

Pierre Salama<sup>1</sup>

Publié dans *Economie Appliquée*, 2012

## Une globalisation commerciale radicalement différente accompagnée d'une redistribution des cartes de l'industrialisation

Il existe plusieurs approches pour évaluer l'effet du commerce extérieur sur la croissance. L'approche peut être comptable ou économique. Une approche comptable peut de facto surestimer ou sous-estimer l'effet réel d'une augmentation de la part des échanges extérieurs par rapport aux échanges mondiaux, tout simplement parce qu'elle ne prend pas en compte les effets d'entraînement possible du secteur exportateur sur l'industrie nationale. Inversement une approche strictement économique peut pêcher par dogmatisme, ainsi en est-il des thèses libérales. Selon celles-ci une ouverture croissante ( $X+M/X_m+M_m$ ) doit nécessairement entraîner une croissance plus élevée et si le pronostic ne se réalise pas la raison est à chercher du côté d'une libéralisation insuffisante des marchés, la théorie ayant nécessairement raison et l'Histoire tortueuse... En fait, l'effet économique sur le taux de croissance d'une ouverture plus forte dépend surtout de médiations telles que la mise en œuvre de politiques industrielles, des relations entre importations et investissements, des effets d'entraînements possibles. La croissance ne dépend donc pas tant du degré d'ouverture et de son évolution que de la manière d'opérer cette ouverture. C'est ce que nous allons voir.

D'un point de vue strictement comptable, l'évaluation de la contribution du commerce extérieur à la croissance du PIB porte sur la croissance des exportations et des importations, c'est-à-dire les exportations nettes des importations. Les premières participent positivement au taux de croissance, les secondes, négativement. Le commerce extérieur ne contribue pas positivement à la croissance d'un pays lorsque sa balance commerciale est négative, et inversement. De 2000 à 2008, la contribution moyenne des exportations nettes s'élève à 10,2% du taux de croissance en Chine. Avec un taux de croissance moyen annuel du PIB de 10,2% sur la période, cette contribution est de 1,1 point de croissance alors que celle de l'investissement est de 5 points et la consommation totale de 4,1 points. A titre d'exemples, la contribution nette de la Corée du sud sur l'ensemble de la période est

---

<sup>1</sup> Professeur émérite, Université de Paris XIII, CEPN-CNRS, adresse page web : <http://perso.wanadoo.fr/pierre.salama/>

plus élevée (28,6%), celle de Singapour également (27,3%), celle de l'Allemagne a été de 64% (balance commerciale fortement excédentaire) et celle des Etats-Unis de -4,3% (balance commerciale déficitaire), celle de la France et du Mexique également (Glodstein et Xie, 2009).

Contribution comptable et contribution économique ne sont pas identiques. Même lorsque la contribution comptable des exportations nettes à la croissance est faible, voire négative, la contribution économique peut être importante en raison d'effets d'entraînement élevés. Les exportations peuvent jouer un rôle conséquent sur la croissance. Inversement, elles peuvent n'avoir aucune influence sur la croissance même si le taux d'ouverture est important. Prenons deux exemples d'économie fortement ouvertes : celui du Mexique et celui de la Corée. Dans le premier cas, la croissance n'est pas tirée de l'extérieur, dans le second, elle l'est.

Au Mexique, le solde de la balance commerciale reste déficitaire, contrairement au Brésil et à l'Argentine ces dernières années. La structure des exportations du Mexique se compose pour 10 à 15% de l'exportation de pétrole, dont le cours est volatile, le reste se divisant à peu près pour moitié entre l'exportation de produits destinés principalement au marché intérieur mexicain et pour moitié de produits destinés exclusivement aux marchés extérieurs (quasi exclusivement les Etats-Unis). L'augmentation forte du taux d'ouverture ces trente dernières années s'explique par l'essor des exportations de produits manufacturés assemblés, produites dans des « *maquilladoras* » c'est-à-dire dans des industries d'assemblage. La valeur ajoutée locale est très faible, il y a très peu d'effet de *cluster* (Palma, 2006). La contribution économique à la croissance est réduite. La croissance du PIB reste atone alors que celle des exportations est vive. L'effet multiplicateur est faible (Ibarra, 2008). En Argentine, le poids important et croissant des produits primaires dans les exportations explique sa contribution importante dans le taux de croissance du PIB d'un point de vue strictement comptable. D'un point de vue économique, l'emploi agricole dans le secteur est très faible et les effets démultiplicateurs de ce secteur sur le reste de l'économie sont réduits, à l'exception de quelques effets d'entraînement sur le secteur produisant des machines agricoles.

Dans le cas Coréen, la croissance est tirée par l'essor des exportations, mais la relation est plus complexe qu'on ne le pense généralement. Suite aux travaux de D. Rodrik (1995) et, contrairement à la *doxa* libérale, ce n'est pas l'essor des exportations et l'ouverture accentuée de l'économie qui permet l'accélération de la croissance dans les années soixante. Les importations de biens d'équipement croissent plus vite que les exportations. Les importations se composent surtout de produits intermédiaires et de biens d'équipement sophistiqués. Leur augmentation forte reflète celle des investissements. Ce sont donc les investissements qui tirent la croissance. Ces investissements, pour partie importante, se destinent à la production de biens pour l'exportation, source de devises. La relation est donc : augmentation du taux d'investissement, croissance des importations, croissance des exportations et ce n'est que par la suite que le solde de la balance commerciale devient positif. La contribution positive à la croissance, analysée d'un point de vue économique, des exportations, mais aussi des importations de biens d'équipement sophistiqués - à l'origine d'une plus grande efficacité des investissements -, s'explique par la politique industrielle choisie par le gouvernement de favoriser la production locale des inputs

nécessaires à la fabrication de produits exportés. C'est cette politique visant à davantage de valeur ajoutée produite localement qui explique à la fois la hausse des investissements et celle des importations de biens d'équipement. Nous sommes donc dans un cas de figure radicalement différent du cas mexicain. La contribution à la croissance des exportations vient d'une densification du tissu industriel qui l'accompagne, *via* une hausse directe des investissements dans le secteur produisant des biens destinés à l'exportation et une hausse indirecte dans les secteurs produisant les inputs pour ces produits. Cela n'a pas été le cas en Amérique latine ces dernières années où le taux d'investissement est resté relativement faible et relativement stable, à l'exception toutefois de l'Argentine. La hausse du taux d'investissement après l'échec du plan de convertibilité au début des années 2000 s'explique cependant essentiellement par une reconquête du marché intérieur par les entreprises aux dépens relatif des importations. D'un point de vue keynésien, l'effet multiplicateur de la hausse des investissements l'emporte sur l'effet négatif des importations et s'ajoute à celui des exportations. Ce qui vient d'être analysé pour le cas coréen s'applique également pour nombre d'économies asiatiques. Il ne s'agit pas « d'un jeu à somme nulle ». Dynamiser la croissance par l'essor du marché intérieur dépend de plusieurs facteurs ; une croissance semblable du taux de salaire et de la productivité – ce que à l'époque des « trente glorieuses » où l'Europe connaissant une croissance rapide, on désignait par le partage des bénéfices de la croissance, une amélioration des infrastructures physiques, du capital humain, une fiscalité progressive plutôt que régressive, l'abandon de toutes politiques d'appréciation de la monnaie nationale, voire un protectionnisme ciblé et temporaire (voir Palley Th., 2011). Dynamiser le marché intérieur n'implique pas négliger le rôle joué par le marché extérieur. Le faire, c'est se condamner à subir dans le futur les effets d'une compétitivité devenue insuffisante et d'une incapacité à produire des produits nouveaux. A l'inverse, négliger le marché intérieur au bénéfice du seul marché extérieur en mettant en œuvre une politique de libéralisation des marchés et un retrait de l'Etat, c'est « au mieux » obtenir un taux de croissance élevé accompagné d'une désindustrialisation massive comme ce fut le cas de l'Argentine dans les années 1990, au « pire », peu de croissance. Marché intérieur et marché extérieur sont les « deux jambes » de la croissance, l'une devant donner des forces à l'autre et vice et versa.

