

N° 27 - printemps-été 1998

LA REVUE DE L'IRES

**Mondialisation
et régionalisation
des économies**

numéro spécial

Globalisation de la production et industrialisation par les exportations : une sortie du sous-développement ?

Diana HOCHRAICH *

L'ouverture de la Chine et l'adoption par les pays d'Asie d'un modèle de croissance basé sur la promotion des exportations sont deux faits majeurs qui ont contribué à modifier profondément la place de l'Asie dans le monde. Ces processus s'inscrivent dans le cadre de la globalisation de la production qui est essentiellement le résultat de la concentration extrême des entreprises originaires des pays industrialisés.

Malgré leur base nationale, les « entreprises globalisées » semblent venir de « nulle part » ou de « partout », au point de faire oublier le pays d'origine. Cette dissociation entre firmes et pays d'origine est la conséquence de la localisation de segments de production dans différents pays, en fonction des avantages comparatifs de chacun.

Lorsque, au milieu des années 1970, les profits industriels déclinaient et le capital en mal d'investissement était surabondant, la dérégulation des marchés financiers s'était traduite par une plus grande mobilité de capitaux et par des délocalisations massives des segments du processus productif. Au moins au début, la capacité d'absorption des pays d'accueil était limitée et la plupart de la production était exportée.

A la suite de la « crise de la dette » intervenue au début des années 1980, le FMI et la Banque mondiale ont mis en œuvre des « plans d'ajustement structurel » qui devaient permettre aux pays endettés d'honorer leurs engagements. La libéralisation des marchés et l'encouragement des exportations

* Economiste.

(permettant de générer des devises dont ces pays avaient besoin) étaient les deux piliers de cette politique. Dans la première moitié des années 1980, les flux nets de capitaux vers les pays en développement s'étaient arrêtés en raison de l'importance des flux vers les pays créditeurs. Mais à la fin de la décennie, les capitaux ont à nouveau afflué vers les pays en voie de développement (PVD). De cette confluence entre les besoins des producteurs dans les pays développés et les plans d'ajustement structurel dans les PVD, est né le modèle de croissance basé sur la promotion des exportations.

Nous essaierons, dans cet article, de montrer les limites du modèle « d'industrialisation par les exportations ». Il comporte trois parties : la première passe en revue les thèses actuellement avancées pour expliquer la croissance des pays asiatiques. La seconde met en évidence le rôle joué par le Japon dans l'intégration régionale asiatique et décrit les conséquences pour les pays en développement d'Asie de cette complémentarité avec le Japon. Dans la troisième partie nous évoquons les limites du modèle. Nous concluons que le rattrapage en termes de niveau de productivité – et non pas en termes de PIB par tête – est extrêmement difficile à atteindre et que la nouvelle division internationale du travail ne donne pas davantage de possibilités de rattrapage, car ces pays sont toujours exposés au risque d'une détérioration des termes de l'échange et présentent une extrême vulnérabilité aux chocs extérieurs.

I. Les différentes explications du « miracle » asiatique

i. Un premier cadre d'analyse est centré sur le rôle de la politique économique. Concernant la Corée, l'école dite « hétérodoxe » (Amsden, 1989), analyse la structure de la demande finale et souligne l'importance de l'investissement. Mais, pour ce courant de pensée, deux facteurs principaux expliquent le miracle asiatique

- la politique économique protectionniste qui consiste essentiellement en trois éléments : l'octroi d'aides financières aux exportateurs coréens, la protection douanière des industries nationales et la fixation de prix relatifs favorisant la production nationale par rapport à la production étrangère. Ces mesures se justifient par la nécessité d'aider les industries naissantes.

- la politique industrielle basée sur l'imitation et non pas sur l'innovation. En effet, l'industrialisation des pays asiatiques, appelée par Amsden « l'apprentissage par l'action » suit un cours différent de celui suivi par les pays industrialisés un siècle auparavant. Selon cet auteur, il serait plus facile et moins onéreux d'effectuer un rattrapage de productivité par l'imitation que par l'innovation. Pour les tenants de la théorie de la convergence, la possibilité de rattrapage est donnée par le fait même de l'imitation – qui évite de parcourir tout le chemin propre à l'innovation.

ii. Un second ensemble explicatif souligne que l'allocation des facteurs est meilleure et l'offre structurellement mieux adaptée lorsque le pays est intensément relié au marché mondial que lorsqu'il est relativement fermé. Un pays dont la production est destinée à l'exportation parvient à être directement compétitif sur les marchés mondiaux, ce qui entraîne une meilleure affectation des facteurs de production (Balassa, 1988). Il ajoute qu'un tel processus d'industrialisation ne permet pas aux gouvernements d'être protectionnistes et empêche la création d'oligopoles nationaux.

