analysis of shadow pricing, foreign borrowing and resource extraction in Egypt*, World bank staff working papers, N°622, 1984.
- Devarajan S. et Rodrik D., « Trade liberalization in developing countries : do imperfect competition and scale economies matter ?, *The American economic review*, vol. 79, 1989, p. 283-288.
- Deyo Frederic « Economic and the popular sector » in *Manufacturing miracles*, Gereffi et W. Wyman (eds), p. 179-204.
- “ « State and labor : modes of political exclusion in east Asian development » in F. Deyo, *The political economy of the new Asian industrialisation*, Ithaca, 1987.
- Dicken Peter, *Global shifts : the internationalization of economic activity*, Londres, Guitford press, 1992.
- Dicke PUC, « Policies for tourism development in Kenya », *Annals of tourism research*, vol. 18, n°2, 1991, p. 269-294.
- “, « Fundamentals of tourism development : third world perspective », *Hospitality education*, And research journal, vol. 13, n°2, 1989, p. 7-22.
- Diete Peter U.C., « Tourism in the Gambia : some issues in development policy », *World Development*, vol. 21, n°2, 1993, p. 277-289.
- Dimeglio Willy, *Les conditions d'un partenariat industriel: la France et les pays du Maghreb, la France et les pays d'Europe centrale et orientale*, Rapport au Premier ministre, Paris, mars 1994.
- Dixit A., « Strategic aspects of trade policy » in *Advances in economic theory*, T. Bewley (ed), 1987, Cambridge, Cambridge university press, p. 329.
- “, « Optimal trade and industrial policies for the US automobile industry » in G. Grossman, 1992, p. 157-179.
- “, « TRade policy and agenda for research » in Krugman *Trade policy*.
- Diwan Ishoc et Lyn Squire, *Economic development and cooperation in the Middle East and North Africa* », *World bank - Discussion paper series* n°9, novembre 1993.
- Dodaro S., « Comparative advantage, trade and growth : export led growth revisited », *World Development* 19(9), 1991, p. 1153-65.
- Doeringer Peter B. et Paul Streen D., « How economic institutions affect economic performance in industrialized countries : lessons for development », *World Development*, vol. 18, N°9, p. 1249-53, 1990.
- Dollar D., « Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly : evidence from 95 LDC, 1976-1985 », *Economic development and cultural change*, 40, 1992, p. 523-44.
- Don H. et Gunasekera H., « Intra-industry specialization in production and trade in newly industrializing countries : a conceptual Framework and some empirical evidence from East Asia », *World Development*, vol. 17, n°8, p. 1279-1287, 1989.

- Dore R., « Technology in a world of national frontiers », *World Development*, vol. 17, N°11, p. 1665-1677, nov. 1989.
- Dornbusch Rudiger et Sebastian Edwards, « Macroeconomic populism », *Journal of development economics*, 1990, p. 247-79.
- Dornbusch R. et Reynoso A., « Financial factors in economic development », *American economic review*, 1989, vol. 79, p. 204-209.
- “, « Financial factors in economic development », *Working paper*, N°2889, Cambridge M.A. National bureau of economic research, 1989.
- “, « Policies to move from stabilization to growth », *Proceeding of the world bank annual conference on development economics*, Washington DC, 1990.
- “, « Notes on credibility and stabilization », *NBER Working paper*, N°2790, Cambridge MA-NBER, 1988.
- Dossi Giovani et Lu Soete, « Technical change and international trade » in G. Dossi et al. (eds), *Technical change and economic theory*, F. Pinter, 1988, p. 401-31.
- “, « Sources procedures and microeconomic effects of innovation », *Journal of economic literature*, vol. 26 (1988), p. 1120-1171.
- Drake William J. et Kalypso Nicolaïdis, « A World economy restored : expert consensus and the angloamerican postwar settlement », *International organization*, vol. 46, n°1, winter 1992, p. 289-323.
- Drosdoff Bolagnesi, « Iniciativas de integracion fronteriza en America Latina », *Integracion Latina america*, année 15, n°156, Buenos-Aires INTAL, 1990.
- Drucker P., « The changed world economy », *Foreign affairs*, vol. 64, N°4, spring 1986.
- Due Jean M., « Liberalization and privatization in Tanzania and Zambia », *World Development*, vol. 21, N°12, p. 1981-1988, 1993.
- Duncan R. et E. Lutz, « Penetration of industrial countries markets by agricultural products from developing countries », *World Development*, 11(9), 1983, p. 771-786.
- Ducatel Ken et Ian Miles, « Internationalization of information technology services and public policy implications », *World Development*, vol. 20, N°12, p. 1843-1857, 1992.
- Dunning John, *Multinational enterprises and the global economy*, Wokingham, England : Oddison Wasley, 1993.
- Dutt A.K., « Interest policy in LDC's : a Post Keynesian view», *Journal of Post keynesian economics*, vol. 13, n°2, 1991, p. 210-32.
- ECLAC, « The international common-Carrier transportation industry and the competitiveness of the foreign trade of the countries of Latin American and the Caribbean », *Cuadernos de la CEPAL*, n°64, Santiago, 1989.
- “, *La cooperacion regional en los campos financiero y monetario* (LC/L. 603), Santiago, 1980.

- “, *La integracion economica en los anos noventa : perspectivas y acciones* (LC/R, 1042), Santiago, 1991.
- Edwards Sebastian, *Real exchange rates, devaluation and adjustment*, Cambridge, M.A the MIT press, 1989.
- “, « The political economy of inflation and stabilization in developing countries », *Economic development and cultural change*, vol. 42, N°2, january 1994, p. 235-267.
- “, « Openess, trade liberalization, and growth in developing countries », *Journal of economic litterature*, september 1993, vol. XXI, N°3, p. 1358-1394.
- “, *Real exchange rates, devaluation and adjustment : exchange rate policy in developing countries*, Cambridge MA-MIT press, 1989(a).
- “, « Terms of trade, tariffs, and labor market adjustment in developing countries », *World bank economic review*, may 1988, 2(2), p. 165-85.
- “ et Cox Edwards A., *Monetarism and liberalization : the Chilean experiment*, University of Chicago press, 1991.
- “, « Comment programmer les mesures de libéralisation dans les pays en développement », *Finances-développement*, mars 1987, vol. 24, n°1, p. 26-30.
- Eganet Mery Ashoka Mody, « Buyer seller links in export development », *World Development*, vol. 20, N°3, 1992, p. 321-34.
- El Karami Fawwaz, « Towards rational use of energy and increased role of renewable energy in the Arab-countries », *OPEC Bulletin*, vol. XXV, N°3, march 1994, p. 5 à 7.
- Elek A., « Trade policy options for the Asian Pacific region in the 1990's : the potential of open regionalism », *The American economic review, papers and proceedings*, may 1992, p. 74-79.
- Eleiderman Calvo G. et C. Reinhart, « Capital inflows and real exchange rate appreciation in Latin American : The role of external factors », *I.M.F. Staff Papers*, vol. 40, n°1, march 1993.
- Ellison Ch. et G. Gereffi, « Explaining strategies and patterns of industrial development », in Gereffi et Wyman (eds), 1990, p. 368-403.
- Elorza Francisco J., « La integracion economica de economias de diferentes niveles de desarrollo », *Estudios internationales*, enero marzo 1993, n°101.
- Engel C. et Kletzer K., « Trade policy under endogenous credibility », *Journal of development economics*, vol. 36, N°2, october 1991, p. 213-29.
- Engelbrecht Hans Jurgen, « From newly industrializing to newly informatizing country : the primary information sector of the republic of Korea, 1975-1980 », *Information economics and policy*, vol. 2, 1986, p. 169-194.
- Enos J.L. et H. Pack, *The adoption and diffusion of imported technology : the case of Korea*, New York, Croom Helm, 1988.
- Erzan R., S. Laird et A. Yeats, « On the potential for expanding south trade through the extension of mutual preferences among developing countries », *World Development*, vol. 16, N°12, dec. 1988, p. 1441-1455.

- Estrin S.D., Jones D. et Svejnar J., « The productivity effects of worker participation : producer cooperatives in Western economies », *Journal of comparative economics* 11(1), march 1987, p. 40-61.
- Eswaran M. et A. Kotwel, « Access to capital and agrarian production organization », *Economic journal*, vol. 96, N°382, june 1986, p. 482-98.
- Eterson Denis et Ahmed Kulsum, « Les énergies renouvelables : où en est-on ? », *Finances développement*, juin 1993, vol. 30, n°2, p. 40-44.
- Ethier Willfred et Horn Henrik, « Services in international trade » in E. Helpman et A. Razin (eds), p. 223-244, 1991.
- Evans David, *Institutions, sequencing and trade policy reform*, University of Sussex, TDS, 1991.
- Evans Peter, « State, capital and the transformation of dependence : the Brazilian computer case », *World Development*, vol. 16, N°7, 1986, p. 791-808.
- “ et Tigre P.B., « Going beyond clones in Brazil and Korea : A comparative analysis of NIC strategies in the computer industry », *World Development*, vol. 17, N°11, nov. 1989, p. 1751-1769.
- Eyed Al. K., *Oil revenues and accelerated growth : absorptive capacity in Iran*, New York, Praeger publishers, 1979.
- Fanelli José Maria, Roberts Frankel et Lance Taylor, « The World Development report 1991 : a critical assessment in United Nations 1993, p. 1 à 27.
- Fardmanesh Mohsen, « Dutch disease economics and the oil syndrom : an empirical study », *World Development*, vol. 19, N°6, p. 711-17, 1991.
- “, « Terms of trade stocks and structural adjustment in a small open economy : Dutch disease and oil price increases », *Journal of development economics*, vol. 34, N°12, 1990, p. 339-53.
- Faris Razek Abdul F. all., « Income and price elasticities of gasoline demand in the organization of Arab petroleum exporting countries », *The journal of energy and development*, vol. XVII, spring 1992, N°2, p. 209-225.
- Farrell J., « Information and the coase theorem », *Journal of economic perspectives*, vol. 1, N°2, 1987, p. 113-133.
- Fathi Saadalla A. Al., « OPEC Curde oil supply : outlook », *OPEC Bulletin*, july-august, 1993, p. 12 à 15.
- Fayad M. et H. Motamen, *Economics of the petrochemical industry*, Pinter, 1986.
- Feder Gershon, « On exports and economic growth », *Journal of development economics*, vol. 12, N°1, 2, 1983, p. 59-73.
- Feenstra R., Markusen J. et Zeile W., « Accounting for growth with new inputs : theory and evidence », *American economic review*, may 1992, p. 415-21.
- Fergany Nader, « Sur le phénomène des retours » in G. Beaugé et F. Buttner, *Les migrations dans le monde arabe*, Editions du CNRS, Paris, 1991, p. 213-247.

- Fernandez R. et D. Rodrick, « Resistance to reform : statut quo bias in the presence of individual specific uncertainty », *American economic review*, vol. 85, N°5, dec. 1991, p. 1146-1155.
- “, « Why is trade reform so unpopular ? on statuquo bias in policy reforms », NBER, Cambridge MA, *Working paper*, N°3269, february 1990.
- Ffrench Ricardo-Davis, Daniel Titelman et Andras Uthoff, « International competitiveness and the macroeconomics of capital account opening », *UNCTAD Review*, 1994, p. 107-23.
- Ffrench Ricardo-Davis et Manuel Marfais, « Selective policies under a structural foreign exchange shortage », *Journal of development economics*, 29, 1988, p. 347-371.
- “, Parrtcio Leiva et Roberto Madrid, « Trade liberalization and growth : the Chilean experience 1973-89 » in T. Shaw 1993.
- Field Alexander J., « The problem with neo-classical economics : a critique with special reference to the North/Thomas model of pre 1500 Europe », *Explorations in economic history*, vol. 18, 1981, p. 174-198.
- Field Gary, « Employment, income distribution, and economy growth in seven small open economies », *Economic journal*, 94, march 1984, p. 74-83.
- “, « Wage - setting institutions and economic growth », *World Development*, vol. 17, N°9, p. 1471-1483, 1989.
- “, « Employment and economic growth in Costarica », *World Development*, vol. 16, N°12, 1988, p. 1493-1509.
- Fieleke Norma, S., « One trading world, or many : the issue of regional trading blocs », *New England review*, may/june 1992, p. 20-28.
- Fiori José Luis, « The political economy of the developmentaliste state in Brazil », *CEPAL review*, August 1992, n°47, p. 173-187.
- Fisher Stanley, « Socialist economy reform : lessons of the first three ears », *American economic review*, may 1993, p. 390-395.
- Fisher D.S., D. Rodrik et E. Tuma, *The economic of middle east peace*, Cambridge Mass-M.I.T. Press, 1992.
- Fisher S. et Gelb A.H., « The process of socialist economic transformation », *The journal of economic perspectives*, vol. 5, n°4, fall 1991, p. 91-106.
- Fishow Albert, « Some reflections on comparative Latin American economic performance and policy », *Wider working paper*, 22, Helsinki, août 1987.
- “, « The Latin American state », *Journal of economic perspectives*, vol. 4, n°3, summer 1990, p. 61-75.
- Flessig A. et Grennes T., « The real exchange rate conundrum : the case of central America », *World Development*, vol. 22, N°1, january 1994, p. 115-128.
- Fleury Afonso, « Quality and productivity in the competitive strategies of Brazilian industrial enterprises », *World Development*, vol. 23, N°1, p. 73-85, 1995.

- Florida Richard, Martin Kenney et Andrew Mair, *Creating post fordist landscapes*, Pittsburg, Carnegie Mellon univ., feb. 1989.
- Fosu A.K., « Exports and economic growth : the African case » *World Development*, vol. 18, N°6, 1990, p. 831-35.
- Fragerberg Jan, « Why growth rates differ » in *Technical change and economic theory*, eds : G. Dossi et al., Londres, Pinter 1988, p. 432-57.
- “, « A technology gap approach to why growth rates differ », *Research policy*, August 1987, p. 87-99.
- Frank Isaiach et William Beeman, *New dynamics in the global economy*, New York, Commutte for economic development, 1988.
- Frances Korten et Robert Siy K., *Transforming a bureaucracy : the experience of the Philippine national irrigation administration*, West Hartford CN-Kumerien press, 1989.
- Fransman M., « International competitiveness, international diffusion of technology and the state : a case study from Taiwan and Japan », *World Development*, vol. 14, N°12, 1986, p. 1375-96.
- “, « Conceptualising technical change in the third world in the 1980s : an interprelive survey », *Journal of develooment studies*, july 1985, vol. 21, n°4, p. 572-652.
- Frantz Roger, « X-inefficiency and allocative efficiency : what have we learned ? », *The American economic review*, vol. 82, n°2, 1992, p. 434-445.
- Freeman Christopher, « Technology gaps international trade and the probleem of smaller and less developed economies in C Freeman et Bengt-Ake Lundvall (eds), *Small countries facing the technological revolution*, Pinter 1988, p. 67-84.
- “, « New technology and catching up », *The European Journal of Development Research*, vol. 1, n°1, 1989, p. 85-99.
- Freeman C. et B.A. Lundvall, *Small countries facing the technological revolution*, F. Pinter, London, 1988.
- Friedman H., « Agrofood complexes and export agriculture : changes in the international division of labour » in H. Friedman et all (eds), *Towards a new political economy of agriculture*, Boulder Westview press, 1991, p. 65-93.
- Frieden Jeffry A., « National economic policies in a world of global finance », *International organization*, autumn 1991, vol. 45, n°4, p. 425-453.
- “, « Determinants et protection and avalving forms of NortèSouth trade », *UNCTAD review*, vol. 1, n°2, Genève, 1989.
- Frischtak Claudio, « Banking automation and productivity change : the Brazilian experience », *World Development*, vol. 20, N°12, 1992, p. 1769-84.
- Fry M., *Money and interest rates and banking in economic development*, John Hopkins university press, 1988.