La dialectique qui existe entre les deux marchés est d'autant plus contraignante aujourd'hui que les économies sont beaucoup plus ouvertes que par le passé, que l'évolution des techniques impose des dimensions de la demande que le seul marché intérieur, de plus en plus trop étroit, ne peut satisfaire, que les conditions de la concurrence sont aujourd'hui bouleversées à la fois par l'essor des économies émergentes à bas coûts du travail, par le développement du commerce Sud-Sud, enfin par l'éclatement international de la chaîne de valeur. La globalisation d'aujourd'hui n'est pas celle d'hier.

*Avec la nouvelle globalisation commerciale, la carte de l'industrie mondiale est profondément modifiée. Les économies avancées, à quelques exceptions près comme l'Allemagne, connaissent un processus de désindustrialisation qui est allée en s'accroissant depuis le début des années 2000 avec l'entrée de la Chine à l'Organisation Mondiale du Commerce en 2001. Les délocalisations vers l'Asie ont nourri la croissance de nombreux pays de cette zone : dans les années 1970 et suivantes, les « dragons » (Corée du sud, Taïwan,*

Singapour et Hong-Kong), les « tigres » sans les années 1980 et suivantes (Malaisie, Thaïlande, Vietnam...), la Chine dès les années 1980, et dix ans plus tard, l'Inde. Désindustrialisation d'un côté, industrialisation de l'autre sont des processus en continuel renouvellement : des firmes qui hier s'étaient délocalisées à Taïwan se délocalisent de nouveau vers la Chine et de Chine au Vietnam, voire se relocalisent dans les pays avancés lorsque la différence des coûts de production ne parvient plus à compenser les différences des coûts de transport, à cause d'une élévation forte du coût du travail que ne compense pas une progression insuffisamment rapide de la productivité du travail (Salama P. 2011).

En Amérique latine, la désindustrialisation qui affecte de nombreux pays (le Brésil, le Mexique et en partie l'Argentine pour ne citer que les grandes économies émergentes) n'a pas la même origine. Ce ne sont pas les délocalisations qui conduisent à la disparition de pans entiers de l'industrie nationale mais la compétitivité insuffisante de la production locale par rapport aux importations provenant d'Asie et plus particulièrement de Chine. L'écart de compétitivité s'explique à la fois par un écart de salaires avec la Chine moins élevé que celui existant entre les pays avancés et la Chine, un écart de productivité également moins élevé et enfin par un désarmement douanier massif et rapide accompagné d'une politique d'appréciation de la monnaie nationale, par rapport au dollar et donc au Yuan qui lui est lié, rendant d'autant moins coûteuses les importations chinoises. Les possibilités de résister à la concurrence des produits importés, moins élevées que dans les pays avancés malgré des coûts du travail moins importants, dépendent des capacités de ces pays de définir une politique économique différente, tant au niveau des efforts pour stimuler l'investissement et la recherche qu'en matière de politique de change, voire de politique monétaire.

La globalisation commerciale d'aujourd'hui diffère de celle d'hier. Certains outils d'analyse, certaines théories sont devenus obsolètes voire erronés. Si l'économie mondiale est un tout structuré et hiérarchisé (P. Salama, 1972), cette hiérarchie n'est pas figée, comme on a eu tendance à le penser en reprenant l'approche de la Cepal en termes de centre et de périphérie, l'une dominante, l'autre dominée l'autre via l'articulation des Etats/Nations et la prise en compte des classes sociales (P.Salama, 1976). Des thèses comme la détérioration des termes de l'échange sur longue période (Singer, Prébish, etc.) sont devenues obsolètes. Pertinentes il ya quelques décennies, elles sont devenues erronées avec les bouleversements de l'économie mondiale tant dans sa structure que dans sa hiérarchie, certains pays hier appartenant à la périphérie, acquièrent les attributs de l'ancien centre et exercent des effets de domination sur les pays avancés et les pays les moins avancés.

#### *1/ Une globalisation des échanges qui ne porte pas sur les mêmes produits*

On a souvent comparé la libéralisation des échanges commerciaux à celle des du début des années 1900 à partir d'un ratio simple : les exportations sur le PIB. A partir de ce ratio, il apparait que la globalisation d'hier serait plus importante que celle d'aujourd'hui Cette conclusion fait en fait abstraction de deux caractéristiques majeures : le degré de monétarisation, faible au début du siècle passé, très élevé aujourd'hui

Au début du XX<sup>e</sup> siècle les pays ne connaissaient pas le même degré de monétarisation qu'aujourd'hui, une grande partie de la création de richesse, surtout dans le secteur rural, prédominant à l'époque, n'était donc pas prise en compte. Le ratio des exportations sur le PIB est donc surestimé puisque la valeur du PIB est sous-estimée. L'industrialisation s'est accompagnée d'une diffusion des rapports marchands. Aujourd'hui la monétarisation des échanges s'est largement imposée avec la très forte urbanisation dans les pays en voie de développement et elle s'est diffusée dans le secteur rural avec la diminution de l'autoconsommation.