Balassa omet de mentionner que l'assemblage, qui constitue très souvent la principale activité industrielle de ces pays, ne requiert qu'un faible niveau technologique et n'apporte au pays d'accueil qu'une faible valeur ajoutée. De ce fait, la compétitivité basée sur un faible coût de la main-d'œuvre disparaît bien souvent avant que le pays ait pu opérer une mutation technologique. Celle-ci est d'autant plus difficile que le transfert technologique effectué par l'investissement étranger est souvent faible. En outre, l'exemple coréen semble montrer que l'ouverture commerciale n'est pas suffisante pour empêcher la constitution d'oligopoles nationaux. Remarquons en outre que l'auteur ne se préoccupe pas des oligopoles originaires des pays industrialisés qui, eux, sont les véritables maîtres de ces processus.

D'autres économistes (Ito, 1996) soulignent que la croissance des pays asiatiques s'accélère lorsqu'ils passent d'une économie agricole à une économie industrielle. En effet, le taux de croissance de la productivité du secteur industriel est généralement supérieur à celui du secteur agricole, ce qui est une remarque triviale.

iii. Une troisième analyse de la croissance se fonde sur des versions plus ou moins élaborées du modèle de Solow. Les résultats obtenus à partir des données empiriques ont conduit à l'émergence de deux corps de pensée. Le premier soutient que l'Asie doit sa croissance à un taux d'investissement exceptionnellement élevé (Young, 1994, Collins et Bosworth, 1996) tandis que le deuxième met l'accent sur la forte amélioration de la productivité totale des facteurs (PGF).

Du point de vue technique, la PGF n'est pas directement observable c'est une variable « cachée » que l'on ne peut qu'appréhender indirectement. La difficulté vient principalement de ce qu'elle est saisie par la valeur résiduelle de la fonction de production estimée. En conséquence, son ordre de grandeur dépend de la manière dont le modèle est spécifié et de la qualité des données statistiques.

Plus la qualité des données est satisfaisante, plus la PGF est faible. Il existe notamment différentes façons de spécifier les deux variables indépendantes principales, à savoir le capital et le travail. Les séries de capital peuvent se déduire des séries d'investissement brut associé à une hypothèse de taux d'amortissement. On peut également prendre l'investissement brut

comme variable approchée (proxy) des taux d'accroissement du capital. Concernant la force de travail, on peut utiliser le nombre d'employés ou, si ces données ne sont pas disponibles, lui substituer la population active. Plusieurs possibilités s'offrent pour prendre en compte les différents niveaux de qualification de la main-d'œuvre. On peut choisir le nombre d'années d'étude ou, si ces données ne sont pas disponibles, les taux de scolarisation. Parfois, la correspondance entre la hiérarchie des revenus afférente à la hiérarchie des niveaux d'études permet de créer une série représentant la structure des salaires relatifs, également appelée « rentabilité des années d'études » (Denison, 1967).

Lorsque l'on utilise l'investissement comme indicateur du capital, on commet une grossière erreur de spécification, car on suppose que la productivité du capital (c'est-à-dire, l'inverse du ratio capital sur production) dans les pays émergents est constante comme c'est le cas dans l'état stationnaire. Dans ces pays justement cette hypothèse n'est pas vérifiée.

Le même problème surgit lorsqu'il s'agit d'évaluer le capital humain. Le taux de scolarisation ne peut être pris comme indicateur du nombre d'années d'études que lorsque le pays est dans un état stationnaire. En outre, l'augmentation du nombre d'années d'études est corrélée négativement avec le niveau initial. Cette variable est un indicateur très médiocre de la qualification du travail, puisque les travailleurs n'ayant pas suivi d'études sont considérés comme totalement improductifs ce qui, bien entendu, est faux. Collins et Bosworth ont substitué la variable « rentabilité du niveau des études » (c'est-à-dire, les écarts de salaire) au nombre d'années d'études. Cette approche donne également une valeur estimée plus faible pour la PGF que dans les modèles plus simplifiés. Mais la variable « rentabilité du niveau des études » est fondée sur l'hypothèse que les écarts de rentabilité en pourcentage des études sont stables d'un niveau d'études à l'autre et d'un pays à l'autre ce qui est fort éloigné de la réalité.

Pour chacun de ces modèles, les hypothèses nécessaires à l'élaboration des données qui ne peuvent être observées directement jouent un rôle décisif dans l'évaluation de la variable cible, à savoir la PGF. En effet, ces hypothèses déterminent l'ordre de grandeur de la variable résiduelle (la PGF) dans la fonction estimée. Mais évidemment, aucun test ne permet de vérifier la validité des hypothèses retenues et la pertinence du modèle doit se fonder sur une théorie.

