
AMÉRIQUE LATINE, ASIE

UNE GLOBALISATION COMMERCIALE

ACCOMPAGNÉE D'UNE REDISTRIBUTION

DES CARTES

Pierre SALAMA *

Le monde d'aujourd'hui n'est plus celui d'hier. Sur de nombreux points, ce qui hier était inimaginable se réalise aujourd'hui : le Nord ne peut plus dominer le Sud de la même manière qu'auparavant. Le Sud, lui-même, est profondément hétérogène : les pays les moins avancés, les pays émergents asiatiques et les pays émergents latino-américains sont très différents et leurs influences respectives ne sont pas semblables. Aussi est-on en droit de s'interroger sur les rapports existant entre l'ouverture croissante de l'ensemble des économies et l'émergence de nouveaux acteurs, principalement latino-américains et asiatiques.

GLOBALISATION COMMERCIALE ET CROISSANCE

Le Mexique a augmenté son degré d'ouverture davantage que le Brésil et l'Argentine, mais la croissance n'a pas suivi. Contrairement à ces deux pays ces dernières années, le solde de la balance commerciale du Mexique est déficitaire. La structure des exportations du Mexique se compose pour 15 à 16 % de l'exportation de produits pétroliers, dont le cours est volatil. Les 84 % restant sont des produits « non pétroliers », la majeure partie étant des produits manufacturés. Pour moitié, ces derniers proviennent d'usines d'assemblages, connues sous le nom de *maquiladoras* et dont la production

* Pierre Salama est professeur émérite de l'université Paris-XIII, CEPN-CNRS.

est destinée quasi exclusivement aux marchés nord-américains, à l'exception en partie de l'industrie automobile, et pour moitié de produits provenant d'entreprises destinant principalement leur production au marché intérieur. Dans le premier cas, la valeur ajoutée est relativement très faible. Il y a très peu d'effet de *cluster* (G. Palma, 2006) et donc d'effets d'entraînement. La contribution économique des *maquiladoras* à la croissance est de ce fait réduite, bien que leur nombre se soit fortement accru dans les années quatre-vingt-dix et 2000, d'abord tout au long de la frontière avec les États-Unis, ensuite dans le Centre-Nord et des régions défavorisées du Sud aux salaires relativement plus faibles. La contribution économique des exportations de produits manufacturés, produits principalement pour le marché intérieur, est plus élevée, grâce à leur degré d'intégration plus grand, mais leur importance tend à se réduire pour deux raisons : l'intégration devient moins élevée avec le désarmement douanier, les importations de biens intermédiaires augmentent et les effets d'entraînement diminuent, les pertes de marchés extérieurs pour certains produits comme ceux de l'industrie textile ou de la chaussure, voire de leur marché intérieur, en raison de la forte concurrence des pays asiatiques aux coûts plus bas. La contribution économique des exportations à la croissance est réduite. La croissance du PIB reste atone alors que celle des exportations est vive. L'effet multiplicateur est faible (C. 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 (7 % de la population active) et les effets d'entraînement 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 ¹.

Dans le cas coréen, la croissance semble tirée par l'essor des exportations. Cependant, suite aux travaux de D. Rodrik (1995) et contrairement à la thèse libérale, ce n'est pas l'essor des exportations et l'ouverture accentuée de l'économie qui permettent l'accélération de la croissance dans les années soixante et soixante-dix. Lors de la phase du décollage, le solde de la balance commerciale est négatif, les importations de biens d'équipement croissant plus vite que les exportations. Les importations se composent surtout de produits

1. 14 % de la superficie de l'Argentine est cultivée. La production de soja occupait 37 000 hectares en 1971, puis 8,3 millions d'hectares en 2000, 12 millions en 2002, 16 millions en 2007 et 18,7 millions d'hectares en 2011-2012, soit 50 % des terres cultivées contre 34 % au Brésil. Cette expansion « foudroyante » de la culture du soja s'est faite en Argentine au détriment de celle des produits alimentaires. Sur de nombreux produits, comme le blé, la raréfaction consécutive des terres arables réduit de manière relative leur offre face à une demande en expansion. La culture du soja ainsi que celle des céréales est hautement mécanisée et utilise très peu de main-d'œuvre, ce qui réduit d'autant les effets d'entraînement provenant de la distribution des salaires. Ces effets sont également faibles en amont et en aval. En amont, les pesticides et les OGM sont importés, et les effets se limitent à la fabrication de matériel agricole. En aval, on peut noter quelques usines de transformation de grains de soja et de tournesol.