- “, « Models of financially repressed developing economies », *World Development*, 10, 1982, p. 731-50.
- “, « Financial development : theories and recent experience », *Oxford review of economic policy*, 5, 1989, p. 13-28.
- Fuentes Juan Alberto, *Reconciling subregional and hemispheric integration, CEPAL Review, n°45 (LC/G : 1687p), Santiago, 1991.*
- Galbraith J.-K., *Balancing acts : technology, finance and american future*, New York Basic Book, 1989.
- Garilao E.D., « Indigenous NGOs as strategic institutions : managin the relationship with governments and resources agency », *World Development*, vol. 15 supplement, autumn 1987, p. 113.
- Gassmann H.P., « Information technology developments and implication for national policies », *Futures*, vol. 23, N°10, 1991, p. 1019-1031.
- GATT, « The republic of Turkey », *Trade policy review*, 2 volumes, 1994.
- “, *Legal instruments embodying the results of the Uruguay round of multilateral trade negociation done at Marrakesh on 15 april 1994*, vol. 27, 1994
- Gebelein C.A., « Forecasting absorptive capacity for oil reenues pratical techniques for policy analysis » in *US and World energy resources, prospects and priorities*, in R.E. Mallakh et C. Mc Guire Boudler Colo, 1987.
- Gelb Alan, « Financial policies, growth and efficiency », *World bank*, Working paper, N°202, 1989.
- “, *Oil windfalls : blessing or curse ? New York, Oxford university press.*
- Gereffi Gary, « New realities of industrial development in East Asia and Latin America » in R. Appelbaum et Jeffrey Henderson (eds), *States and development in the Asia pacific Rim*, Newbury pack CA Sage 1992, p. 85-111.
- “, « Paths of industrialization : an overview » in g. Gereffi et D.L. Wyman, 1990, p. 3 à 32.
- “ et Donald L. Wyman (eds), *Manufacturing miracles : paths of industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton university press, 1990.
- “, « Restiting development theory : insights from East Asia and Latin American », *Sociological forum*, 4, N°4, 1989, p. 505-33.
- Ghawawat Pankaj, « Sustainable advantage », *Harvard business review*, 64, september-october 1986, p. 53-58.
- Giarini Orio (ed), *The emerging service economy*, New York, Pergamon, 1987, p. 173-192.
- Giavazzi Francesco, Jeff R., et Wyplosz Ch., « The real exchange rate and the fiscal aspects of a natural resource discovery », *Oxford economic papers*, 40 (1988), p. 427-50.
- Gibson Heater D. et Euclid Tsakalotos, « The scope and limts of financial liberalization in developing countries : a critical survey », *Yhe Journal of development studies*, vol. 3, n°3, april 1994, p. 578-629.

- Gilles Malcolm, « The role of state enterprise in economic development », *Social research*, vol. 47, N°2, summer 1980.
- “, *Tax reform in developing countries*, Durham , NC. Duke university press, 1989.
- Glade William, « Privatization in rent-seeking societies », *World Development*, vol. 17, N°5, p. 673-682, 1989.
- Goal Rajeev et Rati Ram, « Research and development expenditures and economic growth : a cross-country », *Economic development and cultural change*, vol. 42, N°2, january 1994, p. 403-13.
- Goma Oscar Munôz, *Chile y su industrialization pasada : crisis y opciones*, Santiago, CIEPLAN, 1986.
- Gonzalés Arrieta, « Interest rates, savings and growth in L.Ds : an assement of recent empirical research », *World Development*, 1988, vol. 16, p. 589-605.
- Goode Richard, « Tax advice to developing countries : an historical survey », *World Development*, vol. 21, N°1, jan 1993, p. 37-55.
- Gouda Khalek Abdel, *Recent stabilization experience in Egypt : redistribution without growth ?*, Wider, 1987.
- Grabowski R., « The successful developmental state, where does it come from ? », *World Development*, vol. 22, N°3, p. 413-22, 1994.
- Grais W. et al., « A general equilibrium estimation of the reduction of tariffs and quantitative restrictions in Turkey in 1978 » in T.N. Srinivasan and J. Whalley, eds, *General equilibrium trade policy modelling*, Cambridge Mass Cambridge university press, 1984.
- Graves Th. et autres, « Autonomy and incentives in Chnese state enterprises », *The quarterly journal of economics*, vol. CIX, feb. 1994, n°1, p. 183-211.
- Greene J. et Vilanueva D., « Private investment in developing countries : an empirical analysis », *IMF Staff paper*, 38, N°1, Washington, 1991.
- Greenwald B.C. et J.E. Stiglitz, « Externalities in economies with imperfect informations and incomplete markets », *Quarterly journal of economics*, vol. 101, 1986, p. 229-64.
- Greenwald Brice et al., « Financial markets imperfections and productivity growth », *Journal of Behavior Economics*, june 1990, 13(3), p. 321-45.
- Gregorien Leonid, « Ueterior property rights and privatization : even god cannot change the past » in Anders Aslund (eds), *The post Soviet economy : soviet and western perspectives*, Pinter 1992.
- Gregorio (De) J. et P.E. Guidotti, « Financial development and economic growth », *World Development*, vol. 23, n°3, march 1995, p. 433-449.
- Grenon Michel, « La coopération méditerranéenne par les interconnexions énergétiques » in Mary-Lucie Dumas : *Méditerranée occidentale, sécurité et coopération*, 1992, Paris, p. 251-57.
- Griliches Zvi, « The search for R.D. spillovers », *Scandinavian journal of economics*, 1992, 94, p. 829-47.

- Grilli Enzo R., *The European community and the developing countries*, Cambridge university press, 1993.
- “ et E. Sasoon, « Contemporary protectionism : what have we learned » in E. Grilli et E. Sasoon (eds), *The new protectionism were*, Londres Mc Millan, 1990.
- Grossman Gene et J.D. Richardson, *Strategic trade policy : a survey of issues and early analysis*, Special papers in international economics, N°15, princeton university, 1985.
- “ et Elhanan Helpman, « Comparative advantage and long-run growth », *American economic review*, vol. 80, 1990, p. 796-815.
- “ et Elhanan Helpman, « Growth and welfare in a small open economy » in E. Helpman et A. Pazin », *International trade and trade policy*, The MIT press, 1991.
- “ , « Endogenous innovation in the theory of growth », *The journal of economic perspectives*, vol. 8, n°1, winter 1994, p. 23-45.
- “ et Richardson J., « Strategic trade policy : a survey of issues and early analysis », *Special papers in international economics*, N°15, Princeton 1985.
- Grossman Gene et Elhanan Helpman, « Quality ladders and product cycles », *Quarterly journal of economics*, vol. CVI, may 1991, p. 557-87.
- Griliches Z., « Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth », *Bell journal of economics*, vol. 10, N°1, p. 92-116.
- Grupp Hariof, *Dynamics of science - based innovation*, Spinger verlag, 1992.
- Haddad L., « On converting non-producible resources into producible wealth the experience of oil exporting countries in the Middle east », *The middle east business and economic review*, jaunary 1993, p. 26-33.
- Haggard Stephan, « The Philippines up after Marcos » in R. Vernon (ed), *The promise of privatization*, New York-Concil on foreign relations, 1988.
- Haider Donald, « Place wars : new realities of the 1990's », *Economic development quarterly*, vol. 6, n°2, may 1992, p. 127-34.
- Hakimian H., « The impact of the 1970s oil boom on iranian agriculture », *Journal of peasant studies*, 1988, p. 218-37.
- Halperin A. et Tubal M., « Government policy and compability - creating resources », *Journal of development economics*, vol. 35, N°2, april 1991, p. 219-43.
- Hamilton Collen et John Whalley, « Coalition in the Uruguay round », *Working paper*, n°2751, N.B.E.R. Cambridge Mass, 1989.
- Hammoudeh Shawkat, « The oil market and its impact on the economic development of the oil exporting countries », *The journal of energy and development*, spring 1988, N°2, p. 297-325.
- Handoussa Hebba, « The burden of public secteur employment and remuneration : a case study of Egypt », Genève ILO, 1989

- Hannoyer J. et M. Seurat, *Etat et secteur public industriell en Syrie*, CER-MOC, 1979, Beyrouth.
- Hansen Bent, « The accumulation of financial capital by the Middle east oil exporters » in A.L. Udovitch (eds), *The Middle east : oil conflict and hope*.
- « Macrotrends in the Egyptian economy » in Habba Handoussa et Gillian Porter (eds), *Labor absorption and structural adjustment in Egypt the 1990s*, Cairo, American university, Cairo press, 1991.
- Harkness J., « Factor abundance and comparative advantage », *American economic review*, vol. 68, N°5, p. 784-800.
- Harrison Bennett et Manryellen R. Kelly, « Outsourcing and the search for flexibility : the morphology of contracting out in US manufacturing » in Michael Storper et Allen J. Scott (eds), *Pathways to industrialisation and regional development in the 1990s*, University Hyman, 1990, Boston.
- Hart Keith, *The political economy of West African agriculture*, Cambridge, Cambridge university press, 1982.
- Harvie Charles, « Oil production, wages and macroeconomic adjustment », *Journal of energy and development*, vol. XV, autumn 1989, N°1, p. 25-51.
- Hawkins J.J., « Understanding the failure of IMF reform : the Zambian case », *World Development*, vol. 19, n°7, july 1991, p. 839-851.
- Hayek F., *The fatal concert : the errors of socialism*, Chicago, University od Chicago Press, 1988.
- Heat Michelle, *Alternative transportation fuels, natural gas, propane, methanol and ethanol compared with gasoline and diesel*, Canadian energy research institute (CERI), study N°37, février 1991.
- Heitzman J. « Information systems and development in the thirld world », *Information processing and management*, vol. 26, N°4, 1990.
- « The fiscal impact of privatization, with some example from arab countries », *World Development*, vol. 17, N°5, may 1989, p. 757-767.
- et A. Tait, « Government employment and pay : some international comparaisons », *IMF occasional paper*, 24, Washington DC, IMF, october 1983.
- Hell Peter, « Paterns of economic policy : an organization approach » in David Held et al. eds, *States and societies*, N.Y. New York University press, 1983, p. 1-58.
- Hellerner Gérard K., « Trade strategy in medium term adjustment », *World Development*, vol. 18, N°6, june 1990, p. 879-897.
- Helleiner K., « Stabilization, adjustment and the poor », *World Development*, vol. 15, 1987, p. 1499-1513.
- Helleiner G. K., *Trade policy industrialization and development : new perspectives*, Oxford Clarendon, 1992.
- Humphrey John, « Industrial reorganization in developing countries from models to trajectories », *World Development*, vol. 23, N°1, p. 149-162, 1995.

- Humphrey J. (ed), « Quality and productivity in industry : new strategies in developing countries », *I.D.S. Bulletin*, vol. 24, N°2, april 1993.
- Hendersen Jeffrey, « The political economy of technological transformation in Hong Kong », *Pacific Rim cities in the world economy*, edit Michael P. Smith, Transaction publication, 1989.
- Henry J.R., « La crise du mythe de l'unité arabe » in *Le Maghreb dans le monde arabe ou les affinités sélectives*, sous la direction de H. Michel et J.C. Santucci, 1985, Aix-en-Provence.
- Herberger Arnold C., « Principles of taxation applied to developing countries : what we have learned ? » in Michael Baskin et Charles E. Mc Lure (eds), *World tax reform : case studies of developed and developing countries*, San Francisco CA. ICS press, 1990, p. 25-46.
- Hidouci Ghazi, *Algérie : la libéralisation inachevée*, La Découverte, Paris, 1995.
- Hilan R., « The effect on economic development in Syria of a just and long-term peace » in Fisher, Rodrik et Tuma, 1992.
- Hill H., « States enterprises in a comparative industry : an Indonesian case study », *World Development*, vol. 10(12), 1982, p. 1015-1023.
- « « Manufacturing industry : in a Booth (ed) » *The oil boom and after : indonesian economic policy and performance in the Soeharto era...*, Singapour, Oxford University press; 1990, p. 204-257.
- “ et Pangeng Pang, « Technology exports from a small very open NIC : the case of Singapore », *World Development*, vol. 19, N°5, 1991, p. 553-568.
- Hindley Brian et Alasfair Smith, « Comparative advantage and trade in services », *The World economy*, 7 december 1984, p. 369-390.
- Hirsch E.E., « Capital or technology ? confronting the neo factor proportion and neo-technology account of international trade », *Weltwirtschaftliches archiv*, Band 110, Helft 4, 1974.
- Hjalmarsson Lennart, « The Scandinavian model industrial policy » in Magnus Blomstrom et Patricio Meller : *Diverging paths comparing a century of Scandinavian and Latin American economic development*, Washington DC, Johns Hopkins university, 1991
- Hogan Paul, Donald B. Keesing et Andrew Singer, « The role support services in expanding manufactured exports in developing countries », EDI series, Washington DC, 1991, economic development Institute of the world bank.
- Holsti K.J., « Politics in command : foreign trade as national security policy », *International organization*, vol. 40, N°3, summer 1986, p. 643-71.
- Hon Seng Wong, « Exploiting information technology : a case study of Singapore », *World Development*, vol. 20, N°12, p. 1817-28, 1992.
- Hotelling H., « The economics of exhaustible resources », *Journal of political economy*, vol. 39, 1991, p. 137-75.