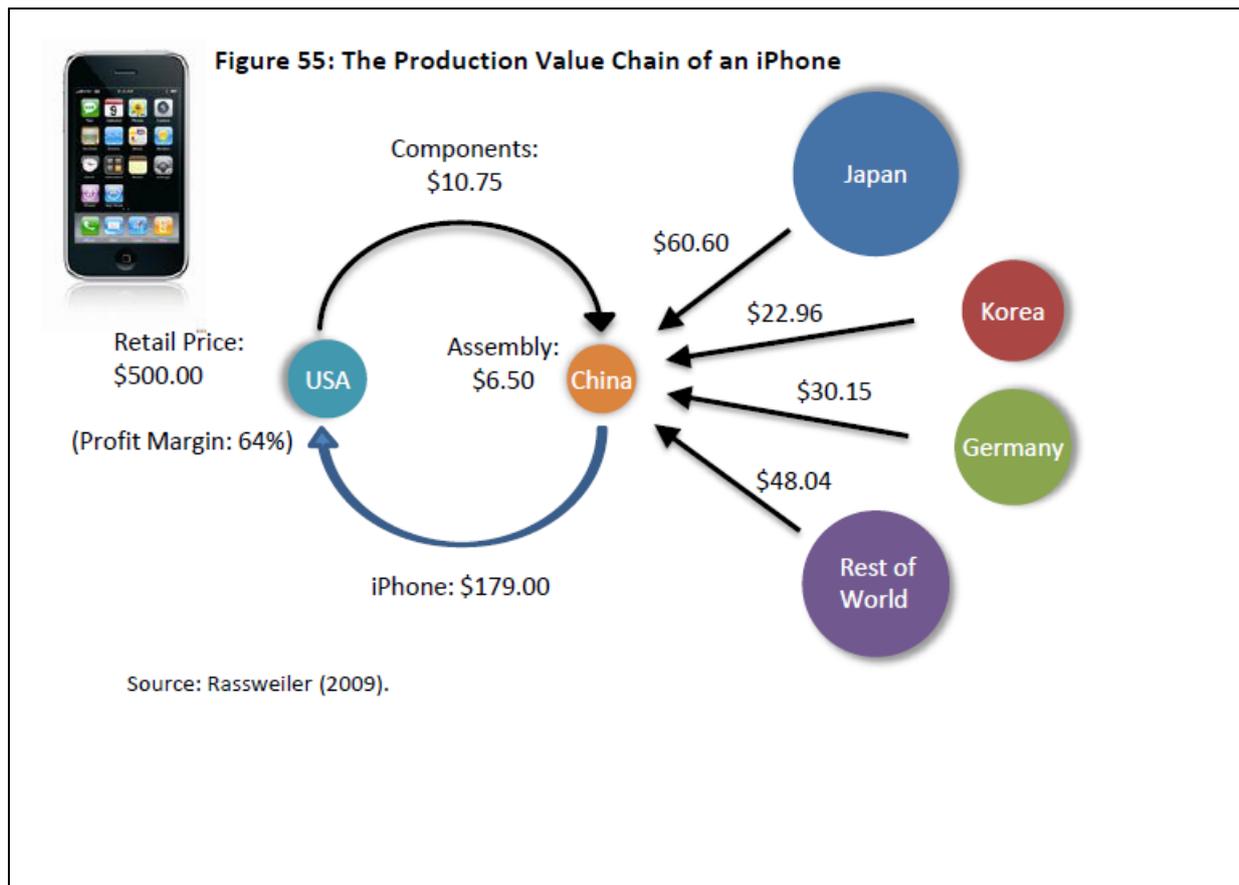
La seconde différence entre les deux phases de libéralisation commerciale est qu'elle ne porte pas sur les mêmes produits. Elle était hier principalement de type interbranches, aujourd'hui elle est davantage intra branche, même si des économies émergentes latino-américaines ont tendance à se reprimariser.

La spécialisation internationale entre pays avancés et pays en voie de développement portait en effet sur des branches différentes, les uns produisant des produits manufacturés, les autres des matières premières. Ce n'est pas le cas aujourd'hui. L'Allemagne achète par exemple à la France des automobiles et inversement. L'échange portant sur les mêmes produits finis, mais différenciés. Les échanges entre pays avancés d'un côté et certains pays en voie de développement et quelques pays de l'Europe centrale de l'autre, portent également sur des produits industriels, mais au lieu de porter sur des produits finis et différenciés, les échanges se font des segments de ligne de production délocalisés (composants, divers inputs). La délocalisation de certains segments des lignes de production dans des pays en voie de développement conduit à un *éclatement international de la chaîne de valeur*<sup>2</sup> réalisé par des firmes multinationales *externalisant* une partie de leur production, que ce soit directement avec l'essor des investissements étrangers directs, ou indirectement avec des sous-traitants locaux. L'exemple du i Phone est de ce point de vue, probant (voir document). La segmentation – délocalisation est devenue très importante. Elle génère un commerce dit captif soit entre filiales d'un même groupe, soit entre une firme et des sous-traitants internationaux, soit enfin une combinaison de ces deux formes. Ce commerce « captif » a pris une importance considérable. Il est évalué à 30 à 40% des échanges internationaux de produits manufacturés.

Document : L'éclatement de la chaîne de valeur dans le cas de la production de l'iPhone

---

<sup>2</sup> La littérature est vaste sur ce sujet, outre les travaux portant sur la nouvelle théorie du commerce international ou bien sur la nouvelle géographie internationale, se substituant à la théorie « pure » du commerce international portant sur les coûts comparatifs à la Ricardo, version Hechker - Ohlin et réactualisant la théorie des coûts absolus comparés à la Smith, version Kaldor-Krugman, on peut citer une recherche récente de R.Baldwin (2011).



Source : Rassweiler A., 2009 : « i Phone 3G S carries 178,96 dollars BOM and manufacturing cost, I Suppli teardown reveals », *iSupply*, 24 Juin

Il y a délocalisation que si la production de segments de ligne de production externalisés dans d'autres pays est moins coûteuse et plus rentable que si elle continuait à être produite dans le pays d'origine. Moins coûteuse, plus rentable sont la conséquence d'une meilleure compétitivité. Celle-ci s'appréhende par l'analyse comparée des *coûts absolus* entre l'externalisation dans un autre pays et la poursuite de l'internalisation.

#### Coût absolu ou coûts comparatifs, Smith contre Ricardo

Les coûts comparatifs dépendent des dotations différentes de facteurs de production, ce n'est pas le cas des coûts absolus. Dans l'un, la référence théorique est Ricardo, dans l'autre, Smith. Dans la lignée de la théorie de Ricardo, les théoriciens néoclassiques ont cherché à montrer que le libre échange, et donc la spécialisation internationale, pouvait conduire à une augmentation du bien être pour chacun des pays même si les coûts absolus d'un pays étaient systématiquement supérieurs à ceux de l'autre. Il s'agit donc d'un plaidoyer pour l'ouverture absolue des frontières et du libre jeu des forces du marché quelle que soit la situation des pays échangistes. Les facteurs de production ne sont pas mobiles d'un pays à l'autre, seules les marchandises le sont et l'équilibre de la balance commerciale est supposé être parfait. Avec ces hypothèses, l'ouverture absolue conduit à une recomposition des structures économiques dans chaque pays et à un accroissement de leur bien être. Dans une approche smithienne, le commerce n'est pas possible si les coûts absolus de chaque des produits d'un pays sont supérieurs à ceux de l'autre. La balance commerciale peut être déficitaire et les capitaux mobiles d'un pays à l'autre. La spécialisation internationale provoquée par une ouverture totale des frontières peut alors ne pas être bénéfique pour tous les pays, le marché ne fonctionnant pas comme une « main invisible », source d'équilibre, contrairement aux mythes attribués à A.Smith (G.Arrighi, 2009).

La distinction entre coûts absolus comparés et coûts comparatifs est essentielle. Pourtant, très souvent la

confusion dans le langage domine et l'expression coûts comparatifs est privilégiée pour désigner des coûts absolus comparés. Elle semble justifiée par l'utilisation abondante de main-d'œuvre dans les pays en voie de développement et le choix des techniques *labour using* au début de leur processus d'industrialisation comme si les pays en question appliquaient la thèse des coûts comparatifs en utilisant davantage le facteur de production, ici le travail non qualifié, dont ils sont relativement abondants, et en économisant ceux qui sont rares relativement, ici le capital. L'implicite dans l'expression abusive de « coûts comparatifs » est de rechercher l'optimisation dans l'utilisation de ses facteurs de production à partir d'une approche statique. Ce n'est pas le cas dans une approche smithienne. La spécialisation internationale n'a pas à se faire à partir des ressources abondantes mais à pour objectif de modifier la dotation factorielle à partir de celle-ci. Un pays pauvre en capital peut rechercher à se spécialiser sur des produits à fort contenu relatif en capital. Ceci ne peut se faire que si les coûts absolus sont différents. Un pays abondant en main-d'œuvre peu spécialisée peut produire des marchandises à fort contenu de travail si ses coûts absolus sont inférieurs à ceux d'un autre pays et, à partir des profits dégagés, commencer à modifier sa dotation initiale. C'est ce qu'ont fait nombre d'économies émergentes et ils n'ont pu le faire que parce que l'Etat a impulsé ce processus.