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 une part 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 de biens d'équipement, croissance des exportations et ce n'est que par la suite que le solde de la balance commerciale devient positif. La contribution positive du commerce extérieur à la croissance du PIB et l'effet de l'ouverture sur celle-ci s'expliquent 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 (Ibarra, 2008). La contribution des exportations à la croissance du PIB vient d'une densification du tissu industriel qui l'accompagne, permise par une hausse des importations, *via* celle des investissements dans les secteurs produisant des biens destinés à l'exportation. 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.

Contrairement à la thèse libérale, atteindre un niveau de croissance élevé ne passe pas nécessairement par une libéralisation des échanges extérieurs. L'expérience historique des pays avancés le montre (P. Bairoch, 1994). Les économies latino-américaines connaissent un taux de croissance élevé de 1935 à 1980 en ayant alors un taux d'ouverture faible durant cette période (à l'exception cependant de quelques années après la Seconde Guerre mondiale). Ce n'est donc pas que le commerce extérieur, voire la libéralisation des échanges, qui dynamise la croissance. Le protectionnisme et la manipulation des taux de change ne produisent pas nécessairement des comportements de type *rent seeking*, dénoncés par le courant libéral, mais bien au contraire permettent l'émergence d'une nouvelle classe d'entrepreneurs. Le marché intérieur et son essor expliquent les forts taux de croissance du PIB. Cependant, dans le contexte de globalisation commerciale des années quatre-vingt-dix et suivantes, marché intérieur et marché extérieur ne sont pas exclusifs l'un de l'autre. Plus précisément, l'essor du marché intérieur n'est possible que si la compétitivité est recherchée.

La relation entre marché externe et croissance est complexe pour trois raisons : 1) l'identification entre ouverture au commerce internationale et la libéralisation est erronée. Un pays peut s'ouvrir tout en contrôlant son ouverture grâce à une politique industrielle adéquate, ainsi que le montrent les trajectoires économiques de nombreux pays asiatiques ; 2) la relation entre une ouverture plus importante et un fort taux de croissance dépend également de la nature des produits exportés. Si celle-ci porte sur des produits simples dont l'élasticité de la demande par rapport au prix est élevée mais dont celle par rapport au revenu est faible, alors l'insertion internationale peut ne pas être bénéfique à moyen et long termes, comme c'est le cas dans

l'ensemble aujourd'hui au Brésil et en Argentine. Si celle-ci porte sur des produits de plus en plus complexes, alors l'insertion internationale peut être bénéfique durablement. C'est le cas de nombreux pays asiatiques ; 3) enfin, si l'ouverture concerne avant tout les services liés à l'essor de l'informatique et peu les produits manufacturés, ainsi qu'on peut l'observer en Inde, elle peut être problématique. Les déficits externes s'accumulant, la vulnérabilité externe croît. La faible création d'emplois, due à la spécialisation sur les services plutôt que sur la manufacture, est de nature à rendre plus difficile la réduction du niveau de pauvreté et à augmenter la vulnérabilité interne, la cohésion sociale diminuant.

Ce n'est pas l'augmentation du degré d'ouverture qui dynamise la croissance mais la manière de pratiquer cette ouverture. C'est ce qui explique qu'on puisse rencontrer de multiples cas de figure où plus de croissance des exportations ne se traduit pas nécessairement par davantage de croissance du PIB, et inversement. Les relations entre marché interne et croissance ou bien marché externe et croissance sont loin d'être univoques et simples, comme le montre S. M. Shafaeddin (2005). Celui-ci considère un échantillon de 46 pays entre 1989 et 2000 qu'il classe selon le taux de croissance moyen de leurs exportations en trois catégories : ceux qui connaissent un fort taux de croissance de leurs exportations supérieur à 10 % par an ; ceux qui ont un taux de croissance moyen situé entre 5 et 10 % par an et enfin ceux qui connaissent un taux faible de croissance, inférieur à 5 % par an (cf. tab. 1). 20 pays composent la première catégorie. Parmi eux, 11 pays bénéficient d'un taux de croissance élevé du PIB et de la valeur ajoutée de leur secteur manufacturier, 2 un taux de croissance moyen et 7 un faible taux de croissance. 20 autres pays font partie de la seconde catégorie caractérisée par un taux de croissance moyen des exportations et, parmi eux, 5 ont un taux de croissance élevé du PIB et de

Tab. 1. – Taux de croissance des exportations et taux de croissance du secteur industriel et du PIB, 1989-2000, échantillon de 46 pays en voie de développement