- Hourlyshyn O., « Trade policy and productivity gains in developing countries », *World bank research observer*, 1990, 5(1), p. 1-24.
- Hughes Kirsty, *Exports and technology*, Cambridge university press, 1986.
- Hwa E.C., « The contribution of agricultural to economic growth : some empirical evidence », *World Development*, vol. 16, N°11, 1988, p. 1329-39.
- IDATE fondation, *Commerce international et télécommunication : contribution à une doctrine européenne*, Rapport 1992.
- Ikenberry John, « The irony of state strength : comparative response to oil shocks in the 1970s », *International organization* 40. Winter 1986, p. 105-137.
- Imrie Rob, « Work decentralization from large to small firms : a preliminary analysis of subcontracting », *Environment and planning*, vol. 18, 1986, p. 949-69.
- Islamù R. et J. Hehui, « Rural industrialization : an engine of prosperity in post reform rural China », *World Development*, vol. 22, n°11, novembre 1994, p. 1643-1663.
- Jacobson Steffan, « The length of the infant industry period : evidence from the emerging industry in South Korea », *World Development*, vol. 21, N°3, 1993, p. 407-419.
- Jansen Karel, « The macroeconomic effects of direct foreign investment : the case of Thailand », *World Development*, vol. 23, N°2, feb. 1995, p. 193-211.
- Janvry Alain de et Elisabeth Sadoulet, « A study in resistance to institutional change : the lost game of Latin American land reform », *World Development*, vol. 17, N°9, p. 1397-1407, 1989.
- Jazayeri Ahmad, *Economic adjustemnt in oil-based economies* Avebury, 1988.
- Jeffersson G., T. Rawski et Y. Zheng, « Growth, efficiency and convergence in China's state and collective industry », *Economic development and cultural change*, vol. 40, n° 2, january 1992, p. 239-66.
- Jenkins C.L., « Tourism development strategies », in Leonard J. Lickorish et autres (eds), *Developing tourism destinations policies and perspectives*, Harlow Longman, 1991, p. 61-77.
- Johson C., « Political institutions and economic performance : the government business relations in Japan South Korea and Taiwan » in Deyo (ed), *The political economy of the New Asian industrialism*, Ithaca, 1987.
- Johson H., « The theory of tariff structure with special reference to world trade and development » in *Trade and development* eds : H. Johson et P. Kenen Droz, Genève, 1965, p. 9-29.
- Johansson Th. B., Kelly H., Reddy A. K.N. et autres, *Renewable energy : sources for fuels and electricity*, Island press, Fort Myers Beach Fl. 1993.

- José M., Fanelli et Robert Frenkel, « Gradualisme, traitement de choc et périodisation , *Tiers Monde*, t.XXV, n° 139, juillet-septembre 1994, p. 581-613.
- Julius De Anne, *Global companies and public policy : the growing challenge of foreign direct investment*, Londres Pinter, 1991.
- Justman Moshe et Morris Teubal, « Structuralist perspective on the role of technology in economic growth and development », *World Development*, vol. 19, n°9, p. 1167-1183, 1991.
- Kadhim Mihssen et Mohammad Almahmeed, « Exchange-rate determination in an oil-based economy : the case of Kuwait », *The journal of energy and development*, spring 1990, p. 231-57.
- Kahler Miles, « Multilateralism with small and large numbers », *International Organization*, Summer, 1982, vol. 46, n°3, p. 680-708.
- Kaimowitz David, « The role of non government organization in agricultural research and technology transfer in Latin American », *World Development*, vol. 21, N°7, p. 1139-1150, 1993.
- Kaldor N., « The irrelevance of equilibrium economics », *Economic journal*, 1972.
- Kalt Joseph et Mark Zupan, « Capture and ideology in the economic theory of politics », *American economic review*, vol. 74, june 1984, p. 279-300.
- Kamath Shyam J., « Foreign direct investment in a centrally planned developing economy : the chnese case », *Economic development and cultural change*, 39, n°1, october 1990, p. 107-130.
- Kaplinsky R., « From mass production to flexible specialization : a case study of microeconomic change in a semi industrialized economy », *World Development*, vol. 22, N°3, p. 327-55, march 1994.
- “, « On restructuring industrialisation », vol. 20, N°4, octobre 1989, *IDS Bulletin*.
- Karshinas M., *Oil, state and industrialization in Iran*, Cambridge university press, 1990.
- Katz J., « Dynamic technological innovation and dynamic comparative advantage : further reflections on a comparative case study program », *Journal of development economics*, vol. 16, 1984, p. 13-38.
- Katouzian Homa, « Oil and economic development » in the middle east.
- “, « The agrarian question in Iran » in A.K. Ghose (ed), *Agrarian reform in contemporary developing countries*, Londres Croom Helm, 1983.
- “, « Oil versus agriculture : a case of dual resource depletion in Iran », *Journal of peasant study*, 5, april 1978, p. 347-69.
- Kavoussi Rostam, « International trade and economic development : the recent experience of developing countries », *Journal of development areas*, vol. 19, N°3, 1985, p. 379-92.
- “, « Export expansion and economic growth : further empirical evidence », *Journal of development economics*, vol. 14, N° 1 et 2, 1984, p. 241-50.

- Kay J.A. et Thompson D.J., « Privatization : a policy in search of a rational », *The economic journal*, vol. 96, march 1986.
- Keesing D.B., « Different countries labour skill coefficient and the skill intensity of international trade flows », *Journal of international economics*, vol. 1, N°4, 1971, p. 443-52.
- “ « Trade policy for developing countries », *World bank staff working paper*, N°353, août 1989.
- “, et S. Lall, « Marketing manufactured exports from developing countries : learning sequences and public support » in Helleiner, 1992.
- “ et Sanjaya Lall, *Marketing manufactured exports from developing countries : information links, buyer's orders and institutional support*, Wider Helsinki, 1988.
- Kellick Tony et S. Commander, « State divestiture as a policy instrument in developing countries », *World Development*, vol. 16, N°12, dec. 1988, p. 1465-1481.
- Kelly Mayyellen R. et Bennett Harrison, « The subcontracting behavior of single US. multiplant enterprises in US manufacturing : implications for economic development », *World Development*, vol. 18, N°9, p. 1273-1294, 1990.
- Kendrich David Mc, « Use and impact of information technological in Indonesian commercial banks », *World Development*, vol. 20, N°12, p. 1753-1768, 1992.
- Kenney Martin et R. Richard Florida, « Japanese maquiladoras : production organization and global commodity chains », *World Development*, vol. 22, N°1, p. 2744, 1994.
- Kerr J.M., « Institutional barriers to policy reform in Egypt : the case of the agricultural machinery industry », *World Development*, vol. 22, n°6, june 1994, p. 877-889.
- Khan M. et C. Reinhert, « Private investment and economic growth in developing countries », *World Development*, vol. 18, N°1, jan 1990, p. 19-27.
- Khatkhate Deena, « National and international aspects of financial policy in LDCS : a prologue », *World Development*, vol. 10, N°9, september 1982, p. 689-695.
- “, « Assessing the impact of interest rates in less developed countries », *World Development*, vol. 16, N°5, may 1988, p. 577-99.
- Kilby Peter (ed), *Entrepreneurship and economic development*, New York, Free press 1971.
- “, « An entrepreneurial problem », *American economic review proceeding*, vol. 73, N°2, may 1983, p. 107-111.
- Kilijunen Kimmo (ed), *Mini-NIEO : the potential of regional north-south cooperation*, University of Helsinki, 1989.

- Killick Tony (ed), *The flexible economy : causes and consequences of the adaptability of national economies*, Londres, Routledge and Overseas Development Institute, 1995.
- “, « Flexibility and economic progress », *World Development*, vol. 23, N°5, may 1995, p. 721-35.
- Kim Lindu, « Stages of development of industrial technology in a developing country », *Research policy*, 9, july 1980, p. 254-77.
- Kinnon R. Mc., « The order of economic, liberalization : lessons from Chile and Argentina », *Carnegie Rochester conference series on public policy*, 17, 1982, p. 159-86.
- “, *The order of economic, liberalization financial controle in the transition to a market economy*, The John Hopkins university press, 1991.
- Kirkpatrick C., *Trade policy reform and industrialization in developing countries : the lessons of experience*, Miméo, Gruffith university, 1992.
- “ et all., *Industrial structure and policy in less developed countries*, G. Allen and Unwin, London, 1984.
- Clitgaard Robert, *Adjusting to reality*, San Francisco, I.C.S. Press, 1991.
- Kline S.J. et N. Rosenberg, « An overview of innovation » in national academy of engineering, *The positive sum strategy : Harnessing technology for economic growth*, The national academy press Washington DC., 1986.
- Clitgaard Robert, *Adjusting to reality : beyond state and market » in Economic development*, San Francisco, ICE press, 1991.
- Kohli Inderjit, et Singh N., « Exports and growth : crucial minimum effort and diminishing returns », *Journal of development economics*, vol. 30, N°2, 1989, p. 391-400.
- Koshaka A., « Financial liberalization in Asian NICs : a comparative study of Korea and Taiwan in the 1980's », *Developing economies*, 25 december 1987, p. 419-52.
- Koi E.K. et Lapan H.E., « Optimal trade policies for a developing country under uncertainty », *Journal of development economics*, vol. 35, N°2, april 1991, p. 243-61.
- Koo Hagen, « The political economy of income distribution in South Korea : the impact of the state's industrialization policies », *World Development*, 1984, vol. 12, p. 1029-37.
- Kornai Janos, *The road to a free economy : shifting from a socialist system : the example of Hungary*, New York, Norton, 1990.
- Koves Andras, « From great leaps forward to normaly : some issues in transitional policies in eastern Europe », *UNCTAD Review*, 1994, p. 155 à 167.
- Krasner Stephen, *Structural conflict : the third world against global liberalism*, Berkeley, 1985, university of California press.
- Krause L. B., « Hong-Kong and Singapore : Twins or kissing cousins ?, *Economic development and cultural change*, vol. 36, n°3, 1988, p. 545-566.

- Kreinin M.E. et M.G. Plummer, « Effects of economic integration in industrial countries on ASEAN and the Asia NIES », *World Development*, vol. 20, N°9, septembre 1992, p. 1345-1367.
- Krisha Kela, « Trade restrictions facility pratices », *Journal of international economics*, may 1989, 26(3/4), p. 251-70.
- Krueger A.O., « Regional and global approaches trade and development strategy » in R. Garnaut (ed), *ASEAN in a changing pacific and world economy*, Australian national university press, 1980.
- “, « Trade policy as an input to development », *American economic review*, 1980, vol. 70, N°2, p. 288 à 292.
- “, « The relationships between trade, employment and development » in G. Ranis et T.P. Schultz, 1988, p. 357-86.
- “, « The political economy of the rent-seeking society », *The American economic review*, vol. 64, n° 3, june 1974, p. 291-303.
- “, *Foreign trade regimes and economic devcelopment : liberalization attempts and consequences*, Cambridge M.A. Ballinger, 1978.
- “, « Government failures in development », *Journal of economic perspectives*, Summer 1990, vol. 4, n°3, Summer 1990, p. 9 à 25.
- Krugman Paul R., « Is bilateralism bad ? » in E. Helpman et A. Razin (eds), 1991, p.9 à 23.
- “, « Intraindustry specialization and the gains from trade », *Journal of political economy*, vol. 89, N°5, 1981, p. 959-73.
- “, « History vs expectations », NBER working paper, N°2971, Cambridge MA-NBER, 1989.
- “, « Financing US forgiving a debt overhang », *Journal of development economics*, vol. 29, N°3, november 1988, p. 253-69.
- “, « Targeted industrial policies : theory and evidence » in *Industrial change and public policy*, Kansas city federal reserve bank, 1983.
- “, « Import protection as export promotion » in Henryk Kizbowski (ed), *Monopolist competition and international trade*, Oxford, Oxford university press, 1984.
- “, « Import protection as export promotion : international competition in the presence of oligopoly and economies of scale » in G. Grossman (ed), 1992, p. 75-87.
- “, *Rethinking international trade* , Cambridge MIT press 1990.
- Kuen Chen et aL, « Productivity change in Chineese industry 1953-1985 », *Journal of comparative economics*, December 1988.
- Kuznets P.W., « An east and Korea », *Economic development : Japan, Taiwan and Korea* », *Economic development and structural change*, vol. 36, 1988, P. 11-43.
- Kwak H., « Changing trade policy and its impact on T.F.P. », *The Developing Economies*, vol. XXXII, N°4, décembre 1994, p. 398-423.
- Kwon J., « The East Asia challenge to neoclassical orthodoxy », *World Development*, vol. 22,

n°4, april 1994, p. 627-635.

Kwon Gene K., « Capacity utilization economies of scale and technological change in the growth of total factor productivity : an explanation of South Korean manufacturing industry », *Journal of development economics*, vol. 24, n°1, nov. 1986, p. 75-89.

Lächler Ulrich, « Credibility and the dynamics of disinflation in open economies », *Journal of Development Economics*, vol. 28, N°3, 1988.

Lahera Eugenio, « Integration today : bases and options », *CEPAL review*, august 1992, n°47, p. 63-77.

“ *Economic integration and the internationalization of production in Latin American and Caribbean* (LC/R 670), Santiago, 1988.

“, *Hacia un nuevo concepto de integracion*, San José, 1992.

Lahiri Supriya, « On certain aspects of energy pricing issues and policies in Egypt », *The journal of energy and development*, spring 1988, vol. XIII, N°2, p. 223-38.

Lai Edwin L.C., « Learning by doing, technology choice and export promotion », *Review of International Economics*, vol. 3, N°2, june 1995, p. 186-99.

Lal Deepak et Sarah Rajapatirana, « Foreign trade regime and economic growth in developing countries », *The World bank research observer*, vol. 2, N°2, july 1987, p. 189-219.

Lall S., *Learning to industrialise*, London MC Millan, 1987.

“, « Industrial policy : the role of government in promoting industrial and technological development », *UNCTAD Review*, 1994, p. 65 à 89.

“, « The East Asian miracle : does the bell toll for industrial strategy », *World Development*, vol. 22, n°4, april 1994, p. 645-655.

“, « Technological capabilities and industrialization », *World Development*, vol. 20, n°2, feb. 1992, p. 165-187.

Langlois Richard N., « The new institutional economics : an introduction essays » in Richard N. Langlois (ed), *Economics as a process essays in the institutional economics*, New York, Cambridge university press, 1986.

Lanvin Bruno, *Achieving sustainable growth in an information based world economy : trade, information and development*, Miméo, Genève, 1991.

“, *International trade in services, informations services and development : some issues*, UNCTAD-Discussion paper, N°23, Genève, UNCTAD, 1987.

“, « Information, service and development some conceptual and analytical issues » in A. Bressand et Kalypso Nicolaidis (eds), *Strategic trends in services, an inquiry into the global service economy*, Bellinger, New York, 1989.

Larraín et R. Vergera, *Investment and macroeconomic adjustment in East Asia*, World bank conference on private investment and macroeconomic adjustment in developing countries, Washington DC, march 21-22 1991.