L'analyse des coûts absolus dans un pays et dans un autre n'est pas limitée à celle des salaires (plus charges). On observe d'ailleurs que de nombreux pays aux salaires élevés exportent facilement. Sans même se référer aux produits bénéficiant d'une compétitivité hors-coût, dépendant de la qualité et de la nouveauté du produit, l'Allemagne dégage des excédents commerciaux considérables alors que la France, avec des coûts salariaux semblables, connaît un déficit devenu abyssal.

La compétitivité-prix dépend principalement des *coûts unitaires du travail*, c'est-à-dire de la combinaison du coût du travail (salaires plus charges), de la productivité du travail et du taux de change et son évolution des taux de croissance de ces variables. Les coûts unitaires de chaque pays, de chaque segment de ligne de production sont des paramètres importants dans la prise de décision de délocaliser ou non, mais ce ne sont pas les seuls. La décision de délocaliser dépend également de la prise en compte d'autres variables. Elle dépend de l'état des infrastructures au sens large (réseau de transport, approvisionnement en énergie) du niveau de qualification requis, des règles prévisibles concernant les réglementations, des contraintes d'utiliser des intrants locaux et leurs niveaux de qualité, de la possibilité de gérer la force de travail de manière « libre » en accord avec des codes du travail laxistes, des règles également prévisibles en matière de corruption. Si le coût unitaire du travail est plus faible sur certains segments d'une ligne de production, mais que les infrastructures ne sont pas satisfaisantes, soit parce que le réseau de transport est défaillant, soit parce que les règles édictées ne sont pas fiables donc prévisibles, l'externalisation par voie de délocalisation a peu de chance de se réaliser. D'autres variables sont donc à prendre en considération : le niveau de productivité de la main-d'œuvre, le taux de change. Plus le niveau de la productivité est élevé, moins l'effet de hauts salaires sur les coûts et les prix sera important. Plus la monnaie est dépréciée, plus le protectionnisme par le taux de change est important et plus faciles sont les exportations.

La segmentation – délocalisation a conduit dans certains cas à une industrialisation plus complète grâce à une remontée des filières dans quelques pays asiatiques, des segments auparavant importés étant produits sur place. La stratégie industrialisante repose alors sur la capacité de profiter de la compétitivité-prix portant sur

certaines produits simples à fabriquer et nécessitant l'utilisation massive d'une main-d'œuvre non qualifiée, abondante et peu rémunérée (*labour using*), pour passer vers la production et l'exportation de produits plus sophistiqués, à plus forte valeur ajoutée, utilisant plus de capital et de main d'œuvre qualifiée. Ces produits bénéficient d'une plus forte élasticité de la demande par rapport aux revenus. C'est la voie choisie par des pays comme la Corée du sud, Taïwan dans le passé et aujourd'hui, en partie, par la Chine. C'est ce que n'a pas fait le Mexique, préférant se limiter aux industries d'assemblage (*processing*) et ne cherchant ni à remonter en amont la filière de production par la production d'*inputs* locaux plutôt qu'importés. L'industrialisation est alors dite « tronquée », les effets de diffusion vers l'amont ne s'étant pas réalisés.

#### Encadré : Composantes de la compétitivité

L'externalisation internationale, ou encore l'éclatement de la chaîne de valeur, dépend de la comparaison de la compétitivité portant sur les segments d'une ligne de production. Si la production d'un segment peut être réalisée à un coût plus bas dans un autre pays, alors la probabilité que ce segment soit délocalisé est élevée. Pour mesurer la compétitivité<sup>3</sup>, le critère des coûts de production, ou encore des coûts unitaires du travail, est central. Celui-ci repose sur un tryptique : le coût du travail (salaires et charges), le taux de change et le niveau de la productivité du travail. Des salaires plus faibles, un taux de change déprécié, une intensité du travail élevée obtenue grâce à une organisation du travail ne respectant pas les codes du travail du pays d'origine (gestion libre de la force de travail, usure prématurée de celle-ci soit à cause des cadences, soit en raison du maniement de produits polluants) et compensant pour partie le niveau de productivité faible du à l'utilisation de techniques de production *labour using*.

La forte compétitivité des économies émergentes, principalement asiatiques, repose sur leurs capacités à offrir des marchandises à un prix plus faible. Elle repose donc sur une élasticité de la demande par rapport aux prix élevée. Plus l'écart entre les prix est important, plus les parts de marché gagnées par les entreprises proposant des prix moins élevés augmentent.

Le choix de techniques *labour using*, lorsqu'il est possible, permet une rentabilité plus élevée du capital que celle obtenue dans les pays avancés, parce que les rémunérations y sont beaucoup plus faibles et qu'il est possible d'opter pour une organisation du travail qui use prématurément la force de travail, soit en raison de l'épuisement provoqué par les cadences élevées et la durée du travail, soit à cause du maniement de produits dangereux. Cette gestion « libre » de cette force de travail, comparée à la gestion fortement réglementée de celle-ci dans les pays avancés, constitue un facteur d'attrait important pour les firmes multinationales. La délocalisation de certains segments de ligne de production La globalisation permet ainsi un *contournement* légal des réglementations en vigueur dans les pays avancés. Lorsque ces conditions changent, c'est-à-dire lorsque les salaires augmentent, que les réglementations concernant l'organisation du travail deviennent plus restrictives, de nouvelles délocalisations vers des pays à salaires plus faibles et à réglementations plus laxistes, sont décidées ainsi qu'on peut l'observer avec des délocalisations de Chine vers le Vietnam.

Pour certains produits, et dans certains segments d'assemblage, le choix entre des techniques alternatives peut être important. C'est ce qui explique que l'essor des exportations de la Corée, de Taïwan, de Singapour, plus récemment de la Thaïlande, du Vietnam, de la Chine ait pu reposer au début sur une cinquantaine de produits seulement comme l'habillement, les jouets, etc, et d'assemblage des produits électroniques (*processing*). C'est

---

<sup>3</sup> Cette compétitivité-prix est à distinguer de la compétitivité hors-coût, dite de qualité qui dépend, elle, de la capacité à produire des produits nouveaux de haute qualité. Les prix interviennent peu et la demande dépend surtout des revenus et leurs évolutions. L'élasticité de la demande par rapport au revenu est donc élevée. Elle bénéficie surtout à quelques économies avancées comme l'Allemagne et relativement peu aux économies émergentes, à l'exception de la Corée du sud voire de Taïwan sur certains produits.

loin d'être le cas pour tous. Dans la plupart des cas, le choix des techniques de fabrication se fait dans un spectre relativement étroit. La contrainte technologique est élevée. Cependant, l'utilisation de techniques peu automatisées et exigeant une main d'œuvre abondante élargit le nombre de produits dans le travail à la chaîne. C'est le cas des industries d'assemblages.