En %	Valeur ajoutée		Exportations en valeur	
	Manufacture	PIB	Manufacture	Total
Taux de croissance élevé des exportations (20)	5,2	4,8	16,7	10
Taux de croissance élevé de l'output (11)	7,6	5,9	16,7	11,6
Taux de croissance modéré de l'output (2)	4,5	5	21,4	11,8
Taux de croissance faible de l'output (7)	1,6	2,9	15,2	6,9
Taux de croissance modéré des exportations (20)	3,1	4	7,8	6,6
Taux de croissance élevé de l'output (3)	6,8	4,8	8,8	7,8
Taux de croissance modéré de l'output (6)	4,2	4,7	7,9	6,8
Taux de croissance faible de l'output (9)	0,0	3,1	7,1	5,7
Taux de croissance faible des exportations (6)	0,7	2,4	-1,2	3,1
Taux de croissance élevé de l'output (1)	6,2	4,5	3,1	-1,9
Taux de croissance modéré de l'output (3)	3,5	3,1	1,8	4,8
Taux de croissance faible de l'output (2)	-4,9	0,3	-7,8	3,1

Source : Shafaeddin (2005), le 1^{er} groupe est composé surtout de pays asiatiques, le 2^e de pays latino-américains, moyen-orientaux et d'Afrique du Nord, le 3^e groupe principalement de pays d'Afrique noire.

la valeur ajoutée du secteur manufacturier, 6 un taux de croissance moyen et 9 un faible taux de croissance. Enfin, la dernière catégorie concerne 6 pays, 1 seul connaissant un taux de croissance élevé, 3 un taux de croissance modéré et 2 un taux de croissance faible voire négatif du PIB et de la valeur ajoutée du secteur manufacturier. Ainsi qu'on peut l'observer, la relation entre ouverture et croissance est loin d'être univoque.

Au final, les relations qui peuvent exister entre marché intérieur, marché extérieur et croissance ne peuvent être comprises que si on introduit des médiations (rôle de l'État, comportement des entrepreneurs, conflits distributifs).

Marché extérieur et marché intérieur ne participent pas à « un jeu à somme nulle ». Dynamiser la croissance grâce à l'essor du marché intérieur dépend de plusieurs facteurs : une croissance semblable du taux de salaire et de la productivité, 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 (T. Palley, 2011). Dynamiser la croissance par l'essor du marché extérieur passe par la recherche d'une compétitivité sur des produits à fort potentiel de demande, ce qui implique opter à la fois pour une politique soutenue en recherche et développement et des taux de change compétitifs. La croissance du marché intérieur ne peut être durable que si ces contraintes de compétitivité sont respectées.

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, et enfin par l'éclatement international de la chaîne de valeur. La globalisation d'aujourd'hui n'est pas celle d'hier.

UNE GLOBALISATION COMMERCIALE DIFFÉRENTE DE CELLE DU DÉBUT DU SIÈCLE PASSÉ, DE NOUVELLES RELATIONS ENTRE ÉCONOMIES ÉMERGENTES.

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 relative, voire absolue, qui est allé 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 soixante-dix et suivantes, les « dragons » (Corée du Sud, Taïwan, Singapour et Hong-Kong), les « tigres » dans les années quatre-vingt et suivantes (Malaisie, Thaïlande, Vietnam, etc.), la Chine dès les années quatre-vingt, et dix ans plus tard, l'Inde. Le Mexique, enfin, sans que la croissance pour autant n'ait été au rendez-vous. Désindustrialisation d'un côté, industrialisation de l'autre sont des processus en continuel renouvellement : des firmes qui hier s'étaient délocalisées au Mexique le long de la frontière

avec les États-Unis ou à Taïwan se délocalisent de nouveau vers la Chine et de la Chine vers le Vietnam et l'Inde, 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.

En Amérique latine, la désindustrialisation relative, affectant de nombreux pays (le Brésil, le Mexique hors *maquiladoras*², et en partie l'Argentine pour ne citer que les grandes économies émergentes) n'a pas les mêmes origines. Ce ne sont pas les délocalisations, à l'exception du Mexique partiellement, 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.

Dans les deux cas, économies avancées et économies latino-américaines, on trouve à la base de la désindustrialisation une compétitivité insuffisante couplée dans le premier cas d'un fort processus de délocalisation des firmes des pays avancés.

Une globalisation commerciale différente

La globalisation commerciale d'aujourd'hui diffère de celle d'hier. Certains outils d'analyse et 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 *via* l'articulation des États-nations et la prise en compte des classes sociales (P. Salama, 1976). Pertinents il y a quelques décennies, ils sont devenus erronés 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.