- Laurence Robert Z., « Futures for the world trading system and their implications for developing countries » in *Trade and growth : new Dilemmas in trade policy*, p. 43 à 69.
- “, *Developing countries and global trading arrangement*, Whasington D.C., 1991, The Brookings Institution, 1991.
- Lazzarato M., Y. Moulier Boutang, A. Negri et G. Santilli, *DES entreprises pas comme les autres, Benetton en Italie, le Sentier à Paris*, Publisud, 1993.
- Leamer E., « Mesures of openness », in R. Baldwin (ed), *Trade policy issues and empirical analysis*, University of Chicago press, 1988, p. 147-200.
- “, « Latin America as a target of trade barrier erected by the major developed countries in 1983 », *Journal of development economics*, vol. 32, N°2, april 1990, p. 337-69.
- “, *Sources of international comparative advantage*, Cambridge MIT press, 1984.
- Lee Barbara et John Nellis, « Entreprise reform and privatization in socialist economies », *World bank discussion paper*, N°104, Washington DC, 1990.
- “, « Entreprise reform and privatization in socialist economies », *World discussion paper*, N°104, Washington, 1993.
- Lee C.H., « The government financial system and large private enterprises in the economic development of South Korea », *World Development*, vol. 20(2), 1992, p. 187-97.
- “, « Labour relations and the stages of economic development », *Industry of free China*, LXXI(4), 1989, p. 11-29.
- Leibenstein Harvey, « Organizational economics and institutions as missing element in economic development analysis », *World Development*, vol. 17, N°9, p. 1361-73, 1989.
- Lensink R. et Van Bergetk P., « The determinants of developing countries : access to the international capital market », *Journal of development studies*, vol. 28, n°1, october 1991, p. 86 à 103.
- Levin R.C., « The semi-conductor industry » in R.P. Nelson (ed), *Government and technical progress a cross industry analysis*, Elmsford, Pergamon press, 1982.
- Levine R., « Financial structures and economic development », *Preworking papers*, WPS 849 World bank, 1992.
- “ et D. Scott, « Old debts and new beginnings : a policy choice in transitional socialist economies », *World Development*, vol. 21, n°3, march 1993, p. 319-331.
- “, « Infrastructural contraints on energy development : the case of Pakistan », *The journal of energy and development*, spring 1991, vol. 2, p. 267-287.
- Leroy Jones P. et II Sekong, *Government business and entrepreneurship in economic development : the Korea case*, Cambridge, Harvard University Press, 1980.

- Lichtenberg Frank R., « R-D investment and international productivity differences », *N.B.E.R. Working Paper*, N°4161, Cambridge, 1992.
- Lim L.Y.C., « Singapor's sucess : the mythe of the free market economy », *Asian survey*, vol. 23, N°6, 1983, p. 752-64.
- Lindenberger Marc, « Central america's elusive economic recovery », *World Development*, vol. 16, N°2, p. 237-54, 1988.
- “, « Central america : crisis and economic strategy 1930-85, lessons from history », *Journal of developing areas*, vol. 22, N°2, jan 1988.
- Linnermann H. et Verbruggen H., « GSTP tariff reduction and its effects on south-South trade in manufactures », *World Development*, vol. 19, n°5, p. 539-553.
- Lipton Michael et Jeffrey Sachs, « Creating a market economy in eastern Europe : the case of Poland », *Brookings papers on economic activity*, N°1, 1990.
- Looney R.E., « Real or illusory growth in oil based economy : government expenditures and private sector investment in Saudi Arabia », *World Development*, vol. 20, N°9, septembre 1992.
- “, « Effect of the economic environment on Arab industrialization : the middle east », *Business and economic review*, jan. 1992, p. 27-35.
- “, « Consequences of financial under development in Saudi Arabia », *Internazionale di scienze economiche*, nov-dec. 1987, p. 1197-1216.
- “, « Oil revenues and viable development impact of the Dutch disease on Saudi Arabia diversification efforts », *Arab American affairs*, 1988:89, p. 29-36.
- Lopez R., *Economic growth, capita accumulation and trade policy in LDCS* », *Miméo, Washington*, 1990.
- Lorenz Detlef, « Economic geography and the political economy of regionalization : the example of West Europe », *The American economic review, papers and proceeding*, may 1992, p. 84-88.
- Lucas Robert, « Making a miracle », *Econometrica*, vol. 61, n°2, 1993, p. 251-72.
- Luders Rolf, *Lessons from two financial liberalization episodes : Argentina and Chile*, novembre 1985.
- “, « Allocation VS, production states : a theoretical framework », in H. Beblawi et G. Luciani (eds), *The rentier state*, Croom Helm, 1987, p. 63-83.
- Lueder-Neurath Richard, *Import controls and export-oriented development : a reassessment of the south Korea case*, Boulder Westview press, 1986.
- Lewis Peter, « Economic statism, private capital and the dilemmas of accumulation in Nigeria », *World Development*, vol. 22, N°3, p. 437-51, 1994.
- Lewis John P., « Government and national economic development » in Francis X Sutton (ed), *A world make : development in perspective*, New Brunswick N.J. Transactions publishers, 1990.

- Liang Nemg, « Beyond import substitution and export promotion : a new typology of trade strategies », *The journal of development studies*, vol. 28, n°3, april 1992, p. 447-473.
- Looser C. et E. Kolter, « Mexico: the strategy to achieve economic growth », *Occasional papers* N°99, Washington IMF, 1992.
- Love J., « Concentration, diversification and earnings instability : som evidence of developing countries exports of manufactured and primary products », *World Development*, vol. 11, N°9, 1983, p. 787-94.
- Lucas Robert E., « On the mechanics of economic development », *Journal of monetary economics*, july 1988, p. 22-30.
- «, « Why does not capital flow from rich to poor countries », *American economic review*, vol. 10, n°1, 1990.
- Lundvall Bengt-Ake, *National systems of innovations : towards a theory of innovation and interactive learning*, London, pinter 1992.
- Lydall H., « Income distribution during the process of development », *ILO Working paper*, N°52, Geneva IOLA, 1977.
- Macklem R.T., « Terms of trade disturbances and fiscal policy in a Small open economy », *The economic journal*, vol. 103, N°419, july 1993, p. 916-37.
- Mc Millan J. et Naughton B., « How to reform a planned economy : lessons from China », *Oxford review of economic policy*, vol. 8, n° 1, 1992, p. 130-43.
- Mc Kinnon Ronald I., « Financial control in the transition from classical socialism to a market economy », *The journal of economic perspectives*, vol. 5, n°4, fall 1991, p. 107-123.
- Magazines I. et T. Hout, *Japanese industry policy*, Londres Policy Studies Institute, 1980.
- Mahon J.E., « Was Latin America too rich to prosper ? Structural and political obstacles to export-led industrial growth », *Journal of development studies*, vol 28, 1992, p. 241-63.
- Majid M.G., « The oil boom and agricultural development a reconsideration of agricultural policy in Iran », *The journal of energy and development*, vol. XV, autumn 1989, p. 125-41.
- Malecki E., « Research and development and the geography of high-technology complexe » in *Technology, Regions and policy*, Totowa N.J. Rowman Lithefield, 1986.
- Malerba F., « Learning by firms and incremental technical change » in *The economic journal*, vol. 102, N°413, july 1992, p. 845-860.
- Mallakh Ragaei El, « Industrialization in the Arab world : obstacle and prospects » in N.A. Sherbin et M.A. Tessler, 1976, p. 58 à 73.
- “ et Jacob Atta K., *The absorptive capacity of Kuwait domestic and international perspectives*, Lexington books, 1981.
- Malloy James M., « The politics of transition in Latin American » in James M. Malloy et A. Mitchell Seligson (eds), *Authoritarians and democrats*

- regime transition in Latin American*, Pittsburg Pittsburg university press, 1987, p. 235-58.
- Mansfield E., « Basic research and productivity increase in manufacturing », *American economic review*, vol. 70, N°5, 1981, p. 863-73.
- Mansour Ahsan H., « Determining the appropriate levels of exchange rates for developing economies : some methods and issues », *IMF Staff papers*, vol. 30, N°4, decembre 1983, p. 784-818.
- Mansour Fauzy, « La probématique de l'intégration économique arabe » in J.-C. Santucci et H. Michel, 1985, p. 153 à 179.
- Marcel Mario, « Privatización y finanzas publicas : el caso de Chile », *Colectioen estudios CIEPLAN*, vol. 26, 1989, p. 5-6.
- Markusen James, « First mover advantages, blocharted entry and the economics of uneven development » in E. Helpman et G. Razin, 1991, p. 1265-269.
- “, « Trade in producer services and in other specialized intermediate inputs », *American economic review*, vol. 79, 1989, p. 85-95.
- Matsuyama K., « Increasing returns, industrializatio, and inderminacy of equilibrium », *Quarterly journal of economics*, may 1991, p. 617-650.
- Matthews R.C.O., « The economics of institutions and the sources of growth », *Economic journal*, vol. 96, dec. 1986, p. 903-18.
- Mayer C., Financial systems. Corporate finance and econ,omic development » in R.G. Hubbard (ed) *Asymetric information, cooporate finance and investment*, N.B.E.R. Chicago, 1990.
- Mccombie J.S.L., « Vendoorn's law » in J. Eadwell, M. Millgate et P. Newman (eds), *The new palgrave dictionnary of economic thought*, London Mc Millan, 1987, p. 804-806.
- Mckinnon R., « Financial liberalization in retrospect : interest rate policies in LDG'S » in Ranis G. et Schultz P. (eds), *The state of development economics*, 1988, Oxford, Basil Blockwell.
- Mcfarell Michael, « State power, institutional change, and the politics of privatization in Russia », *World Politics*, vol. 47, jan. 1995, N°2, p. 210-44.
- Meller Patricio, *Review of the Chilean liberalization and export procession process (1974-1990)*, Santiago, (IEPLAN, 1991).
- Mellor J., « Agriculture on the road to industrialisation » in J.P. Lewis et Kallab (eds), *Development strategies reconsidered*, New York - Transaction books, 1986.
- Melo Jaime de et Riccardo Faini, « Adjustment, instrument and the real exchange rate in developing countries », *Economic policy*, 11, octobre 1990, p. 492-512.
- Melo (de) J. et Panaganya A. (eds), *New dimensions in regional integration*, Cambridge university press, 1993.
- Meyer Gunter, « Retours et développement économique : études de cas en Syrie, en RA du Yemen et en Egypte » in G. Beaugé et F. Buttner, 1991, p. 195-213.

- Michaely Michael, « Exports and growth : an empirical investigation », *Journal of development economics*, march 1977, p. 49-53.
- Michalopoulos Constantine, « World bank programs for adjustment and growth » in Vittoria Corbo, Morris Goldstein et Mosin Khan (eds), *Growth oriented programs adjustment*, IMF, 1987, p. 15-62.
- Milner Chris, « Trade strategies and economic development : theory and evidence » in D. Greenaway : *Economic development international trade*, Mc Millan, 1988, p. 55-77.
- Milner Helen, *Resisting protectionism : Global industries and the politics of international trade*, Princeton University Press, 1988.
- Mirakhor Abbas and Delamo Villamieva, « Les politiques de taux d'intérêt dans les pays en développement », *Finances-développement*, vol. 30, N°4, déc. 1993, p. 31 à 34.
- Mody Ashoka, « Institutions and dynamic comparative advantage : the electronic industry in South Korea and Taiwan », *Cambridge Journal of economics*, vol. 14, n°3, septembre 1990.
- Mody A. et G. Dahlman, « Performance and potential of information technology : an international perspective », *World Development*, vol. 20, N°12, dec. 1992, p. 1703-21.
- “ et David Wheeler, *Automation and world competition : new technologies industrial location and trade*, Londres Mc Millegan, 1990.
- “, Raji Suri et Jerry Sanders, « Keeping pace with change : organizational and technological imperatives », *World Development*, vol. 20, N°12, p. 1797-1816, 1992.
- Montias J.M., « National values and economic reforms in Socialist economies », *World Development*, p. 1433-43, september 1989.
- Moran M., *The politics of the financial services revolution*, Londres Mc Millan, 1991.
- Morley Samuel A. et Krumar V., « Labor intensity and employment creation in a constrained economy », *Journal of development economics*, vol. 30, N°2, april 1989.
- Morovi M., « Production flexibility » in G. Hodgson et E. Scropanti (eds) *Rethinking economics*, Aldershot 1991, p. 68-80.
- Morris C.T. et I. Adelman, « Nineteenth century development experience and lessons for to day », *World Development*, vol. 17, N°9, september 1989, p. 1417-33.
- Morvissey Oliver et Yogesh Rai, « The GATT Agreement on trade related investment measures : implications for developing countries and their relationship with transnational corporations », *The Journal of development studies*, vol. 31, n°5, june 1995, p. 702-25.
- Mosa Ricardo Mosquera, « The role of the state in technological progress », *CEPAL review*, n°5, dec. 1991, p. 61-71.

- Mosley Paul, « Privatization, policy based lending and world bank lending » in Cook and Kirkpatrick (eds), *Privatization in developing countries : a survey of the issues*, Brighton, Wheatsheaf books, 1988.
- “ , J. Harrigan et J. Toye, *Aid and power. The world bank and policy based lending*, Londres, Routledge, 1991.
- Motamen Homa, « The wealth effect of north sea oil » in O. Bjerkholt et E. Offendal (eds), 1989, p. 231-247.
- Mugerwa Kayizzi Steve, « External shocks and adjustment in a mineral dependent economy : a short run model for Zambia », *World Development*, vol. 19, n°7, p. 851-865.
- Murrell Peter, « Conservative political philosophy and strategy of economic reform », *East European Politics and Societies*, winter 1992, 6(1), p. 3-16.
- “ , « What is shock therapy ? What dit it do in Poland and Russia ? », *Post-Soviet Affairs*, april-june 1993, 9(2), p. 11-40.
- “ , « The transition according to Cambridge, mass », *Journal of Economic Literature*, march 1995, vol. XXXIII, N° 1, p. 164-79.
- Murphy K.M. et autres, « Industrialization and the big push », *Journal of political economy*, vol. 97, 1989, p. 1003-26.
- Murphy Kevin et Andrei Shleifer, « Income distribution, market size and industrialization », *Quarterly journal of economics*, CIV, august 1989, p. 537-564.
- Murray R., « Flexible specialisation in small Island economies : the case of cyprus », Werner Sengenberger et Franck Pytre (eds), *Industrial districts and local economic regeneration*, Geneva, ILO, 1992.
- Myint H., « Dualism and the internal integration of underdeveloped economies » in *Economic theory and the underdeveloped countries*, N.Y. Oxford university press, 1971.
- “ , « Organizational dualism and economic development », *Asian development review*, vol. 3, N°1, 1985.
- “ , « The neoclassical resurgence in economic development : its strength and limitations » in World bank, *Pioneers of development*, vol. 2, Washington-D.C., The World bank, 1986.
- Nabli M.K. et Nugent J.-B., « The new institutional economics and its applicability to development », *World Development*, vol. 17, N°9, septembre 1989, p. 1333-49.
- Naggar El. S., *Privatization and structural adjustment in the Arab countries*, IMF, Washington, 1989.
- Nankiw N et al., « A contribution to the empirics of economic growth », *Quarterly Journal of Economics*, mars 1992, 107(2), p. 407-37.
- Naqvi Nawab Haider, « The nature of economic development », *World Development*, vol. 23, n°4, april 1995, p. 543-57.
- Naughton Barry, *Growing out of the Plan : China economic reform, 1978-93*, New York, Cambridge Universiotsy Press, 1994.