Pour la production de certains produits simples et peu nombreux, l'assemblage d'autres, le niveau de productivité est faible lorsqu'on utilise des techniques simples et, à l'inverse, il est plus élevé avec des technologies plus complexes, dites *up to date*. Pour ces produits et les activités d'assemblage, l'écart entre les niveaux de salaire dans les pays avancés et dans les pays émergents peut cependant être plus important que l'écart entre leurs niveaux de productivité. A taux de change réel constant, les coûts seront alors plus faibles dans les économies émergentes que dans les économies avancées et si les autres conditions sont réunies, y compris celles liées à l'internalisation des coûts irrécupérables (coût des licenciements, de la liquidation de certains actifs...) consécutifs à la fermeture des entreprises dans les pays avancés, alors la délocalisation de certains segments de production devient avantageuse pour l'entrepreneur. La compétitivité-prix ne dépend donc pas du niveau des salaires, celui-ci constitue une variable importante mais ce n'est pas la seule. Il faut considérer non pas le coût du travail, mais le coût unitaire du travail.

L'exportation de produits industriels en Amérique latine répond à une autre logique, à l'exception du Mexique (et de quelques pays d'Amérique centrale) depuis une trentaine d'années, où 50% environ des exportations de produits industriels viennent des industries d'assemblage à faible valeur ajoutée, L'industrialisation par voie substitutive des importations des années 1930 aux années 1970 a permis une transformation substantielle de la structure des exportations en faveur des produits industriels.

## *2/ Un bouleversement de la hiérarchie au sein de l'économie mondiale*

L'essor des échanges commerciaux est plus rapide dans les économies émergentes que dans les économies avancées. Les économies émergentes ne s'ouvrent cependant pas à la même vitesse : extrêmement rapide en Asie, elle est plus lente en Amérique latine, à l'exception du Mexique, ainsi qu'on peut l'observer dans les tableaux ci-dessous. Sur les vingt dernières années, le taux de croissance moyen des échanges internationaux est un peu plus du double de celui du PIB mondial. Alors que le Brésil s'ouvre au rythme moyen mondial, le ratio de ses exportations par rapport aux exportations mondiales restant voisin de 1 entre 1980 et 2010, celui de la Chine passe de 1% en 1982 à plus de 10% en 2010. Les pays latino-américains se sont fortement ouverts à l'économie mondiale ces vingt dernières années. Les taux de croissance des exportations ont été élevés, voire impressionnants certaines années. Et pourtant, la part de ces pays dans le commerce mondial ne s'est pas accrue sensiblement (4,2% en 1995 et 5,3 % en 2008), avec toutefois des exceptions : 1/ le Mexique et quelques pays d'Amérique centrale où les exportations ont crû plus vite que la moyenne des pays latino-américains grâce à l'essor des industries d'assemblage ((28% par an en moyenne entre 1995 et 1984 et 12,4% entre 1995 et 2005 au Mexique), 2/ l'Argentine, le Venezuela ou le Chili, pays exportateurs de matières premières dont les cours se sont fortement accrus. La part des exportations de biens et de services dans le commerce mondial du Brésil par exemple, était en 1988 de 1 % et en 2008 de 1,2 %. En revanche, entre les mêmes dates, la Chine, nouvel acteur de l'économie mondiale, a vu la part de ses exportations dans le commerce mondial sextupler entre les mêmes dates. A la veille des grandes réformes dites de « socialisme du marché, la valeur totale des exportations

et des importations de la Chine était de 20,6 milliards de dollars en 1978. Malgré sa dimension continentale, la Chine se classait seulement le 32° rang. En 2010, la valeur de ses échanges internationaux (exportations et importations) était évaluée à 2,974 trillions de dollars, soit 144 fois supérieure à celle de 1978. Le rythme de croissance moyen annuel des exportations de la Chine a été de 17,2% contre 16,4% pour ses importations. Depuis le début des années 2000, plus exactement depuis son entrée le 11 décembre 2001 à l'OMC, la Chine dégage des excédents commerciaux considérables et ses réserves, placées pour l'essentiel en bons du Trésor américains constituent une « arme de dissuasion massive » dans ses négociations avec les Etats-Unis. La part des exportations chinoises dans les exportations totales est de 10,4% et celles de ses importations dans les importations mondiales de 9,1% en 2010.

#### Document : échanges extérieurs

##### Taux de croissance moyen des importations et des exportations en dollars au taux de change courant

	1960s	1970s	1980s	1990s	2000s	2006	2007	2008	2009°
MONDE	8.7	20.2	4.8	6	7.6	12.7	13	11.5	-22.8
CHINE	-2	22.9	12.7	13.5	18.6	23.8	23.6	17.9	-13.9
INDE	1.2	17.4	5	7.9	17.9	23.8	26.4	35.9	-20.1
BRESIL	5.9	22.6	2.1	7.1	10.8	19.1	23	32.4	-24.6

Note : le commerce international a subi une régression en 2009 avec la crise internationale, les importations et les exportations de la Chine et de l'Inde rebondissent cependant en 2010 mais connaissent un ralentissement de leur croissance en 2011 avec le très fort ralentissement économique des pays avancés.

##### Parts de marché (X+M) dans le commerce mondial des années 1960 à 2009 au taux de change courant

	1960s	1970s	1980s	1990s	2000s	1990	2000	2005	2009
NORD	76.1	76.2	77.7	78.8	69.1	83.3	75.8	69.6	64.3
SUD	23.9	23.8	22.3	21.2	30.9	17.7	24.2	27.4	27.1
CHINE	1.2	0.9	1.6	2.7	6.8	1.7	3.7	6.8	8.9
BRESIL	0.9	1.2	1.1	0.9	1	0.8	0.9	0.9	1.2

Source : Pour ces deux tableaux, élaborés à partir des données de la Banque Mondiale, voir S.Wang, D. Medianu et J.Whalley (2011). Note: le Fonds monétaire international distingue les économies avancées (le Nord) des économies émergentes et ou en développement (le Sud) selon trois critères : le revenu par tête, le degré des de diversification des exportations (ainsi les économies exportatrices de pétrole, bien qu'ayant pour certaines d'entre elles, un revenu par tête élevé, sont considérées comme appartenant au Sud), le degré d'intégration dans le système financier global. + 2009 est

une année de crise.

Elle contribue pour 70% de l'accroissement global des échanges internationaux de 2005 à 2010 selon les données de la Banque Mondiale et la part des économies émergentes dans le commerce mondial avoisine les 30%. La part des échanges Sud – Sud augmente considérablement (voir Asian Development Bank (2011). Evaluée à 23% en 1990 de leurs importations, elle s'élève à 45% en 2010 (World Bank, 2011). Cette forte augmentation traduit l'éclatement de la chaîne de l'offre que nous avons évoquée ci-dessus, les segments différents des lignes de production étant produits dans des pays émergents différents, principalement asiatiques. Elle traduit également l'essor des échanges entre les économies émergentes asiatiques, principalement la Chine et l'Inde, et les économies émergentes latino-américaines, principalement le Brésil, l'Argentine et le Chili, la Chine devenant le premier destinataire des exportations du Brésil par exemple. Il en résulte une densification des relations commerciales entre ces pays. L'essor des exportations de la Chine, devenue véritable « atelier du monde », traduit des modifications substantielles dans la structure de ses exportations. Hier exportatrice de produits primaires, elle est devenue exportatrice de produits industriels de plus en plus sophistiqués, la moitié de ces exportations provenant cependant d'usines d'assemblages (*processing*). La Chine occupe le 1<sup>er</sup> rang mondial dans les exportations mondiales de produits manufacturés alors qu'elle n'était pas présente parmi les 50 premiers exportateurs de ces produits en 1980. Après avoir occupé le 16<sup>ème</sup> rang en 1985, le Brésil occupe désormais un rang voisin du 25<sup>ème</sup> (voir tableau ci-dessous)