Essor des échanges de matières premières et éclatement de la chaîne de valeur

Au début du siècle passé, les échanges du Nord vers le Sud étaient composés de produits manufacturés et ceux du Sud vers le Nord de matières premières peu ouvrées et produites le plus souvent avec des techniques peu sophistiquées. Aujourd'hui, la relation est triangulaire : les pays avancés échangent entre eux, mais aussi avec des pays émergents, des produits manufacturés proches, mais

2. Il s'agit d'industries d'assemblage. Les entreprises nord-américaines se sont installées dans un premier temps le long de la frontière du Mexique avec les États-Unis, puis se sont essaimées dans le pays (Jalisco, Yucatan surtout), attirées par le coût très faible de la main-d'œuvre et par les possibilités d'utiliser la force de travail locale dans des conditions qui, aux États-Unis, sont interdites (maniement de produits dangereux et toxiques, *turn over* important à cause de l'usure prématurée de la force de travail produite par les cadences très élevées).

différenciés. Les pays avancés achètent à des pays émergents des matières premières, produites avec des techniques sophistiquées. Enfin des pays émergents (Amérique latine) vendent des matières premières à d'autres pays émergents (Asie) qui en retour leur vendent des produits manufacturés.

Les pays latino-américains échangent des produits industriels entre eux et avec les pays avancés et des matières premières avec la Chine et l'Inde. Le coefficient de Grubel et Lloyd, mesurant de 0 à 1 l'importance des échanges intrabranches, s'élève à 0,29 entre pays latino-américains en 2009 selon les données de la CEPAL. Les exportations des pays asiatiques en général sont constituées de produits manufacturés, tant vis-à-vis des pays avancés que des autres pays asiatiques et enfin des pays latino-américains. Les échanges des pays asiatiques sont aujourd'hui concentrés en partie sur des produits industriels différenciés et en partie sur des produits provenant de segments de ligne de production délocalisés (composants, divers *inputs*) traduisant un éclatement de la chaîne de valeur au niveau mondial. Les échanges entre pays asiatiques ont un coefficient de Grubel et Lloyd de 0,37, plus élevé que celui entre pays latino-américains (CEPAL, 2011, p. 44). Les exportations des pays émergents latino-américains vers les pays émergents asiatiques portent quasi exclusivement sur des matières premières. À la différence cependant de la division internationale du travail d'hier, ces matières premières sont produites de manière sophistiquée mais, à l'égal de cette ancienne division internationale du travail, elles contiennent relativement peu de valeur ajoutée. Le commerce intrabranche est quasi inexistant entre eux, le coefficient de Grubel Lloyd étant seulement de 0,05 (même source), alors que le commerce intrabranche devient de plus en plus important au niveau mondial. Ces quelques données sont révélatrices de la fragilité des succès commerciaux des pays latino-américains. Ce sont en effet les échanges intrabranches qui contiennent le plus de produits à forts potentiels de croissance.

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 » 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.

La segmentation, ou encore l'éclatement de la chaîne de valeur est le fait des firmes multinationales, soit directement en créant des filiales dans les pays émergents, soit indirectement en tant que « donneuses d'ordre ». Elle a pris une importance croissante dans les échanges internationaux puisque 40 % des échanges de produits manufacturés se font « hors marché ». Il y a délocalisation 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. Cette plus grande compétitivité est mesurée par l'analyse comparée des « coûts absolus » entre l'externalisation dans un pays étranger et la poursuite de l'internalisation ³.

La comparaison des coûts absolus entre pays n'est pas limitée à celle des salaires (plus charges). Plus précisément, 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*. L'évolution de la compétitivité-prix dépend des variations de ces facteurs. Ainsi, l'appréciation du taux de change réel observé en Amérique latine dans les années 2000 pèse défavorablement sur la compétitivité-prix. Les coûts unitaires du travail de chaque pays et 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, enfin et surtout pour certains produits, de l'ampleur du marché interne.

La segmentation/délocalisation a conduit à une industrialisation plus complète grâce à une remontée des filières dans quelques pays asiatiques, des segments auparavant importés étant produits sur place. 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 (R. Berger, 2012). Ce n'est pas le cas du Mexique et de quelques pays d'Amérique centrale, les *maquiladoras* restant des enclaves. On