- “, « Hierarchy and the bargaining economy goverment and entreprise in the reform process » in M. Lampton et K. Lieberthal, eds., *Bureaucracy, politics and decision making in Post Mao China*, Berkeley University of California press, 1991.
- Nelson J., « The political economy of stabilization », *World Development*, vol. 12, N°10, p. 983-1006, 1991.
- “, *Economic crisis and policy choice : the politics of adjustment in the third world*, Princeton N.J., Princeton University Press, 1990.
- Nelson R. (ed), *National innovations systems : A comparative analysis*, Oxford University Press, 1993.
- Nelson R. et S.G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge C.A.Havard University Press 1982.
- Nelson R. et Winter S., « In search of a useful theory of innovation », *Research Policyt*, 1977, 6(1), p. 36-76.
- Nelson R. et Wright G., « The rise and fall of american technological leadership : the postwar era in historical perspective », *Journal of Economic Litterature*, dec. 1992, p. 1931-64.
- Nelson R., « Research on productivity growth and productivity differences : dead ends and new de partures », *Journal of economic litterature*, vol. 19, n°3, 1981.
- “, « What has been the wather with neoclassical growth theory ? », Maastricht, 1992, repris dans *The economics of growth and technical change technologies, nations agents*, eds G. Silverger et Luc Sohete, Aldershot, 1994.
- Nelson Richard, « Recent evolutionary theorizing about economic change », *Journal of Economic Litterature*, march 1995, vol. XXXIII, N°1, 1995, p. 48 à 91.
- Nick Oliver et Berry Wilkinson, *The Japanization of British industry*, Oxford university press, 1988.
- Nishimizu Mieko et Sherman Robinson, « Trade policies and productivity change in semi industrialized countries », *Journal of development economics*, 16, p. 177-206, 1984.
- Nogues Julio et all., « »The extent of non tariff barriers to industrial countries imports », *The World bank economic review*, sept., N°1, 1986, p. 181-99.
- Nolland Marcus, *Pacific Basin developing economies : prospects for the future*, Washington DC, Institute for international economics, 1990.
- Nollen Stanley D. et Quinn Dennis P., « Free trade, fair trade, strategic trade and protectionism », *International organization*, summer 1994, vol. 48, n°3, p. 491-522.
- North Douglas, « Transaction costs, institutions and economic performance », *Occasional Paper*, N°30, San Francisco, 1992.
- North Douglas C., *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge university press, 1990, chap. 9.

- “, « Economic performance through time », *The American economic review*, june 1994, p. 359-368.
- “, *Institution, institutional change and economic performance*, New York, Cambridge university press, 1990.
- “, « The new institutional economics and development », *Forum*, vol. 1, n°2, may 1994., p. 3 à 5.
- Nuggett J.-B. et Nabli M.K, « Development of financial markets and the size distribution of manufacturing establishments international comparaisons », *World Development*, vol. 20, n°10, 1992, p. 1489-1499.
- Ocampo José Antonio, « New theories of international trade and trade policy in developing countries » in M. Agosin et D. Tussie, 1993, p. 121-142.
- “, « New development in trade theory and LDCS », *Journal of development studies*, vol. 22, n°1, june 1986, p. 129-178.
- “, « Developing countries and the GATT Uruguay round : a (preliminary) balance » in United Nations, 1993, p. 31 à 52.
- OCDE, *La technologie et l'économie : les relations déterminantes*, Paris, 1992.
- O'Donnell Guillermo, « On the state, democratization and some conceptual problems : a Latin America view with glances at some post communist countries », *World Development*, vol. 21, N°8, p. 1355-69, 1993.
- “, « Transitions, countries and paradoxe » in Scott Maurwaring, Guillermo O'Donnell et Samuel J. Valenzuela (eds), *Issues in democratic consolidation : the new South American democracies in comparative perspective*, Notre Dame university press, 1992, p. 17-56.
- OCDE, *Financement et dette extérieure des pays en développement*, Paris, 1993.
- OECD, *Trade development and the new international challenge toward a programme of action for strengthened multilateral cooperation and sustainable development : elements of a contribution to UNCTAD n°111*, Paris, 1991.
- Olson Mancur, *The logic of collective action*, Cambridge, Harvard university press, 1965.
- “, « Diseconomies of scale and economic development », *The Cato journal*, spring summer 1987, p. 77-97.
- Okamoto Y., « Impact of trade and FDI liberalization policies on the Malaysian economy », *Developing Economies*, vol. XXXII, N°4, décembre 1994, p. 460-479.
- O'Neill H., « HICs, MICs and LICs : some elements in the political economy of graduation and differentiation », *World Development*, vol. 12, N°7, 1984, p. 603-712.
- Oncü Anse, Çaglar Keyder et Saad Eddin Ibrahim, *Society and politics in Egypt and Turkey*, Columbia university press, 1994.
- Oshima H.T., « Human resources in east Asia's secular growth » *Economic development and cultural change* 36(3), 1988, p. 104-122.

- “, « The transition from an agricultural to an industrial economy in east Asia », *Economic development and cultural change*, vol. 34, july 1986, p. 783-810.
- Otani Pchiro et Delano Villanueva, « Long-term growth in developing countries and its determinants : an empirical analysis », *World Development*, vol. 18, N°6, p. 769-783.
- Owen Roger, *State, power politics in the making of the modern Middle east*, Routledge, London, 1992.
- Pack Howard, « Total factor productivity and its determinants : some international comparaisons » in G. Ranis et all. eds, *Comparative development perspectives*, Westview Boulder, 1984, p. 17-41.
- “, *Industrialization and trade* in H.B. Chenery et T.N. Srinivasan eds, *Handbook of development economics*, vol. 1, North Holland, Amsterdam, 1988, p. 333-80.
- “ et Westphal L., « Industrial strategy and technological change », *Journal of development economics*, vol. 22, 1986, p. 87-128.
- “, « Productivity technology and industrial development : a case study in textiles », New York, Oxford university press, 1987.
- “, « Industrialization and trade » in H. Chenery et T.N. Sriivasan (eds), *Handbook of development economics*, vol. 1, Amsterdam, 1988.
- Papagergiou D., Demetris (eds), Michael et Choski, *Liberalizing foreign trade*, vols 1-7, Oxford Blackwell, 1991.
- Park Herk Se et Kenneth S. Cham, « A cross country, input-output analysis of intersectoral relationship between manufacturing and services and their employment implications », *World Development*, vol. 17, N°2, 1989, p. 199-212.
- Park Il Sc; « Labor issues in Korea's future », *World Development*, vol. 16, N°1, p. 99-119, 1988.
- Park C.Y., « Development lessons from Asia : the role of the government in South Korea and Taiwan », *American economic review* 80(2), 1991, p. 118-21.
- Park Yoon Jae, *Financial liberalization in Korea*, Seoul national university, may 1988.
- Pavitt Keith, « Technology transfer among the industrially advanced countries : an aview », in N. Rosenberg et C. Frischtak (eds), 1985, p. 3 à 21.
- Pastor Manuel J., « Capital flight from Latin American », *World Development*, vol. 18, N°1, jan. 1990, p. 1-18.
- Pastor Manuel, Jr et Eric Hilt, « Private investment and democracy in Latin America », *World Development*, vol. 21, N°4, p. 489-507, 1993.
- Pastor M. et Wise C., « Mexico's free trade policy », *IO International organization*, summer 1994, vol. 48, n°3, p. 459-489.
- Pauly P. « Economic restructuring in Eastern Europe and the Soviet Union : implication for the world economy » in D. Purvis (ed), *Economic de-*

- velopment in the Soviet Union and Eastern Europe*, Kingston, 1990, p. 91-103.
- “, « Global economic implications of restructuring in East Europe and the Soviet Union » in L.R. Klein et C. Moriguchi (eds), *A Quest for a stable world economic system*, Norwell, Kluwer, 1992.
- Pearce J., Sutton J. et R. Batchelor, *Protection and industrial policy in Europe*, Londres, Routledge et Kegan, 1986.
- Perelli Augusto, « Les systèmes de production localisés : tradition, créativité et identités culturelles » in *Spécialisations sectorielles*, 1994, p. 361-85.
- Perez C., « Structural change and the assimilation of new technologies in the economics and social systems », *Futures*, 1981.
- Perkins D. H., « There are at least three models of Asian development », *World Development*, vol. 22, n°4, april 1994, p. 655-663.
- Perma N.S., « The shift from manufacturing to services », *New England economic review*, january 1987.
- Perotti Roberto, « Income distribution, politics and growth », *American economic review, paper and proceedings* LXXXII, may 1992, p. 311-316.
- Persio Arida et André Lara Resende, « Inertial inflation and monetary reform in Brazil » in J. Williamson (ed), *Indexation and inflation*, Washington DC., Institute for international economics, 1985.
- Petri Peter A., « Korea export niche : origins and prospects », *World Development*, vol. 16, N°1, p. 35-63, 1988.
- “, « The East Asian trading bloc : an analytical history » in J. Fronkel et M. Kahler (eds), *Regionalism and rivalry : Japan and the US in Pacific Asia*, University of Chicago Press, 1993.
- Pfaller Alfred, « The changing North-South division of labour : promises threats and E.C. policy options », *Kyklos*, vol. 39, fasc. 1, 1986, p. 85-108.
- Pitt Mark, « Smuggling and price disparity », *Journal of international economics*, vol. 11, p. 447-58, 1981.
- Pindyck R., « Irreversibility, uncertainty and investment », *Journal of economic literature*, vol. 29, N°3, sept. 1991, p. 1110-1148.
- Pinto Brian et autres, « Transforming state enterprises in Poland : evidence on adjustment by manufacturing firms », *Brookings Papers on Economic Activity*, 1993, 1, p. 213-61.
- Piore Michael, *Work labor and action : work experience in a system of flexible production*, Miméo MIT, septembre 1989.
- Pissarides Christopher A., « Labor markets in the Middle East and North Africa », *World bank, Discussion paper*, n°5, feb. 1993, 22 pages.
- Pomfret R., « Trade effects of the European community preferences to Mediterranean countries », *World Development*, vol. 10, N°10, 1982.
- “, *Mediterranean policy of the European community*, Londres Mc Millan, 1968.

- Pomfret Richard, *Investing in China : ten years of the open door policy*, Ames, Iowa State university, 1991.
- Poon A., « Flexible specialization and small size : the case of caribbean tourism », *World Development*, vol. 18, N°1, january 1990, p. 109-125.
- Porter Michael E., *The competitive advantage of nations*, New York, Free Press, 1990.
- Posthuma Anne Caroline, « Japanese techniques in Africa ? Human resources and industrial restructuring in Zimbabwe », *World Development*, vol. 23, N°1, 1995, p. 103-116.
- Pradhan B.P. et all., « Complementarity between public and private investment in India », *Journal of development economics*, vol. 33, N°1, july 1990, p. 101-117.
- Prats Moro et all, « Le développement touristique et les conséquences économiques et territoriaux dans le secteur industriel des Baléares » in *Specialization sectorielles*, 1994, p. 309-331.
- Pritchett Lant, « Measuring outward orientation in developing countries can it be done ? », Preworking paper 566, World bank, Washington, 1991.
- Putterman Louis et Dietrich Rueschmeyer (eds), *State and market in development : synergy or rivalry ?* Boulder Co Lynne Riesner, 1986.
- Queen Mc M., « Some measures of the economic affect of common market trade preference for the Mediteranean countries » in A. Shlaim et G.N. Yannopoulos, eds, *The EEC and the Mediterranean countries*, Cambridge, Cambridge university press, 1976.
- Reggiani Riccardo, « Industrial districts in Italy and Mexico compared », *World Development*, vol. 23, N°1, p. 29-41, 1995.
- Raby Namira, « Participation management in large irrigation systems : issues for consideration », *World Development*, vol. 19, N°12, p. 1767-76, 1991.
- Rajapatirana Sarath, « Foreign trade and economic development : Sri Lanka's experience », *World Development*, vol. 16, N°10, 1988, p. 1143-1157.
- Ram Gustav, « The role of institutions in transition growth : the east Asian newly industrializing countries », *World Development*, vol. 17, N°9, p. 1443-53, 1989.
- Ram Rate, « Exports and economic growth in developing countries : evidence from time series and cross section data », *Economic development and cultural change*, vol. 36, N°1, 1987, p. 51-72.
- «, « Government size and economic growth : a new framework and some evidence from cross section and time, series data », *American economic review*, vol. 76, N°1, 1986, p. 191-203.
- «, « Exports and economic growth in developing countries : evidence from time series and cross section data », *Economic development and cultural change*, vol. 36, N°1, october 1987, p. 51 à 72.

- Ramirez Julio Sergio, *The political role of the private sector associations » in Central America*, Cambridge, Havard university, 1985.
- Ramos Joseph, *Neo conservative economic in the Southern cone of Latin America*, John Hopkins Univeristy Press, 1986.
- Ranis Gustav, « The role of institutions in transition growth : the East Asian newly industrialization countries », *WORLD development*, vol. 17, n°9, 1989, p. 1443-1453.
- Ranis G. et S. Mahmood, *The political economy of development policy change*, Oxford - Blackwell, 1992.
- “, « Contrasts in the political economy of development policy change » in *Manufacturing miracles* (eds), p. 207.
- Rao Mohan J. et J. Meria Ceballero, « Agricultural performance and development strategy retrospect and prospect », *World Development*, vol. 18, 1990, p. 899-913.
- Rao B. V.V., « A new framework and some evidence from cross, section and time series data : comment », *American economic review*, march 1989, p. 281-284.
- Raumolin J., « The impact of forest sector on economic development in Finland and east Canada » in J. Raumolin (eds), *Natural resources exploitation and problems of staples based industrialization in Finland and Canada*, *Femina*, vol. 163, p. 2, Helsinki.
- “, « The role of education in the development of the mining sector in Finland », *ETLA*, 218, décembre 1986.
- “, « Restructuring and internationalization of the finnish forest mining and related engineering industries » in M. Hebbert et J. C. Hausen : *Unfamiliar territory : the reshaping of European geography*, Avebury, 1990.
- Raynold L.T. et autres, « The new internationalization of agriculture : a reformulation », *World Development*, vol. 21, N°7, july 1993, p. 1101-1123.
- Rawski-Can Tom, *Progress without privatization*, Whasington D.C. Worldbank, miméo, 1993.
- Reda Juan, « Information technology and the third world » in Tom Forester (ed), *The information technology revolution*, Oxford, Blackwell, 1985, p. 571-89.
- Regnault H., « Les relations économiques de la CEE avec des zones de proximité sont-elles rationnelles ? » in *Spécialisations sectorielles*, 1994, p. 409-31.
- Reich Robert, « Who is them ? », *Harvard business review*, march-april 1991.
- Reisen H., « Macroeconomic policies towards capital account opening » in Reisen et B. Fisher (eds), *Financial opening*, Paris O.C.D.E., 1993.
- Richards Alan, « Ten years infitah : class, rent and policy state in Egypt », *Journal of development studies*, vol. 20, N°4, july 1984.