#### **Classement de l'Argentine, du Brésil, de la Chine et du Mexique parmi le top 50 des exportateurs de produits manufacturés.**

1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
26 <sup>ème</sup> Argentine	16 <sup>ème</sup> Brésil	11 <sup>ème</sup> Chine	8 <sup>ème</sup> Chine	5 <sup>ème</sup> Chine	2 <sup>ème</sup> Chine	1 <sup>ème</sup> Chine
	26 <sup>ème</sup> Chine+	18 <sup>ème</sup> Brésil	15 <sup>ème</sup> Mexique	11 <sup>ème</sup> Mexique	14 <sup>ème</sup> Mexique	12 <sup>ème</sup> Mexique
	32 <sup>ème</sup> Argentine	23 <sup>ème</sup> Mexique	23 <sup>ème</sup> Brésil	26 <sup>ème</sup> Brésil	26 <sup>ème</sup> Brésil	24 <sup>ème</sup> Brésil
		34 <sup>ème</sup> Argentine	37 <sup>ème</sup> Argentine	40 <sup>ème</sup> Argentine	45 <sup>ème</sup> Argentine	37 <sup>ème</sup> Argentine

Note : Seule la Chine continentale est considérée ici, à l'exclusion donc de Hong Kong et de Macao. Le rang de Hong Kong est supérieur à celui de la Chine jusqu'en 1995, celui de Macao jusqu'en 1985. Source : tableau retravaillé à partir de K.P. Gallagher ((2011)

Les exportations de la Chine constituent une véritable « menace » selon l'expression utilisée par Gallagher (2011, p.8, *op.cit*), pour les exportations manufacturières latino-américaines. La « menace » directe s'accroît

lorsque les parts de marché des produits manufacturés exportés latino-américains baissent alors que celles des produits chinois augmentent. Elle est pour l'Argentine en 2009 de 20%, pour le Brésil de 30%, le Mexique de 52%. La « menace » partielle existe lorsque les parts de marché des produits manufacturés exportés chinois croissent plus rapidement que celles des produits latino-américains. Elle est respectivement de 53% en Argentine, de 54% au Brésil, de 45% au Mexique à la même date. Au total, toutes « menaces » confondues, la « menace » globale est 73% en Argentine, 84% au Brésil et de 97% au Mexique et pour l'ensemble de l'Amérique latine de 92%.

L'écart du coût du travail entre les économies émergentes asiatiques et latino-américaines, de l'ordre de 1 à 7, est plus important que l'écart entre les niveaux de productivité. Les taux de change réels sont maintenus à un niveau déprécié en Chine alors qu'ils sont appréciés par rapport au dollar en Amérique latine. Les coûts unitaires du travail plus faibles en Chine qu'en Amérique latine expliquent la « menace » chinoise, c'est-à-dire la capacité de concurrencer les produits exportés latino-américains. La croissance de la productivité du travail en Chine étant plus élevée qu'en Amérique latine, l'appréciation des monnaies nationales latino-américaines par rapport au dollar étant plus importante qu'en Chine, la « menace » s'accroît et les parts de marché conquises par les produits chinois à l'exportation s'accroissent au détriment de celles des entreprises latino-américaines. C'est ce qui s'est passé dans les années 2000, c'est ce qui explique en grande partie le déficit croissant de la balance commerciale de l'industrie de transformation avec la Chine et, comme nous le verrons, cette « menace » se concrétise par une désindustrialisation « précoce ».

<b>Encadré : appréciation du taux de change</b>	
<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* réduit le taux d'inflation grâce à la baisse de la valeur unitaire des importations. A contrario, la référence (et l'indexation) à l'évolution du taux de change n'est plus inflationniste.</li> <li>* réduit la valeur unitaire des biens d'équipement et des produits intermédiaires importés. Lorsque les importations sont composées surtout de ces biens, cette réduction agit comme un progrès technique de type <i>capital saving</i> ou dit autrement, le prix des biens d'équipement baisse relativement à celui des biens de consommation. L'efficacité du capital est d'autant augmentée. Associée à une libéralisation du commerce extérieure, elle peut faciliter dans certains cas le « <i>catching up</i> » des techniques. C'est ce qu'on peut observer au Brésil entre 1985 et 2010<sup>4</sup></li> <li>* diminue le poids du service de la dette externe et la valeur des remboursements des emprunts à</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* rend plus difficile les exportations. Cet effet est accentué lorsque la politique industrielle fait défaut.</li> <li>* éradique des pans entiers de l'industrie nationale et provoque une augmentation du taux de chômage, lorsque le retrait de l'Etat se développe. L'essor « d'industries naissantes » est entravé, les possibilités d'acquérir le « savoir faire » et la dimension optimale deviennent peu probables lorsque la libéralisation est brutale.</li> <li>* augmente la valeur en dollar des transferts de capitaux vers l'étranger et conduit à emprunter toujours plus.</li> <li>* freine l'entrée de firmes multinationales qui se destinent à l'exportation.</li> </ul>

<sup>4</sup> Voir Carta IEDI (2011), n°500

l'étranger en monnaie nationale. * incite des entreprises multinationales à investir dans le pays dans la mesure où les profits et dividendes réexpatriés bénéficient de cette appréciation.	
---	--

Les exportations de produits industriels provenant des économies émergentes latino-américaines n'ont pas, en général, un contenu technologique très élevé, à l'inverse des exportations de nombreux pays asiatiques. L'incapacité des pays latino-américains d'exporter des produits de haute technologie, à quelques produits près, est un handicap pour leur avenir. En effet, les exportations de produits manufacturés de haute et moyenne technologie permettent de s'insérer favorablement dans la division internationale du travail puisque qu'elles ne dépendent plus seulement d'effets prix mais aussi de l'évolution des revenus. L'essor des exportations de produits de haute et moyenne technologie est bien plus rapide dans les pays en développement que dans les pays développés : 16,5 % chez les premiers et 7,3 % de taux de croissance moyen annuel chez les seconds entre 1980 et 2000. Les plus performants dans ce domaine sont exclusivement aujourd'hui asiatiques. Le Brésil, pays pourtant le plus performant parmi les pays latino-américains, exporte encore insuffisamment de produits de haute et moyenne technologie et relativement trop de produits à faible contenu technologique. Son insertion dans l'économie mondiale est moins porteuse que celle des principaux pays asiatiques. En 2008 et en 2009, la part des produits de haute intensité technologique dans les exportations de produits de l'industrie de transformation s'élevait respectivement à 8,3% et 9%, celle des produits d'intensité moyenne – supérieure à 29 et 26%, celle des produits d'intensité moyenne – inférieure à 26% et 23%, enfin celle d'intensité basse à 37 et 42%. Selon les calculs effectués par K. P. Gallagher et R.Porzecanski (2011) ; à partir des données de la division des statistiques des Nations Unies (2009), la part de la Chine dans les exportations de produits de haute technologie s'est fortement accrue, celles pays avancés a baissé ainsi que celle des pays émergents latino-américains à l'exception du Mexique, ainsi qu'on peut le voir dans le tableau ci-dessous indiquant à la fois le pourcentage et le classement de quelques pays en 1990 et en 2005.