3. 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 peut conduire à des erreurs de jugement, l'analyse en termes de coûts comparatifs étant liée à la théorie « pure » du commerce international préconisant une spécialisation selon les dotations de facteurs, économisant ceux qui sont rares et utilisant ceux qui sont abondants. L'approche statique de cette théorie confine les pays en voie de développement à produire des biens simples utilisant une main-d'œuvre non qualifiée abondante, c'est-à-dire à ne pas s'inscrire positivement dans la division internationale du travail. L'approche smithienne en termes de coûts absolus permet de comprendre qu'un pays puisse chercher à utiliser au début du processus sa main-d'œuvre abondante avec pour objectif de changer les règles du jeu en augmentant ses ressources rares et en produisant progressivement des biens de plus en plus sophistiqués. C'est ce qu'ont fait les pays émergents latino-américains et asiatiques et n'ont pu faire les pays les moins avancés. Reste que les pays latino-américains ont tendance aujourd'hui à régresser dans leur spécialisation industrielle, leurs exportations de produits de haute et de moyenne technologie ayant tendance à régresser (voir supra).

observe ni remontée des filières de production grâce à la production d'*inputs* locaux, ni tentative significative de modifier leur spécialisation, centrée sur l'exportation des produits assemblés utilisant beaucoup de main-d'œuvre, en exportant des produits plus sophistiqués, à plus forte valeur ajoutée et utilisant davantage de main-d'œuvre qualifiée et de capital. L'industrialisation est alors dite « tronquée », les effets de diffusion vers l'amont ne s'étant pas réalisés.

Un bouleversement de la hiérarchie au sein de l'économie mondiale

Comme les deux tableaux ci-dessous le montrent, 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 : lente en Amérique latine, à l'exception du Mexique, extrêmement rapide en Asie.

Sur les vingt dernières années, le taux de croissance moyen des échanges internationaux est un peu plus du double de celui du PIB mondial. Le maintien

Tab. 2. – 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
Brésil	5,9	22,6	2,1	7,1	10,8	19,1	23	32,4	-24,6
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

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.

Tab. 3. – Parts de marché (X+M) dans le commerce mondial des années soixante à 2009 au taux de change courant

	1960s	1970s	1980s	1990s	2000s	2000	2005	2009
Nord	76,1	76,2	77,7	78,8	69,1	75,8	69,6	64,3
Sud	23,9	23,8	22,3	21,2	30,9	24,2	27,4	27,1
Brésil	0,9	1,2	1,1	0,9	1	0,9	0,9	1,2
Chine	1,2	0,9	1,6	2,7	6,8	3,7	6,8	8,9

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 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) et le degré d'intégration dans le système financier global. + 2009 est une année de crise.

de la part de marché d'un pays dans les exportations mondiales traduit ainsi une ouverture croissante. Le degré d'ouverture, mesuré par la part des exportations et des importations dans le PIB a doublé approximativement, passant, par exemple, de 14 % en moyenne entre 1986 et 1990 à 25 % entre 2001 et 2008 au Brésil. Le poids des exportations du Brésil par rapport aux exportations mondiales légèrement inférieur à 1 % entre 1980 dépasse de peu cette valeur en 2010, soit 1,2 %. Le Brésil s'ouvre donc à l'économie mondiale, mais sa part reste relativement stable.

La Chine s'ouvre beaucoup plus rapidement à l'économie mondiale, le poids de ses exportations par rapport aux exportations mondiales passant de 1 % en 1982 à plus de 10 % en 2010. La Chine, nouvel acteur de l'économie mondiale, a vu la part de ses exportations dans le commerce mondial sextupler entre les mêmes dates. À la veille des grandes réformes décidées en 1979 et instituant le « socialisme du marché », la valeur totale des exportations et des importations de la Chine était de 20,6 milliards de dollars en 1978. 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 encore pour l'essentiel en bons du Trésor américains constituent une « arme de dissuasion massive » dans ses négociations avec les États-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. L'Inde connaît une progression de ses exportations et de ses importations mais à un niveau plus modeste que la Chine : en 2010, ces exportations de marchandises se situent à 1,4 % des exportations mondiales et ses importations à 2,1 % des importations mondiales. À la différence également de la Chine, le solde de sa balance commerciale de produits manufacturés est devenu fortement négatif et, malgré un excédent de sa balance des services et des transferts de ses travailleurs à l'étranger, le solde de sa balance des comptes courants* est négatif alors qu'il est fortement positif en Chine (Torija Zane, 2012, 1-13, p. 11).

Le Mexique s'ouvre également davantage que le Brésil, mais beaucoup moins que la Chine, puisque sa part dans les exportations mondiales passe de 1 à un peu plus de 2.

Les pays latino-américains se sont donc 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 cru 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 Chine 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). Les importations Sud- Sud correspondent à 23 % de leurs importations totales en 1990 et s'élèvent à 45 % en 2010 (World Bank, 2011). Cette forte augmentation traduit l'éclatement de la chaîne de valeur, sous l'égide des firmes multinationales. Les segments différents des lignes de production sont 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 un 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*) comme nous le verrons. La Chine occupe le 1^{er} 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^e rang en 1985, le Brésil occupe désormais un rang voisin du 25^e (cf. tab. 4).