- “, « The political economy of dilatory reform : Egypt in the 1980s », *Economic development and cultural change*, vol. 19, n°12, p. 1721-1730, 1991.
- “ et John Waterbury, *A political economy of the Middle east state, class and economic development*, Boulder University Press, 1990.
- Reinsch A. et Considine J., *After the crisis : world oil market projections 1991-2006*, Alberta, CERI, 1991.
- Richard Alan, « The political economy of dilatory reform : Egypt in the 1980s », *World Development*, vol. 19, N°2, 1991, p. 1721-30.
- Richard Florida et Martin Kenney, « Transplanted organization : the transfer of the Japonese system of industrial organization to the United States », *American sociological review*, vol. 56, N°4, june 1991, p. 381-98.
- Riddle Dorothy I., *Service led growth : the role of the service sector in World Development*, N. Y. Praeger 1984.
- Riedel J., « Trade as the engine of growth in developing countries revisited », *Economic journal* 94(373) 1984, p. 56-B.
- Roberts John, *The Gulf, integration and OPEC : Overseas downstream activities*, 1988, I.C.E.E.D., Boudler.
- Robins Philip, *Turkey and the Middle east*, The Royal institute of international affairs, 1991.
- Robinson Oeter, Karl Sauvant P. et Vishwas P. Govitrikar (eds), *Electronic highways for world trade : issues in telecommunication and data services*, Boudler co, Westview press, 1989.
- Robinson Richard, « After the gold rush : the politics of economic restructuring in Indonesia in the 1980s » in R. Robinson et autres (eds), *South East Asia in the 1980s : the politics of economics crisis*, Allen Unwin, 1987, p. 16 à 52.
- Rodan G., *The political economy of Singapore's industrialisation : national state and international capital*, Londres Mc Millan, 1989.
- Rodrik Dani, « Closing the productivity gap : does trade liberalization really help ? » in *trade policy, industrialization and development : new perspectives*, edite by Gerard K. Helleiner, Oxford, Oxford university press, 1992.
- “, « How should structural, adjustment programs be designed ? », *World Development*, vol. 18, 1990, p. 933-947.
- “, « Policy uncertainty and private investment in developing countries », *NBER-Working paper*, N°2999, Cambridge, Mass, NBER, 1989.
- “, « Policy targeting with endogenous distortions : theory of optimum subsidy revisited », *Quarterly journal of economics*, vol. 12, 1987.
- “, « The rush to free trade in the developing world : why so late ? why now ?, Will it last ? », *Working paper*, n°3947, N. BER, 1992.
- Romer Paul M., « Growth based on increasing returns do to specialization », *American economic review*, vol. 77, 1987, p. 56-62.

- “, « Endogenous technological change », *Journal of political economy*, vol. 90, 1990, p. 71-102.
- “, « Capital accumulation in the theory of long-run growth » in R. Barro (ed), *Modern macroeconomics*, Cambridge Harvard university press, 1984.
- “, *Industrial organization and product quality : evidence from South Korean and Taiwanese exports*.
- “, « Conceptual issues in the design of trade policy for industrialization », *World Development*, vol. 20, n°3, march 1992, p. 309-321.
- “, « The limits of trade policy reform in LDC's », *Journal of economic perspective*, winter 1992.
- Roemer Michael, « Simple analysis of segmented market : what case for liberalization ? », *World Development*, vol. 14, N°3, 1986, p. 429-39.
- Rondinelli Dennis A., *Development projects as policy experiments : an adaptive approach to development administration*, Routledge, 1993.
- Root Franklin et Ahmet Ahmed A., « The influence of policy instruments on manufacturing direct foreign investment in developing countries », *Economic development and cultural change*, vol. 27, july 1979, p. 751-67.
- Rosenberg Nathan, *Inside the block box : technology and economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.
- Rowthorn B. et A. Glyn, « The diversity of unemployment experience since 1973 in S.A. Marglin et J. B. Schor, eds, *The Golden age of capitalism*, 1990.
- Ruttan Vernon W., « Institutional innovation and agricultural development », *World Development*, vol. 17, N°9, p. 1375-87, 1989.
- “, « Cultural endowments and economic development : what can we learn from anthropology ? », *Economic development and cultural change*, vol. 36, april 1988, p. 247-272.
- Sabagh M. Al., « The Dutch disease in an oil exporting countries : Kuwait », *OPEC review*, summer 1988, P. 129-144.
- Sabel C.G., Deeg R., G. Herrigel et R. Kazis, « Regional prosperities compared : Massachusetts and Baden-Wurttemberg in the 1980s », *Economy and society*, vol. 18, n°4, 1989.
- Sachs Jeffrey, « Trade and exchange rate policies in growth oriented adjustment » in V. Corbo et all, 1987.
- “, « Social conflict and populist policies in Latin America », *Working paper*, N°2897, march 1989, NBERMA, 1989.
- Sah Kuman Raay, « Persistences and pervasiveness of corruption : new perspectives », Communication présentée à la Conférence sur *Political economy and policy implications*, Washington DC, june 1987.
- Sainclair Thea M. et Tsegaye Asrat, « International tourism and export instability », *The journal of development studies*, vol. 26, n°3, april 1990, p. 487-505.

- Salva Pere A., « Competencias espaciales entre agricultura y turismo » in *Treballs de geografia*, N°41, p. 81-92, Palma, 1989.
- “, *El proceso de urbanizacion en las islas Baleares como consecuencia del desarollo touristico insular*, Alicant, 1991, Instituto de culture.
- “, « Les conséquences du développement touristique sur la gestion et l'aménagement de l'espace insulaire dans les Baléares (Espagne), *Treballs de geografia*, N°43, p. 127-131, Palma, 1980.
- Sandilands R.J. et Lau L.H., « Comparative advantage in a re-export economy : the case of Singapore », *Singapore economic review*, vol. 31, N°2, 1986, p. 34-56.
- Sandbrook R., « The state and economic stagnation in tropical Africa », *World Development*, vol. 14, N°3, march 1986, p. 319-33.
- Sauvant K., *Trade in services : the impact of data services in INTC, services and development : the role of foreign direct investment and trade*, United Nations, New York, 1989.
- Sayidiman Soekamto, « Natural gas : its growing role in the Asia Pacific, energy economy », *OPEC Bulletin*, march 1993, p. 11 à 15.
- Sayigh Yusif, *Elusive development: from dependence to self reliance in the Arab region*, Routledge, 1991.
- Schmitter Philippe, « Still a century of corporatism » in F. Picke et T. Strich eds, *The new corporatisme*; Notre Dame, Ind. University of Notre Dame press, 1974.
- Schmitz H. et B. Musych, « Industrial districts in Europe : lessons for developing countries », *World Development*, vol. 22, n°6, june 1994, p. 889-894.
- Schmitz Hubert, « Small firms and flexible specialization in developing countries », *Labour and Society*, vol. 15, N°3, 1990.
- “, « Small shoemaker and fordist giants : tale of a supercluster », *World Development*, vol. 23, N°1, p. 9-28, 1995.
- Schneider F. et B.S. Frey, « Economic and political determinants of foreign direct investment », *World Development*, vol. 13, N°2, 1985, p. 161-175.
- Schoenberg Erica, « From fordisme to flexible accumulation : technology, competitive strategies and international location », *Environment and planning D, Society and space*, vol. 6, N°3, septembre 1988, p. 245-62.
- Schreiner Alette et Tor Skoglund, « Regional impacts of petroleum activities in Norway » in O. Bjerkholt et E. Offerdal, 1989, p. 203-220.
- Schultz T.W., « On investing in specialized human capital to attain increasing return » in G. Ranis et T.P. Schultz, 1988, p. 339-57.
- Scott Maurice, « A new view of economic growth, Oxford Clarendou Press, 1989.
- Scully Gerald W., « The institutional framework and economic development », *Journal of political economy*, vol. 96, N°1988, p. 652-66.
- Schultz C., « Industrial policy : a dissent », *Brookings review*, Fall 1983.

- Schwartz Gerd, « Privatization possible lessons from the Hungarian case », *World Development*, vol. 19, N°12, 1991, p. 1731-36.
- Secil Tuncalp et Abdulla Al Ibrahim, « Saudi arabia's petrochemical industry : growth and performance », *The journal of energy and development*, vol. XVI, spring 1991, N°, p. 287-307.
- Seck Diery et Yasim H. El Nil, « Financial liberalization in Africa », *World Development*, vol. 21, N°11, 1993, p. 1867-81.
- Seder G., « On export and economic growth », *Journal of development economics*, vol. 12, N°1-2, p. 59-73.
- Seers Dudley, « The mechanisms of an open petroleum economy », *Social and economic studies*, Kingston, vol. 13, N°2, june 1964.
- Sell F.L., « True exposure : the analysis of trade liberalization in a general equilibrium framework », *Weltwirtschaftliches archiv*, vol. 124, n°4, 1988.
- Selowsky M., « Le processus de réforme », *Finances développement*, juin 1990, vol. 27, n°2, p. 28-32.
- Sengupta Jati K., « Growth in NICs in Asia : some tests of new growth theory », *Journal of development studies*, vol. 29, n°2, jan. 1993, p. 342-357.
- Senkel O., « Capitalismo transnacional y desintegracion nacional en America Latina », *Estudios internacionales*, année IV n°16, Santiago, Chili Universite du Chili, 1971.
- Serven L. et Solimano A., « Debt crisis, adjustment policies and capital formation in developing : where do we stand ? », *World Development*, vol. 21, N°1, jan 1993, p. 127-141.
- «, « Private investment and macroeconomic adjustment : a survey », *The world bank recherche observer*, vol. 7, N°1, jan 1992, p. 3-20.
- «, « How private investment reacts to changing macroeconomic conditions. The Chilean experience in the 1980s » in A. Chibberf, M. Dailami et N. Shafik (eds), *Reviewing private investment in developing countries empirical studies and policy lessons*, North Holland, 1992.
- Seymour Adam et Robert Mabro, *Energy taxation and economic growth*, The OPEC FUND, Vienne, Pamphlet Séries n°30, september 1994, 129 p.
- Shafaeddin M., « Import shortages and the inflationary : impact of devaluation in developing countries », *Industry and development*, n°32, 1993, p. 19-37.
- Shaji Siamack, « Supply shocks and the economy of selected OPEC members », *The journal of energy and development*, spring 1990, vol. XV, N°2, p. 287-99.
- Shapiro H., « The role of government : rent seeking for redistribution ? automobile firms and the Brazilian state, 1956-1969, *Mineo*, 1990.
- «, *The public private interface : Brazil's business government relations in historical perspective 1950-1990*, Boston M.A. Harvard Business school 1991.

- “ and Lance Taylor, « The State and industrial strategy », *World Development*, vol. 18, N°6, 1990, p. 861-78. Sharp D.H. et T.F. West, *The chemical industry*, Ellis Horwood Chichester, 1992.
- Sheahan John, *Patterns of development in Latin American : poverty representation economic strategy*, Princeton university press, 1987.
- Sheehey Edmond J., « Exports as a factor of production : a consistency test », *World Development*, vol. 21, N°1, p. 155-168, 1993.
- Sheik Munir A., « A theory risk, smuggling and welfare », *World Development*, vol. 17, N°12, p. 1931-1944, 1989.
- Sherbiny Naiem A. et Mark A. Tessler (eds), *Arab : impact on the Arab countries and global implications*, Praeger, 1976.
- Shirk Susan, *The political logic of economic reform in China*, Berkeley university of California Press, 1993.
- Sid Ahmed Abdelkader, *L'OPEP, passé-présent et perspectives : éléments pour une économie politique des économies rentières*, Paris, Economica, 1980.
- “ , « Vers une théorie de l'industrialisation à partir de l'exportation et de la transforamtion des ressources naturelles : de la staple theory à la rente pétrolière IBR » in A. Sid Ahmed et A. Valette : *Industrialisation et développement : modèles, expériences, perspectives*, *Revue du Tiers-Monde*, numéro spécial, tome XXIX N°15, juillet-septembre 1988, p. 715-813.
- “ , « Monnaie, prix, change et développement : le cas des économies exportatrices de pétrole du Tiers monde », *Mondes en développement*, t. 14, N°56, 1986, p. 65 à 107.
- “ , « Du Dutch disease à l'OPEC disease :quelques considérations théoriques autour de l'industrialisaiton dans des pays exportateurs de pétrole », *Revue Tiers-monde*, t. XXVIII, N°112, octobre-décembre 1987, p. 889 à 908.
- “ , *Economie de l'industrialisation à partir des ressources naturelles IBR*, tome 1 : Faits, pratiques et théories
tome 2 : Le cas particulier des économies pétrolières, Paris, Publisud, 1989.
- “ , *Development and resource - based industry : the case of the petroleum economic : a brief survey of recent studies*, The OPEC-FUND, Pamphlet series, N°28, Vienne, septembre 1990. .
- “ avec C. Reynaut, *L'avenir de l'espace méditerranéen*, Publisud, Paris, 1991.
- “ , « La crise des économies maghrébines : les politiques redistributives en question », *Revue Tiers-monde*, t. XXXIV, N°135, juillet-septembre 1993, p. 565-582.
- “ , *Savoirs-faire locaux, nouvelles technologies et développement : une perspective de coopération euro-maghrébine*, Paris, Publisud, 1996.

- “, « Maghreb : quelle intégration à la lumière des expériences dans le Tiers Monde ? », *Revue Tiers-monde*, t. XXXIII, N°129, janvier-mars 1992, p. 67 à 97.
- “, « Les relations économiques entre l'Europe et le Maghreb », *Revue Tiers-monde* N°136, octobre-décembre 1993, p. 759-779.
- “, *Développement sans croissance : l'expérience des économies pétrolières du Tiers Monde*, Paris, Publisud, 1983.
- “, *Nord-Sud : les enjeux : théorie et pratique du nouvel ordre économique international*, Paris, Publisud, 1981.
- Sikking Kathryn, *Ideas and institutions : developmentalism in Brasil and Argentina* Ithaca, Cornell university press, 1991.
- Sikorski Trevor M., « Limitis to financial liberalization : the experiences of Indonesia and the Philippines », *Savings and Development*, N°4, 1994., vol. XVIII, p. 393-425.
- Singer M.W. et P. Gray, « Trade policy growth of developing countries », *World Development*, vol. 16, N°3, march 1988, p. 395-405.
- Singh Ajit, « The stock-market and economic development : should developing encourage stock-markets ? », *Discussion paper*, N°49, UNCTAD, october 1992.
- Singh Ajit, « Du plan au marché : la réforme maîtrisée en Chine », *Tiers Monde*, t. XXXV, n° 139, juillet-septembre 1994, p. 659-85.
- Singh A., « Openess and the market friendly approach to development : learning the right lessons from development experience », *World Development*, vol. 22, N°12, dec. 1994, p. 1811-25.
- Sinha R., « Economic reform in developing countries : some conceptual issues », *World Development*, vol. 23, N°4, april 1995, p. 557-77.
- Soete L., « International diffusion of technology industrial development and technological leap frogging », *World Development*, vol. 13, N°3, march 1985, p. 409-422.
- Solimano Andrès, « Aspectos conceptuales sobre politica cambiaria para America Latina » in R. Cortazar (ed), *Politicas macroeconomicas : una perspectiva Latina americana*, 1987.
- Solingen Etal, « Industrial policy in Brazil and Argentina », *International organization*, spring 1993, vol. 47, n°2, p. 263-299.
- Solow Robert, « A contribution to the theory of economic growth », *Quarterly Journal of Economics*, feb. 1956, 70(1), p. 65-94.
- Spencer Barbara J., « What should trade policy target ? », in Krugman, 1986.
- Sping borg Robert, *Mubarak' Egypt fragmentation of the political order*, Boulder Co Westview press, 1990.
- Srinivasan T.N. et Bhagwati J.N., « Alternative policy rankings in a large open economy with sector-specific minimum wages », *Journal economics theory*, vol. 2, dec. 1975, p. 35671.
- “, « Development strategy : is the sucess of outward orientation at an end » in S. Guhan et M. Shroff, eds, *Essays on economic progress and welfare*, Delhi, Oxford university press, 1986.