#### Part de quelques pays dans les exportations de produits de haute technologie et classement

1990		2005	
<b>Etats-Unis</b> 25,3%	1°	<b>Chine</b> 13,7%	1°
France 6,8%	6°	Etats-Unis 12,5%	2°
Brésil 0,4%	23°	France 4,4%	9°
Chine 0,1	29°	Mexique 2,7%	12°
		Brésil 0,4%	27°

Source : tableau retravaillé à partir de K.P. Gallagher et R.Porzecanski, *op.cit*, p.65 et 66, même observation concernant la Chine que dans le tableau précédent

Ces données peuvent cependant être trompeuses. Ainsi que nous le verrons, une grande partie des exportations de produits de haute technologie sont le fait d'industries d'assemblage et pourraient donner une idée erronée de la capacité de ces pays de maîtriser la production de ces produits. C'est le cas du Mexique et en partie de la Chine, cette dernière passant de la 29<sup>e</sup> place à la 1<sup>e</sup> en quinze ans. Mais au-delà de l'illusion statistique sur laquelle nous reviendrons, elles traduisent le bouleversement dans la structure des exportations et permettent de qualifier la globalisation actuelle comme seconde globalisation, pour reprendre l'expression de R.Baldwin (*op.cit*).

Spécialisées hier dans les exportations de matières premières d'origine agricole ou minières, les économies latino-américaines se sont repliées sur leurs marchés intérieurs respectifs avec la grande crise des années 1930 et sont restées relativement peu ouvertes au commerce mondial jusque dans les années 1980. A partir des années 1960, la structure des exportations s'est modifiée dans les pays les plus importants. Les exportations ont porté de plus en plus sur des produits manufacturés d'origine agricole et industrielle.

Comme le commerce mondial a cru plus vite que le Pib mondial, cette relative stabilité du poids de l'Amérique latine dans le commerce mondial s'accompagne d'une ouverture de leur économie plus grande que par le passé. Le degré d'ouverture, mesuré par la part des exportations et des importations dans le Pib a doublé approximativement, il est passé, par exemple, de 14% en moyenne entre 1986 et 1990 à 25% entre 2001 et 2008 au Brésil. Depuis quelques années, les grands pays (Brésil, Argentine, Chili, Colombie, etc) renouent avec l'exportation de matières premières, d'origines agricole et/ou minière, et améliorent fortement le solde de leurs balances commerciales grâce à la hausse du cours de ces produits. On dit alors qu'ils se « reprimarisent ».

### 3) Une forte asymétrie des échanges entre économies émergentes latino-américaines et asiatiques

Depuis quelques années, plusieurs économies émergentes connaissent une inversion dans la structure de leurs exportations. Au Brésil, en Argentine et au Chili plus particulièrement, la part des produits primaires, transformés ou non, augmente considérablement au détriment de la part des produits industriels, hier croissante. Apparemment ces pays tendent à revenir vers leur ancienne spécialisation. Bien que la *reprimarisation* de leurs économies ne semble pas faire de doute, il convient de noter cependant qu'elle s'effectue à l'aide de technologies sophistiquées, tant dans le domaine agricole que minier, et contredit ce faisant la thèse des avantages comparatifs, fondée sur les dotations relatives de facteurs de production. Il n'en reste pas moins que le poids des produits de rente est croissant. Les conséquences de cette évolution de la structure des exportations peut être problématique : vulnérabilité plus grande, tendance à la désindustrialisation sur lesquelles nous reviendrons et que nous résumons dans l'encadré ci-joint. Cette évolution est en grande partie due à l'explosion du commerce entre la Chine et quelques pays latino- américains. La croissance des exportations du Brésil vers la Chine a été de 15.6% en 2005, de 22.9% en 2006 , de 27.9% en 2007, de 52,6% en 2008 et de 23,1% en 2009, année caractérisée par une réduction du taux de croissance en Chine. Les exportations de la Chine vers le Brésil ont cru encore plus vite, soit 44,3% en 2005, 49,2% en 2006, 58% en 2007, 58,8% en 2008 et – 20,6% en 2009,

année où la croissance au Brésil a été nulle. Le solde de la balance commerciale entre le Brésil et la Chine, positif en 2005, 2006, 2009 est devenu négatif en 2007 et 2008, selon les données du Ministère des relations extérieures du Brésil<sup>5</sup>.

### **Part de la Chine dans les exportations et les importations de l'Argentine, du Brésil, du Chili et du Mexique**

	Exportations				Importations			
	1995	2000	2005	2009	1995	2000	2005	2009
Argentine	1.4	3	7.9	6.6	3	4.6	5.4	13.4
Brésil	2.6	2.2	5.8	13.2	0.8	2.2	7.3	12.5
Chili	1.8	5	11.6	23.2	2.6	5.7	7.4	11.8
Mexique	0.0	0.2	0.5	1	0.7	1.6	8	13.9

Source : Annuaire statistique de la Cepal (2010)

Les échanges entre la Chine et les pays latino-américains se caractérisent aujourd'hui par une double asymétrie.

a/ Le poids des exportations et des importations de la Chine dans les échanges avec quelques pays latino-américains commence donc à devenir très important au détriment des Etats-Unis le plus souvent, alors que le poids des échanges des pays latino-américains dans le commerce chinois reste marginal. Parmi les pays latino-américains, seuls le Brésil et le Mexique compte parmi les 25 plus grands importateurs de Chine et leur poids est faible ainsi qu'on peut le voir dans le tableau ci-dessous : autour de 1% pour le Brésil et le Mexique du total des exportations chinoises. Les importations de la Chine dans ses importations totales sont légèrement plus élevées et parmi les 31 plus exportateurs on compte quatre pays latino-américains, l'Argentine, le Brésil, le Chili, le Mexique et le Venezuela, l'écart avec les exportations chinoises vers les pays latino-américains s'expliquant pour l'essentiel par son solde positif avec le monde, ses exportations l'emportant largement sur ses importations et ce plus particulièrement vis-à-vis du Mexique qui n'exportant quasiment rien vers la Chine importe par contre massivement de ce pays. Cette asymétrie dans le poids des échanges entre les pays latino-américains et la Chine n'est pas sans conséquence dans les négociations entre ces pays : la Chine est en position largement dominante et peut plus facilement que le Brésil ou l'Argentine imposer ses propres règles.

### **Distribution géographique des exportations et importations de la Chine, en pourcentage**

<sup>5</sup> Voir : Seminario internacional Brasil e China no reordenamento das relações internacionais : desafios e oportunidades (2011), Fundação Alexandre de Gusmão e IPEA, mimeo

EXPORTATIONS				IMPORTATIONS				
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Etats-Unis	21	19.1	17.7	19.3	7.5	7.3	7.2	7.3
Brésil	0.8	0.9	1.3	1.2	1.6	1.9	2.6	2.8
Mexique	0.9	1	1	1				
Chili					0.7	1.1	1	1
Argentine					0.5	0.7	0.8	0.7

Source : Seminario Internacional Brasil e China op.cit

b/ La Chine exporte des produits manufacturés, le Brésil, l'Argentine, le Chili exportent des produits primaires et quant au Mexique, ayant peu de matières premières à exporter, il importe des produits industriels de Chine et souffre de la concurrence chinoise comme nous l'avons vu sur ses exportations manufacturières destinées aux Etats-Unis (voir Arés M, Deblock Ch. Et Lin T.S., 2011). Un peu plus de 90% des exportations du Brésil vers la Chine sont composés de matières premières, en général à faible valeur ajoutée, inversement plus de 8% des exportations de la Chine vers le Brésil sont composées de produits manufacturés.