À l'inverse, l'Argentine, seul pays latino-américain à être présent parmi les 50 exportateurs les plus importants de produits manufacturés en 1980, régresse de la 26^e place à la 37^e en 2009. Le Brésil, absent en 1980, apparaît en 1985 à la 16^e place, puis régresse régulièrement pour se situer à la 24^e place en 2009. Le Mexique, absent du classement en 1980 et 1985, devient un exportateur de produits manufacturé, en raison principalement de l'afflux de capitaux étrangers destinés à la création d'entreprises tournées vers le marché extérieur. En 1990, le Mexique se situe au 23^e rang, puis en 1995 au

Tab. 4. – Classement de l'Argentine, du Brésil, du Mexique et de la Chine parmi le top 50 des exportateurs de produits manufacturés.

1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
26° Argentine	16° Brésil	11° Chine	8° Chine	5° Chine	2° Chine	1° Chine
	26° Chine+	18° Brésil	15° Mexique	11° Mexique	14° Mexique	12° Mexique
	32° Argentine	23° Mexique	23° Brésil	26° Brésil	26° Brésil	24° Brésil
		34° Argentine	37° Argentine	40° Argentine	45° Argentine	37° 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).

15^e rang et en 2000 au 11^e rang et régresse légèrement ensuite (14^e rang en 2005 et 12^e rang en 2009).

Les exportations de la Chine constituent aujourd'hui une véritable « menace » selon l'expression utilisée par Gallagher (2011, p. 8, *op.cit*) pour les exportations manufacturières latino-américaines. Gallagher distingue trois types de menaces : directe, partielle et globale. La « menace » directe s'accroît lorsque la part de marché des produits manufacturés exportés latino-américains baisse alors que celle des produits chinois augmente. Elle est pour l'Argentine en 2009 de 20 %, pour le Brésil de 30 % et pour le Mexique de 52 %. En d'autres termes, pour 20 % de produits exportés par l'Argentine, 30 % pour le Brésil et 52 % pour le Mexique, les parts de marché baissent alors que celle de la Chine augmente. La « menace » partielle existe lorsque la part de marché des produits manufacturés exportés chinois croît plus rapidement que celles des produits latino-américains. Elle est respectivement de 53 % en Argentine, de 54 % au Brésil et de 45 % au Mexique à la même date. Au total, toutes « menaces » confondues, la « menace » globale serait de 73 % en Argentine, de 84 % au Brésil et de 97 % au Mexique et pour l'ensemble de l'Amérique latine de 92 %.

Quid du contenu technologique des exportations de produits manufacturés ?

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 puisqu'elles ne dépendent plus seulement d'effets prix mais aussi de l'évolution des revenus.

D'une manière générale, l'essor des exportations de produits de haute et moyenne technologie est bien plus rapide dans les pays en développement (y compris et surtout les pays émergents) que dans les pays développés, y compris dans un passé récent : 16,5 % chez les premiers et 7,3 % de taux de croissance moyen annuel chez les seconds entre 1980 et 2000 (S. Lall, 2005). Le Brésil, pays le plus performant parmi les pays latino-américains, exporte peu, et de moins en moins dans les années 2000, de produits de haute et moyenne technologie, et relativement trop et de plus en plus de produits à faible contenu technologique. Selon les données de l'IEDI, la part des exportations de haute intensité technologique dans les exportations de produits de l'industrie de transformation s'élevait respectivement à 8,3 % et 9 % en 2008 et en 2009, celle des produits de « moyenne-haute » technologie. En 2008 et en 2009, la part des produits baissait de 29 à 26 %, celle des produits de « moyenne-basse » technologie baissait également et enfin celle à contenu technologique faible augmentait 37 % à 42 %. L'insertion du Brésil dans l'économie mondiale est de moins en moins porteuse. Elle est plus faible

Tab. 5. – Part dans les exportations de produits de haute technologie et classement

1990		2005	
États-Unis 25,3 %	1°	Chine 13,7 %	1°
France 6,8 %	6°	États-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.*, pp.65-66, même observation concernant la Chine que dans le tableau précédent.

que celle des pays asiatiques. 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, comme on peut le voir dans le tableau ci-dessus (cf. tab. 5) indiquant à la fois le pourcentage et le classement de quelques pays en 1990 et en 2005.

Ces données peuvent cependant être en partie trompeuses. 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 à maîtriser la production de ces produits. C'est le cas du Mexique et en partie de la Chine, cette dernière passant de la 29^e place à la 1^{re} en 15 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 (2011).