- Staffes Dale W., « Crude oil pricing in the 1990s !: an industry analyst's viewpoint », *OPEC Bulletin*, vol. XXV, n°9, october 1994, p. 6 à 9.
- Stamer Jorg Meyer, « Micro level innovations and competitiveness », *World Development*, vol. 23, N°1, p. 143-48, 1995.
- Stein Howard, « Theories of institutions and economic reform in Africa », *World Development*, vol. 22, n°12, 1994, p. 1833-1849.
- «, « The World bank and the application of Asian industrial policy to Africa : theoretical considerations », *Journal of International Development*, vol. 6, n°3, 1994
- Steinher Alfred, « Optimal petroleum production and trade : policies for oil, exporting and importing countries » in N. Sherbing et M. Tessler, 1976, p. 163-77.
- Stern J.J., R.D. Mallon et T.L. Hutcheson, « Foreign exchange regimes and industrial growth in Bangladesh », *World Development*, vol. 16, N°12, dec. 1988, p. 1419-1441.
- Stern Nicholas, « Uniformity versus selectivity in indirect taxation », *Economics and politics*, vol. 2, 1990, p. 83-108.
- Steufer Thomas, « The dynamics of petroleum dependency : growth in a rentier state », *Finance and industry*, N°2, 1981, p. 728.
- Stauffer Thomas, « Opec prices and non OPEC oil production : survivors and casualties of the market share strategy », *OPEC Bulletin*, april 1994, p. 8 à 14.
- Stewart Frances, « The many faces of adjustment », *World Development*, vol. 19, n°12, p. 1847-1864, 1991.
- Stewart Frances et Ejaz Ghani, « How significant are externalities for development ? », *World Development*, vol. 19, N°6, p. 569-94, 1991.
- «, *Alternative development strategies in Sud Saharan Africa*, Londres Mc Millan, 1992.
- Stiglitz Joseph, « Economic organization information and development » in Holles Chenery et T.N. Srinivasan (eds), *Handbook of development economics*, vol. 1, North Holland, Amsterdam, 1988, p. 93-160.
- «, « The new development economics », *World Development*, vol. 14, N°2, 1986, p. 257-65.
- «, « Markets, markets failures and development », *The American economic review*, may 1989, p. 197-204.
- «, « The design of financial system for the newly emerging democracies of Eastern Europe » in C. Clague et G. Raussere (eds), *The Emergence of Markets Economies in Easter Europe*, Oxford, Basil Blackwell, 1992.
- Stokey Nancy L., « Human capital, product quality and growth », *Quarterly journal of economics*, may 1991, p. 587-616.
- «, « Learning by doing and the introduction of new goods », *Journal of political economy*, vol. 96, 1988, p. 701-717.
- Strange Susan, « Protectionism and world politics », *International organisation*, 39, spring 1985, p. 233-59.

- Streeten Paul, « Structural adjustment : a survey of issues and options » *World Development*, vol. 15, N°2, december 1987, p. 1469-1482.
- “, « The special problems of small countries », *World Development*, vol. 21, n°2, p. 197-202, 1993.
- Sunwooong K. et H. Mohtadi, « Labor specialization and endogenous growth », *American economic review*, vol. 82, n°2, may 1992, p. 404-408.
- Subramanian Arvind, « Pour des droits de douanes faibles et uniformes », *Finances-développement*, juin 1994, p. 33 à 36.
- Subroto Dr, « Will the trade blocs affect sustainable development positively ? », *OPEC Bulletin*, july-august 1993, p. 7 à 11.
- “, « Major energy issues in the 1990s : an OPEC perspectives », *OPEC Bulletin*, may 1993, p. 409.
- Svajnar Jan, « Microeconomic issues in the transition to a market economy », *Journal of economic perspectives*, vol. 5, n°4, fall 1991, p. 123-138.
- Sverrison Arni, *Small-scale flexible production : an alternative industrialisation strategy*, Heidelberg, september 1992.
- Szekely G., « In search of globalisation : Japanese manufacturing in Mexico and USA » in Szekely : *Manufacturing across borders and oceans* San Diego, 1991.
- “, « Mexico y el petroleo, 1981-85, Crónica de amargas lecciones » in la *Jornada*, septembre 1, 1985.
- Takashi Hikino et Alice H. Amsden, « Staying behind, stumbling back, sneaking up, saaring ahead : late industrialization in historical perspective » in W. Baumol, Richard, R. Nelson et Edward N. Wolff (eds), *Convergence in productivity : cross country studies and historical evidence*, N.Y. Oxford university press, 1994.
- Tanzi Vito, « Fiscal policy reponses to exogeneous shocks in developing countries », *American economic review*, vol. 76, 1986, p. 88-91.
- Taylor Lance, *The rocky road to reform*, Cambridge M.A. MIT press, 1993.
- “, « Economic openness : problems to the century end » in Banuri (ed), 1991, p. 99-147.
- “, « The rocky road to reform : trade industrial financial and agricultural strategies », *World Development*, vol. 21, note, april 1993, p. 577-91.
- “, *Economic distribution, inflation and growth*, Cambridge M.A.-MIT press, 1991.
- “, *Varieties of stabilization experience : towards sensible macroeconomics in the third world*, Clarendon paper backs, 1988.
- “, « North South trade and Southern growth : bleak prospects from the structuralist point of view », *Journal of international economics*, 1981, p. 589-602.
- “, « Foreign resource flows and developing countries growth : a three gap model » in F.D. Mc Cartthy (ed), *Problems of developing countries in*

- the 1990s*, World Bank Discussion Paper 97, Washington, p. 49-90, 1990.
- “ et autres, « A macro model of an oil exporter : Nigeria » in J. P. Neory et S. Van Wijnberge, 1986, p. 201-228.
- Taylor Mark, « The economics of exchange rate », *Journal of Economic Literature*, march 1995, vol. XXXIII, N°1, p. 13 à 48.
- Ten-kate A., « Trade liberalization and economic stabilization in Mexico », *World Development*, vol. 20, N°5, may 1992, p. 659-73.
- Teitel S. et F.E. Thoumi, « From import substitution to exports : the manufacturing exports of Argentina and Brasil », *Economic development and cultural change*, vol. 34, N°3, april 1986, p. 455-90.
- Thomas Vinod; Kazi Martin et John Nash, « Lessons in trade policy reform », *Policy and research series N°10, World bank, Washington, 1990.*
- Thomsen Stephen, « Integration through globalisation », *National westminster bank quarterly review*, feb. 1992, p. 73-84.
- Thorbecke E., « Institutions, policies and agricultural performance : a comparative analysis », *World development*, september 1989, p. 1485-1498.
- “ et C. Morrison, « Institutions, policies and agricultural performance : a comparative analysis », *World Development*, vol. 17, N°9, 1989, p. 1485-98.
- Thornton John, « Financial deepening and economic growth : evidence from Asian economies », *Savings and development*, N°1, 1994, p. 41-53.
- “ , « Financial repression paradigm : a survey of empirical research », *Saving and development*, n°1, 1991, p. 5 à 19.
- Tidrick Gene M., « Wage spill over and unemployment in a wage gap economy : the Jamaican case », *Economic development and cultural change*, vol. 23, N°2, 1975, 306-324.
- Timmer Peter C., « The agricultural transformation » in Hollis B. Chenery et T.N. Srinivasan (eds), *Handbook of development economics*, vol. 1 (Amsterdam, North Holland, 1988).
- Tollison Robert D., « Rent seeking : a survey », *Kyklos*, vol. 35, fasc. 4, 1982, p. 575-602.
- Tomassini L., « The desintegration, of the integration process : towards new forms of regional cooperation » in A. Ganhar (ed), *Regional integration : the Latin American experience*, Westview, 1985.
- Tornell Aaron, « On the ineffectiveness of made to mesasure protectionist programs » in E. Helpman et A. Razin (eds), 1991, p. 66 à 79
- “ , « A proposal for selective trade liberalization in LCDs », *Papers on Latin America*, n°5, Columlbia, 1988.
- Towsend John, « Problems confronting the establishment of a heady industrial base in the arab Gulf » in T. Niblock (ed), *Social and economic development in the Arab Gulf*, University of exeter, 1980.
- Tullock G., « The welfare costs of tariffs monoplies and theft », *Western economic journal*, 5, N°3, 1967, p. 224-32.

- Tuma E.H., *Economic and political change in the Middle east*, Palo alto, California, Pacific books publications 1989.
- Tuncalp Secil et Abdulla Al Ibrahim, « Saudi Arabia's petrochemical industry : growth and performance », *The journal of energy and development*, vol. XVI, spring 1991, n°2, p. 287-307.
- Turner Byans S., « Les classes moyennes et l'esprit d'entreprise dans le développement capitaliste en Europe et dans le monde arabe » in B. Kader : *Monde arabe et développement économique* (ed), Louvain, 1981.
- Tussie Diana, « The policy harmonization debate : what can developing countries gain from multilateral trade negotiations », *UNCTAD Review*, 1994, p. 1 à 9.
- “, « The Uruguayan round and the trading system in the balance : Dilemmas for developing countries » in M. Agosin et D. Tussie, 1993, p. 91 à 121.
- “ et D. Glover (eds), *Developing countries in world trade : policies and bargaining strategies*, Boulder Lynne Rienner 1993.
- “, *The less developed countries and the world trading system : A challenge to the GATT*, F. Pinter, 1989.
- Tybout J.R., *Researching the trade/productivity : new direction*, Miméo Woprlid Bank, august 1990.
- Tybout James, « Likng trade and productivity : new research direction », *World bank economic review*, may 1992 6(2), p. 189-211.
- UNCTAD, *Studies on restrictive business pratices related to the provisions of the set of principles and rules*, Doc. D/B/RBP/96, 14-09-1993.
- “, *Trade and development report*, 1989, part. 1, chapter V, « Trade policy reform and export performance in developing countries in the 1980s », Genève, 1989.
- “ VI, « New and emerging technologies : what impact on developing countries », *Foreign trade review*, jan.- marc 1985, p. 587-94.
- “, *Uruguay round : further papers on selected issues*, New York, 1990, p. 129-156.
- “, *Revitalizing development, growth and international trade assessment and policy options*, Report to UNCTAD VII, 1987
- United Nations, « Energy issues and options for developing countries », New York, Taylor and Francis, 1989.
- “, *Transnational corporations and the growth of serevices : some conceptual and theoretical issues*, New York, 1989.
- “ *International governance : trade in a globalizing economy*, Seminaire Djakarta, juin 1991.
- “, *Transnational corporations in World Development : trends and prospects*, Doc. ST/CTC/89, New York, 1989.
- “, *Towards the new international economic order*, New York, sales n E-82-II.A.7, 1983.
- “, *The outcome of the Uruguay round : an initial assessment supporting papers to the trade and development report*, 1994.

- Urata S., « Trade liberalization and productivity growth in Asia : introduction and major findings », *The Developing Economies*, vol. XXXII, N°4, décembre 1994, p. 363-73.
- US Department of commerce, *US foreign trade highlights 1990*, Washington D.C., 1990.
- Utterback James M., « Innovation and industrial evolution in manufacturing industries » in Bruce R. Guile et Harvey Brooks (eds), *Technology and global industry : companies and nations in the world economy*, Washington DC National Academy press, 1988.
- Uygur E., *Trade policies and growth in Turkey : 1970-1990*, Trade policy series N°4, UNCTAD, Genève, 1991.
- Vaitsois C., « Crisis regional economic cooperation (integration among developing countries : a survey », *World Development*, vol. 6, N°6, juin 1978, p. 719-71.
- Vanderwerwe S. et M. Chadwick, « The internationalization of services », *The services industries journal*, 9, 1989, p. 79-93.
- Vakil Firouz, « Iran's basic macroeconomics problems : a twenty year horizon », *Economic development and cultural change*, vol. XXV, n°3, juillet 1977, p. 713-731.
- Vernon R., « Global interdependance in historical perspective », OECD Symposium paper, OCDE, Paris, 1986.
- Villereal René, « The Latin american strategy of import substitution : failure or paradigme for the region » in Gerefy et Wyman (eds), p. 292-320.
- «, *La contrarrevolución monetaria*, Mexico DF, editorial Oceano, 1983.
- Verspagen Bart, « A new empirical research to catching up or felling behind », *Structural change and economic dynamics*, dec. 1991, 2(2), p. 359-80.
- Vitta P.B., « New technologies and their implications for developing countries : outlines of possible policy responses », *Canadian journal of development studies*, vol. 6, N°2, 1985, p. 241-55.
- Vos R., *The World economy, Debt and adjustment, structural asymmetries in North-South interactions*, Amsterdam, The Hague, Free University, 1991.
- Vos Rob, « Prospects of financial flows to developing countries in the 1990s : the global macroeconomic trade - in United Nations », *International monetary and financial issues for the 1990s*, vol. II, New York, 1993, p. 1 à 47.
- Wade Robert, *Governing the market*, Princeton university press, 1990.
- «, « Industrial policy in East Asia : does it lead or follow the market » in G. Gereffi et D. L. Wyman, 1990, p. 231-267.
- «, « The role of government in overcoming market failure : Taiwan, South Korea and Japan » in *Achieving industrialization in Asia*, édité par H. Hughes, Cambridge Université press, Cambridge, 1988.