Ces quelques données donnent une idée de la profonde asymétrie qui existe dans les relations commerciales entre la Chine et les pays latino-américains. Selon les Gallager et Porzecanski (*op. cit.*, p.17 et p.53), dix secteurs concentrent l'essentiel des exportations latino-américaines vers la Chine en 2006, soit 74% de l'ensemble des exportations. Ces dix secteurs produisent que des matières premières. Les exportations de matières premières de ces dix secteurs vers la Chine concentrent 91% du total de leurs exportations de matières premières tous pays confondus. Les exportations de matières premières vers la Chine proviennent surtout du Brésil, du Chili et de l'Argentine. Les importations de produits manufacturés par l'Amérique latine se sont accrues de 73% entre 2000 et 2006, mais celles provenant de Chine ont augmenté de 420%. Alors qu'elles représentaient 39% des importations de produits manufacturés en 1990 et 26% de l'ensemble des importations, elles s'élèvent à 69% et 42% respectivement en 2006 en Argentine. Sans être aussi importantes, les données concernant le Brésil ont la même évolution : 18% des importations de produits manufacturés et 11% de l'ensemble des importations provenaient de Chine en 1990 et respectivement 42% et 26% en 2006. Selon d'autres sources, la part des importations industrielles d'origine chinoise dans les importations de dix secteurs qui importent le plus est passée de 12% à 26% aux Etats-Unis et de 3% à 16% au Brésil entre 2001 et 2009. La progression de ces importations est plus rapide au Brésil qu'aux Etats-Unis. Lorsqu'on considère le taux de

pénétration des importations de produits industriels on observe qu'il est plus le plus élevé dans les dix secteurs les plus protégés en 2009. En 2009 les droits de douane au Brésil sont en moyenne plus élevés qu'aux Etats-Unis, 26% contre 8%. Pour autant la pénétration des produits industriels dans les dix secteurs les plus protégés est non seulement plus élevée au Brésil qu'aux Etats-Unis, mais également plus rapide entre ces deux dates : respectivement 19% et 55% au Brésil et 22% et 48% aux Etats-Unis (Mattoo A., Ng F. et Subramanian A., 2011). Ces données sont révélatrices des limites des mesures protectionnistes portant sur les prix, tant les différences des coûts unitaires du travail sont importantes y compris entre la Chine et le Brésil. Les mesures protectionnistes vis-à-vis du *dumping social* et environnemental devraient s'accompagner de mesures de contingentement plus fermes.

Ces évolutions ont été confirmées avec d'un côté la hausse du cours des matières premières et l'offre accrue de ces dernières par les pays latino-américains, et d'un autre côté les effets désindustrialisants de la concurrence des produits manufacturés chinois sur leurs tissus industriels ainsi que nous le verrons. Malgré les limites des politiques protectionnistes et leur « timidité », lorsqu'elles en sont pas ou peu accompagnées de mesures incitatives vis à vis de quelques branches de l'industrie, ces évolutions dans la commerce international avec la Chine et la forte asymétrie qui l'accompagne, est à l'origine des accords signés entre le Brésil et l'Argentine pour rendre plus difficile la pénétration des produits chinois dans leurs pays.

## **Conclusion**

*Le monde d'aujourd'hui n'est plus celui d'hier.* Le Nord ne peut plus dominer de la même manière le Sud. Le Sud lui-même est profondément hétérogène entre les pays les moins avancés, les pays émergents asiatiques, les pays émergents latino-américains enfin. Sur de nombreux points, ce qui hier était inimaginable, se réalise aujourd'hui. Certains pays du Sud parviennent à imposer leurs propres règles du jeu fût ce en raison du fort taux d'endettement du Nord vis-à-vis d'eux, de l'ampleur de leurs investissements étrangers directs, de leurs capacités à contrôler les matières premières stratégiques et les moyens de transport, enfin et surtout de la crise structurelle que traversent les économies avancées. Mais toutes les économies émergentes du Sud n'ont pas la même capacité de s'imposer, voire de pratiquer une politique impérialiste, à l'égale de celle qui fut celle de La France, de la Grande Bretagne à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. La Chine dès aujourd'hui, l'Inde demain, mais déjà la Corée et Taïwan modifient les conditions de la concurrence. Certaines, la Corée, Taïwan, demain la Chine, sont sur certains produits parvenus à devenir « *price makers* » plutôt que « *price takers* ». D'autres comme celles d'Amérique latine bénéficient temporairement de la forte croissance asiatique au prix d'une désindustrialisation qui déjà les affaiblit.

## **Bibliographie**

Annuaire statistique de la Cepal (2010)

Arés M, Deblock Ch. Et Lin T.S., 2011, « La Chine et l'Amérique latine : le grand chambardement ? », *revue Tiers Monde*, n°208, 65-8

Arrighi G (2009) : *Adam Smith à Pékin*, Milo

Asian Development Bank (2011) : *South-South economic links, the growing weight of the South (1-50)*

Baldwin R. (2011) : Trade and industrialization after globalization '2° unbundling : how building and joining a supply chain are different and why it matters, *NBER Working paper n°17716*, 1-32.

Carta IEDI (2011), n°500

Gallagher K.P. et Porzecanski R (2010) : *The dragon in the room, China and the future of Latin American industrialization*, Stanford University press

Gallagher K.P. (2011) : China and the future of Latin American industrialization, in *The Frederick S. Pardee Center*, n°18, 1-8

Goldstein M et Xie D. (2009) The Impact of the Financial Crisis on Emerging Asia, in Working paper n°9-11, *Peterson Institute for International Economics*

Ibarra C., 2008, « La Paradoja del Crecimiento lento de Mexico », *Revista de la Cepal*, n° 95,

Mattoo A., Ng F. et Subramanian A., 2011: "The Elephant in the "Green Room": China and the Doha Round," *Policy Briefs PB11-3*, *Peterson Institute for International Economics*.

Palley Th. (2011): « The contradictions of export-led growth », *Working paper, Levy economics institue of board college* (1-12)

Palma G (2006): "Stratégies actives et stratégies passives d'exportation en Amérique latine et en Asie orientale" *Tiers Monde* n°186

Rassweiler A., 2009 : « i Phone 3G S carries 178,96 dollars BOM and manufacturing cost, I Suppli teardown reveals", *iSupply*, 24 Juin

Rodrick D. (1995), « Growth policy, getting interventions right : how South Korea and Taiwan grew rich », *Economic Policy*,

Salama P (2011) : « Chine – Brésil : industrialisation et « désindustrialisation précoce», *X Working paper, MSH*, en cours de publication

Salama P. (1976) : « Au-delà d'un faux débat, l'articulation des États-nations en Amérique latine », *Revue Tiers Monde*, n° 68, PUF, Paris.

Salama P. (1972) : *Le procès de sous développement*, Maspéro

Wang S., Medianu D. et Whalley J. (2011): The contribution of China, India and Brazil to narrowing North South differences in GDP :capital, world trade shares and market capitalization, in *NBER, Working paper n°17681*, 1-33.