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

Ainsi que nous l'avons souligné, 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 ».

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. D'une manière

générale, les exportations brésiliennes de matières premières atteignent 59,6 % du total des exportations en 2011. Ces exportations sont dirigées vers les pays asiatiques, principalement la Chine, mais aussi vers des pays avancés. Cette évolution est en grande partie due à la croissance très élevée des échanges entre des pays latino-américains et la Chine, mais aussi en partie à la demande soutenue des pays avancés de matières premières. 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 et elle est quasi exclusivement composée de matières premières ⁴. 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, et elle est composée essentiellement de produits manufacturés ⁵.

Destinées de plus en plus aux économies asiatiques, les exportations de matières premières, produites avec des technologies de pointe, compensent les déficits de l'industrie de transformation et permettent de dégager un solde positif de la balance commerciale et limitent le déficit de la balance des comptes courants dans de nombreux pays, dont le Brésil. À la différence des années soixante à quatre-vingt-dix, la contrainte externe pèse moins et les degrés de liberté pour définir une politique économique en faveur de la croissance augmentent d'autant. Le principal obstacle à la poursuite de la croissance et à l'amélioration des indicateurs sociaux ne se trouve donc plus dans la contrainte externe, comme ce fut le cas auparavant ⁶. Ce faisant, les économies émergentes latino-américaines deviennent fortement dépendantes de la conjoncture chinoise.

4. 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 80 % des exportations de la Chine vers le Brésil sont composées de produits manufacturés.

5. 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 42 % selon Gallaguer et Porzecanski (*op. cit.*, p. 17 et p. 53). La progression des importations industrielles d'origine chinoise est plus rapide au Brésil qu'aux États-Unis. Lorsqu'on considère le taux de pénétration des importations de produits industriels, on observe qu'il est 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 États-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 États-Unis, mais également plus rapide entre ces deux dates : respectivement 19 % et 55 % au Brésil et 22 % et 48 % aux États-Unis (A. Mattoo, F. Ng et A. Subramanian, 2011).

6. Dans le passé la croissance entraînait des déficits croissants de la balance commerciale et conduisait à des dévaluations de la monnaie nationale, à une politique de contention de la demande et à une crise économique. Une politique de relance économique était alors décidée. Le retour de la croissance alimentait alors de nouveau un déficit de la balance commerciale. Cet aspect « pendulaire » des politiques économiques – selon l'expression de Diamand – a donc pu être dépassé avec la hausse du cours des matières premières.

Tab. 6. – Part de la Chine dans les exportations et les importations de l'Argentine, du Brésil, du Chili et du Mexique

Exportations sur PIB des pays exportateurs					Importations de Chine sur PIB des pays exportateurs				
	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).

Le poids des exportations et des importations de la Chine dans les échanges avec les économies émergentes latino-américaines devient très important, comme on peut le voir dans le tableau 6. Il se fait au détriment des États-Unis le plus souvent. Le premier partenaire commercial du Brésil est à présent la Chine.

Compte tenu de l'importance du PIB de la Chine, le poids de ses échanges avec les économies émergentes latino-américaines dans le commerce chinois reste marginal, comme on peut le voir dans le tableau 7.

Parmi les pays latino-américains, seuls le Brésil et le Mexique comptent parmi les 25 plus grands importateurs de Chine et leur poids est faible, ainsi qu'on peut le voir dans le tableau 7 : autour de 1 % pour le Brésil et le Mexique du total des exportations chinoises. Comme le Mexique n'exporte pas de matières premières, à l'exception du pétrole destiné aux États-Unis, sa balance commerciale avec la Chine est profondément déficitaire (voir M. Arés, Ch. Deblock et T.S. Lin, 2011). Les exportations du Brésil vers la Chine, considérables par rapport à son PIB, sont marginales par rapport au PIB chinois. Cet écart s'explique essentiellement par le poids important du PIB chinois par rapport à ceux des économies émergentes latino-américaines.

Le poids des exportations et des importations dans le commerce des pays émergents latino-américains avec la Chine n'est pas le même pour chaque

Tab. 7. – Distribution géographique des exportations et importations de la Chine, en pourcentage

Exportations				Importations				
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
États-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 no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades (2011), *Fundação Alexandre de Gusmao e IPEA*.

bloc vis-à-vis de leur PIB respectif. La dépendance de la Chine vis-à-vis des matières premières est un facteur de vulnérabilité. La dépendance des économies émergentes latino-américaines vis-à-vis de la Chine est un facteur de fragilité de leur balance commerciale. Les importations massives et en forte croissance de produits manufacturiers provenant de Chine constituent-elles une menace pour leur tissu industriel ?