- Warusfel Bertrand, « Uruguay round et les rivalités technologiques internationales », in IDATE : *Commerce international et télécommunication*, 1992, Montpellier.
- Watanabe S., *Microelectronics and third world industries : an overview* in S. Watanabe (ed), *microelectronics and third world industries : employment, trade and catching up*, ILO, Genève, 1992.
- Waterbury J., « The political management of economic adjustment and reform » in J. Nelson (ed), *Fragile coalition : the politics of economic adjustment*, New Brunswick, N.J. Transaction books, 1989, p. 39-56.
- Watkins Alfred J., *The practice of urban economics*, Beverly hill, Sage 1980.
- Waston William D., « Economic prospects for the Gulf cooperation council », *The journal of energy and development*, vol. XVII, spring 1992, N°2, p. 173-209.
- Weisskoff Richard et Edward Wolff, « Linkages and leakages : industrial tracking in an enclave economy », *Economic development cultural change*, vol. 25, 1977, p. 607-28.
- Wen Chu Wan, « Import substitution and export-led growth : a study of Taiwan's petrochemical industry », *World Development*, vol. 22, n°5, may 1994., p. 781-795.
- Westphal Larry E., « Industrial policy in an export-propelled economy : lessons from South Korea's experience », *Journal of economic perspectives*, vol. 4, N°3, summer 1990, p. 41-59.
- “, « The Republic of Korea's experience with export led industrial development », *World development*, vol. 6, p. 347-82, march 1978.
- “, « Fostering technological mastery by means of selective infant industry protection » in Syrquin, M. et S. Teitel (eds), *Trade, stability, technology and equity in Latin America*, N.Y. Academic press, 1982, p. 255-79.
- “, Linsu Kim et Carl Dahlman J., « Reflections on Korea's acquisition of technological capability » in N. Rosenberg et C. Frischtak (eds), *International technology transfer : concept, measures, and comparisous*, N.Y. Praeger, 1985, p. 167-221.
- “, et Pack H., « Industrial strategy and technological change : theory versus reality », *Journal of development economics*, juin 1986, vol. 22, p. 87-128.
- Whang In Joung, « Government direction of the Korean economy » in Gerald E. Carden et Bun Woong (eds), *A Dragon's progress development administration in Korea*, West Hertford Kumerian Press, 1991, p. 85-94.
- Wheaton W.C., « The long run structure of transportation and gasoline demand », *Bell journal of economic*, Autumn 1982.
- Whitehead Laurence, *Economic stabilisation in high inflation economics : an institutional perspective*, Campinas, Brésil, août 1989.
- “, « Political explanations of macroeconomic management : a survey », *World Development*, vol. 58, N°8, 1990.

- “, « On « reform of the state » and « regulation of the market », *World Development*, vol. 21, 1993, p. 1371-93.
- White G. (ed), *Development states in eastasia*, Mc Millan press, 1988.
- Whitehead Laurence, « Political explanation of macroeconomic management : a survey », *World Development*, vol. 18, N°8, p. 1133-1146, 1990.
- Wijnbergen Sweder van, « Oil discoveries intertemporal adjustment and public policy » in *Macroeconomic prospects for a small oil exporting country*, ed. O. Bjerkholt et E. Offerdal (eds), Martinus Nijhoff, 1985, p. 3 à 33.
- “, « The Dutch disease : a disease after all ? », *Economic journal*, 1984 (a).
- “, « Inflation, employment and the Dutch disease in oil exporting countries : a short run disequilibria analysis », *Quarterly journal of economics*, 1984 (b).
- “, « Exchange rate management and stabilization policy in developing countries » in Sébastien Edwards and Laquat ahmed (eds), *Economic adjustment and exchange rates in developing countries*, Chicago, University of Chicago press, 1986.
- “, « Interest rate management in LDC's » *Journal of monetary economics*, vol. 12, n°3, septembre, p. 443-52.
- Wildavsky A., « The logic of public sector growth » in Jan-Enclane (ed), *State and market*, The politics of public and private, Londres, Sage publications, 1985.
- Wilkinson J., « The reorganization of the world food system : biotechnology and the new patterns of demand », In B. Traill (ed), *Prospects for the European food system*, London, Elsevier, 1989.
- William Allan M. et Garet Shaw (eds), *Tourism and economic development : western European experiences*, Belhaven press, 1988.
- Williams K.T. et autres, « The end of mass production », *Economy and society*, vol. 16, n°3, august 1987, p. 405-39.
- Williamson E.O., *Markets and hierarchies : analysis and antitrust implication*, New York Free press, 1975.
- Williams A.M. et Shaw S., *Tourism and economic development :; western European experiences*, Belhaven press, 1988.
- Williamson John, « What Washington means by policy reform » in J. Williamson (ed), *Latin American adjustment : how much has happened ?*, Washington DC, Institute for international economics, 1990.
- “, « Democracy and the « Washington consensus »», *World Development*, vol. 21, N°8, p. 1329-1336, 1993.
- Wolf Thomas A., « The lessons of limited market-oriented reform », *Journal of economic perspectives*, vol. 5, n°4, fall 1991, p. 45-58.
- Womack J.-P. et autres, *The machine that changed the world*, New York Rawson associate, 1990.
- Woo J.H., « Education and economic growth in Taiwan : a case of successful planning », *World Development*, vol. 19, N°8, 1991, p. 1029-1045.

- Wolsted B., *State manufacturing enterprises in a mixed economy : the Turkish case*, World Bank, 1980.
- World bank, *World Development report*, Washington D.C., 1987.
- “, *The East Asian miracle*, Washington, 1993.
- “, *Peace and the Jordanian economy*, Washington, 1994.
- “, *Libanon financial policy for stabilization, reconstruction and development*, july 1994, Washington.
- Wortzel Vernon H. et Wortzel L.H., « Privatization : not the only answer », *World Development*, vol. 17, N°5, mai 1989, p. 633-43.
- Woo Jung en, *Race to swift : State and finance in Korean industrialization*, Columbia university press, 1994.
- Xiaokay Y. et Shi He Ling, « Specialization and product diversity », *American economic review*, May 1992, p. 392-403.
- Yaghmaican B., « An empirical investigation of exportse development, and growth in developing countries : Challenging the neoclassical theory of export led growth », *World Development*, vol. 22, n°12, 1994, p. 1977-1997.
- Yamamura K., « Caveat emptor : the industrial policy of Japan » in P. Krugman (ed), *Strategic trade policy and The New International Economics*, Camlbridge MA, 1988.
- Younger S.D., « Aid and Dutch disease : macroeconomic management : when everybody loves you », *World Development*, vol. 20, N°11, novembre 1992, p. 1587-1599.
- Yusuf S., « The rise of China's non state sector », *World Bank*, miméo, 1993.
- “, « China's macroeconomic performance and ma,ngement during transition », *The Journal of economic perspectives*, vol. 8, n°2, spring 1994, p. 71-93.
- Zavala Maza D.F., *Venezuela : una economic dependiente*, Caracas, Facultad de economia, 1964.a
- Zeile W., « Industrial policy and organizational efficiency : the Korean Chaebol examined » in Gary G. Hamilton, ed., *Business Networks and economic development in East and South-East Asia*, Hong-Kong, 1991, p. 300-329.
- Zertlin Jonathan, « The third Italy : inter firm cooperation and technological innovation » in R. Muney (ed), *Technology strategies and local economic intervention*, Nottingham-Spokesman, 1989.
- Zhang Yin Le, « Location specific advantages and manufacturing direct foreign investment in South China », *World Development*, vol. 22, N°1, 1994, p. 45-53.
- “ et J.T. Thoburn, « The evolution of Chinese foreign investment policy » in P. Cooket F. Nixson (eds), *The move to the market ? Trade and industry policy reform in transitional economies*, Londres, Mc Millan, 1993.

- Zind Richard G., « The importance of oil to the economics of OPEC », *The journal of energy and development*, autumn 1992, vol. XVIII, N°1, p. 49 à 57.
- Zinberg D.L., « Contradictions and complexity : international comparaisons in the training of foreign scientist and engineers » in D.L. Zinberg, ed., *The changing university : how increased demand for scientists and engineers is transforming academic institutions internationales*, Kluwer Academic publishers, Dordrecht, 1991.
- Zureik Elia, « Theoretical considerations for a sociological study of the arab state », *Arab studies quarterly*, autumn 1981, p. 229-257.
- Zysman J., « Trade, technology and national competitiveness » in E.E. Driacco et E. Hornell (eds), *Technology and investment : crucial issues for the 1990's*, Pinter publishers, Londres, 1990.
- Zekely Gabriel, « Dilemmas of export diversification in a developing economy : mexican oil in the 1980s », *World Development*, vol. 17, N°11, p. 1777-1797.

Table des matières

Introduction	5
--------------------	---

Première partie

La problématique de la transition dans les pays en développement

Chapitre I : Nouvel environnement international : réalités géopolitiques, économiques, financières, commerciales et technologiques : conséquences pour la politique commerciale	51
I/1. La globalisation de la production et l'orientation exportatrice	52
a) L'intégration économique : émergence des marchés mondiaux	54
b) L'intégration financière : conséquence pour la politique commerciale	56
c) Globalisation, rôle nouveau des villes et régions et diffusion des modèles de consommation dominants	60
I/2. Le nouveau multilatéralisme, l'harmonisation de l'économie mondiale : le GATT	64
I/3. Multilatéralisme et régionalisation : conséquences	76
I/4. Nouvelles technologies, flexibilité de la production : conséquences	84
a) Changement technique, coûts et échelle optimale	85
b) Les NTF et l'habillement à Chypre : le cas de « Sunny face Garments »	94
I/5. Nouvelles théories du commerce international : conséquences pour la politique commerciale	98
Chapitre II : Analyse comparative des expériences de politiques commerciales dans les pays en développement : questions et enjeux	109
II/1. L'approche conventionnelle	109
a) La problématique de la politique commerciale	109
b) Le concept de « trade liberalization »	119
c) Libéralisation commerciale, emploi, chômage	125
d) La privatisation comme élément du processus de libéralisation	127
e) La réforme financière	129
f) La périodisation de la réforme commerciale	132

II/2. Les limites de l'approche conventionnelle	136
a) Orientation exportatrice, croissance et taux de change	136
b) Protection et exportation	145
c) La politique commerciale et les externalités dynamiques	147
d) La libéralisation des importations	151
e) La libéralisation financière en pratique	155
f) La privatisation en pratique	159

Deuxième partie
Les stratégies alternatives de transition en pratique :
le cas de la Syrie

Chapitre III : Évolution passée et caractéristiques structurelles de l'économie syrienne	167
III/1. Aperçu sur l'évolution récente de l'économie syrienne	167
III/2. La « pétrolisation » de l'économie syrienne	173
III/3. La Syrie : une économie semi-rentière complexe	178
III/4. La problématique du développement dans une économie semi-rentière	182
III/5. Rigidités institutionnelles, intégration industrielle limitée, dépendance et vulnérabilité externe	189
III/6. « Trade policy » biais et réformes en République arabe syrienne	206
Chapitre IV : Un sentier de transition pour la Syrie	213
I. – Le contexte de la transition commerciale en Syrie	213
IV/1. La globalisation des marchés financiers : conséquences	213
IV/2. La Syrie et l'entrée à l'organisation mondiale du commerce	215
IV/3. Arrangements régionaux et flexibilité de la production : conséquences sur la Syrie	217
IV/4. Complexité du champ de la réforme	222
IV/5. Indétermination de la périodisation de la réforme	222
IV/6. Les liaisons réformes-développement	224
IV/7. Nouveau rôle pour l'État, et nouveaux acteurs	225
IV/8. L'instabilité macro-économique et la réforme de la politique commerciale	227
II. – Éléments et périodisation de la réforme	238

IV/9. Objectifs et orientations macro-économiques et de croissance	238
IV/10. Création d'un « sustainable policy environment » plus favorable dans un contexte de transition en Syrie	240
IV/11. Gradualisme ou thérapie de choc : l'expérience des économies de transition	242
IV/12. Le préalable de la stabilité macro-économique et du retour à l'investissement	247
IV/13. Réforme de la politique industrielle et compétitivité structurelle : un nouveau rôle pour l'État syrien	251
IV/14. Quelle structure de protection pour la Syrie	264
IV/15. Les limites de la politique commerciale stricto sensu et le cadre macro-économique syrien	268
IV/16. Une libéralisation sélective du compte capital externe	270
IV/17. Quelle Réforme de la politique financière ?	274
IV/18. Privatisation ou réforme des entreprises publiques	280
 Conclusion : la transition dans les pays en développement	287
I. – La Syrie : une économie en transition	287
II. – Réforme de la politique commerciale et réforme de la politique industrielle	288
III. – Politiques financières et de change	290
IV. – Réforme des entreprises publiques, versus privatisations	293
V. – Stratégies d'intégration et réforme de la politique commerciale ..	294
VI. – L'impact de la nouvelle organisation mondiale du commerce ..	296
 Conclusion	287
 Bibliographie	301



CET OUVRAGE A ÉTÉ ACHEVÉ
D'IMPRIMER EN FÉVRIER 1996
SUR LES PRESSES DE L'IMPRIMERIE
DE L'INDÉPENDANT - CHÂTEAU-GONTIER
DÉPÔT LÉGAL ; 1^{er} TRIMESTRE 1996

LE DÉVELOPPEMENT DANS LES FAITS

Du Vietnam à l'Algérie, en passant par l'Egypte, la Guyana, le Mozambique, le Bénin et demain la Corée du Nord et Cuba pour ne citer que ces exemples, la définition d'une stratégie de transition efficace débouchant sur des économies plus flexibles prenant en compte les nouvelles données internationales, constitue un des plus grands défis actuels des pays du Tiers-Monde. Une des questions cruciales traitées dans cet ouvrage est celle du recouplement de ces stratégies de transition avec celles de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International. La conclusion est que si un minimum de stabilité macro-économique est nécessaire, le processus d'ajustement séquentiel de l'approche dite du « Consensus de Washington » est inopérante dès lors qu'elle privilégie les seuls aspects monétaires et financiers de court terme en mettant entre parenthèses la poursuite de la construction des économies nationales en formation et notamment la promotion d'activités dynamiques porteuses d'externalités seules en mesure d'assurer à terme une compétitivité structurelle externe et le nécessaire élargissement du marché intérieur. Ces conclusions découlent de l'analyse des diverses expériences menées dans le Tiers-Monde mais également dans les ex-pays socialistes d'Europe Orientale et la Chine.

La stratégie de transition proposée et qui tient compte également des contraintes posées par l'Organisation du Commerce Mondial, accorde une grande place à l'ajustement institutionnel et notamment la mise en place des institutions appropriées dans le domaine de la formation et de la recherche. Cette réflexion est le fruit d'un travail mené sur ce thème concernant la Syrie à la demande de ce pays et des Nations-Unies. Une stratégie alternative pour ce pays y est proposée. Cet ouvrage accorde également une grande place aux modalités d'édification des capacités scientifiques et technologiques qui conditionnent la compétitivité structurelle et la réduction des écarts entre Nord et Sud.

Abdelkader Sid Ahmed est chercheur à l'ORSTOM, dans l'U.R. Savoirs et Pouvoirs du Département Sud, associé à l'IREMAM et enseignant à l'IEDES Université Paris Panthéon-Sorbonne. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages sur les problèmes de développement dont « Nord-Sud : les enjeux » et « économie de l'industrialisation à partir des ressources naturelles ».

ÉDITIONS PUBLISUD

15, rue des Cinq-Diamants
75013 PARIS
Tél. : (1) 45.80.78.50
Fax : (1) 45.89.94.15



ISBN : 2-86600-742-5
ISSN : 0985-4657

PRIX : 238 F