CONCLUSION

Les années 2000 sont celles de la consécration de la Chine et d'un changement d'appellation pour les économies semi-industrialisées. Un taux de croissance soutenu, une balance commerciale devenue excédentaire et des réserves en devises considérables, la Chine devient l'atelier du monde. Avec la Russie, l'Inde, le Brésil et aujourd'hui l'Afrique du Sud, elle constitue un ensemble dénommé BRICS, certes profondément hétérogène, aux intérêts souvent divergents, mais dont le poids aujourd'hui est tel que rien ne peut plus se décider sans leur participation. Le déplacement du centre de gravité du monde a commencé. Rejointes par d'autres pays asiatiques et latino-américains, ces économies dénommées à présent « économies émergentes », ont acquis un poids considérable dans l'économie mondiale. Avec la crise de 2007-2008 dans les pays avancés, elles ont montré leurs capacités à résister à la contagion internationale, résistances élevées en Asie et modérées en Amérique latine au point que de nombreux économistes se sont interrogés de savoir non seulement s'il existait un découplage des conjonctures entre les économies avancées et les économies émergentes, mais aussi et surtout si les économies émergentes pouvaient permettre aux économies avancées de sortir de la crise. Au prix toutefois de nouvelles spécialisations internationales : aux économies émergentes l'exportation de produits manufacturés (Chine), de services (Inde) avec pour conséquence une désindustrialisation non seulement dans certaines économies avancées mais aussi dans les économies émergentes latino-américaines ; aux économies avancées et à deux dragons, la Corée du Sud et Taïwan, la production de produits et de services de haute technologie, aux autres économies émergentes (dont l'Amérique latine), l'exportation de matières premières d'origine agricole et minière produites avec des techniques sophistiquées.

Une nouvelle Amérique latine est en train de naître. Cela concerne non seulement les pays émergents comme le Brésil, l'Argentine, le Mexique, le Chili et la Colombie, mais aussi de « petits » pays qui, forts de leurs ressources naturelles, exigent une redistribution des gains tirés de leur exploitation et surtout entreprennent une démarche difficile, mais ô combien symbolique, d'intégrer les populations indiennes, primo-arrivantes, hier exclues politiquement et socialement.

L'Amérique latine change. Celle d'hier n'est plus celle d'aujourd'hui, et pourtant elle en conserve les traits. Les ruptures sont, comme toujours, des dépassements. L'Histoire n'avance pas de manière linéaire et réserve des surprises, tant il est vrai que « les Hommes font librement leur Histoire, mais dans des conditions qui ne sont librement déterminées par eux ».

BIBLIOGRAPHIE

- Annuaire statistique de la CEPAL (2010).
- M. Arés, C. Deblock et T. S. Lin, « La Chine et l'Amérique latine : le grand chambardement ? », revue *Tiers Monde*, n° 208, 65-8 18, 2011.
- G. Arrighi, *Adam Smith à Pékin*, Milo, 2009.
- Asian Development Bank, *South-South economic links, the growing weight of the South*, 2011, pp. 1-50.
- R. Baldwin, "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, 2011, pp. 1-32.
- Carta IEDI (2011), n° 500.
- K. P. Gallagher et R. Porzecanski, *The dragon in the room, China and the future of Latin American industrialization*, Stanford University press, 2010.
- K. P. Gallagher, "China and the future of Latin American industrialization", in *The Frederick S. Pardee Center*, n° 18, 2011, pp. 1-8.
- C. Ibarra, "La Paradoja del Crecimiento lento de Mexico", *Revista de la Cepal*, n° 95, 2008.
- A. Mattoo, F. Ng et A. Subramanian, "The Elephant in the 'Green Room': China and the Doha Round", *Policy Briefs PB11-3*, Peterson Institute for International Economics, 2011.
- T. Palley, "The contradictions of export-led growth", *Working paper*, Levy economics institute of board college, 2011, pp. 1-12.
- G. Palma, « Stratégies actives et stratégies passives d'exportation en Amérique latine et en Asie orientale », revue *Tiers Monde*, n° 186, 2006.
- P. Salama, « Chine/Brésil : industrialisation et désindustrialisation précoce », *Économie appliquée*, 2012, pp. 1-33, en cours de publication en portugais.
- P. Salama, « Mystère », « surprise », « reproche à la théorie économique », que penser de l'évolution du partage du revenu dans les économies semi-industrialisées latino-américaines ?, *Tiers Monde*, 2012, pp. 1-23.
- P. Salama, *Le défi des inégalités, Amérique latine/Asie, une comparaison économique*, éd La découverte, 2006.