Quoi qu'il en soit, il ressort des travaux statistiques les plus rigoureux comme, par exemple, ceux de Young et ceux de Collins et Bosworth, que la PGF a très faiblement progressé sur la période 1960-1994. Ainsi, l'accumulation du capital reste la principale explication des taux de croissance observés en Asie.

Ce résultat a conduit les auteurs à se demander comment ces pays pouvaient soutenir ces taux d'accumulation exceptionnellement élevés. Les forts taux d'épargne – généralement obligatoires, car liés aux retraites par capitalisation – ont naturellement été pris comme variables explicatives. L'investissement étranger a également été cité, mais sans pour autant lui reconnaître un rôle clef.

Des prévisions opposées ont été formulées à partir de la faible valeur obtenue pour la PGF. S'appuyant sur les résultats de Young, Krugman (1994) affirme que la décroissance des rendements va mettre fin aux forts taux de croissance asiatiques. A l'opposé, Collins et Bosworth soutiennent que la qualité de la main d'œuvre peut être améliorée de façon significative en Asie – comparativement à celle des Etats-Unis – et qu'ensuite la hausse de la PGF contribuera à soutenir le rythme de la croissance. (Les calculs des auteurs font apparaître que la hausse de la PGF s'est accélérée ces dix dernières années.)

iv. Même lorsqu'ils ont été conduits avec rigueur, tous ces travaux statistiques sous-estiment le rôle joué par les économies d'échelle comme celles résultant du comportement oligopolistique des entreprises transnationales. En effet, la plupart des travaux (ceux de Young exceptés) supposent l'existence de rendements décroissants dans un environnement concurrentiel. Or en fait, la structure oligopolistique des marchés mondiaux, contrôlés par de gigantesques entreprises transnationales, infirme cette hypothèse. En conséquence, il est très difficile d'évaluer les transferts de technologie, leur valeur ne coïncidant pas avec le montant des investissements directs étrangers (IDE) réalisés dans tel ou tel pays.

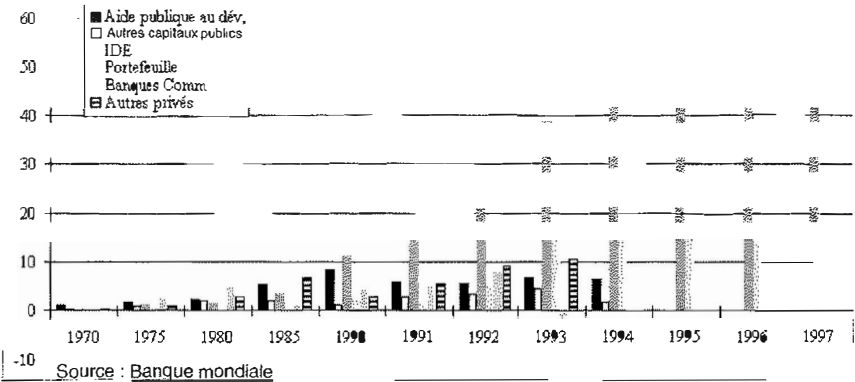
La thèse présentée par nous, se fonde principalement sur le rôle clef joué par les investissements étrangers et sur leurs conséquences sur la structure industrielle des pays d'accueil. Les relations entre les entreprises multinationales et leurs filiales et associées entrent également en ligne de compte.

Elle soutient que la croissance assurée dans le cadre d'une relation de subordination des entreprises locales à un centre situé à l'extérieur du pays, conduit à limiter sérieusement les possibilités d'une amélioration de la productivité du travail. En outre, les contraintes macro-économiques – sur le solde budgétaire et sur les paiements extérieurs – limitent la capacité du gouvernement à mettre en œuvre une politique de l'enseignement et une politique de la santé qui pourraient contribuer à l'amélioration de la qualité de la main d'œuvre.

II. La globalisation financière et les délocalisations japonaises à la base de l'intégration régionale

Depuis la fin des années 1980, les pays d'Asie ont connu des entrées de capitaux considérables, sous la forme d'investissement direct étranger (IDE). Ces flux étaient la contrepartie financière des délocalisations des segments de la production intensifs en main-d'œuvre. En même temps, l'aide publique au développement diminuait.

Graphique 1. Flux des capitaux en Asie (milliards de dollars)



Les investissements de portefeuille ont progressé également, bien qu'à un rythme un peu plus lent que l'IDE. Jusqu'à une date récente, les pays asiatiques en développement étaient les principaux pays d'accueil de ces capitaux, en raison des taux d'intérêt élevés et de la relative stabilité financière. Entre 1994 et 1996, ils ont reçu 20 milliards de dollars chaque année.

Cet afflux massif de capitaux étrangers a déclenché des rythmes de croissance élevés dans les pays d'Asie. Mais en même temps, ils ont favorisé la formation d'une bulle spéculative et déstabilisé les systèmes bancaires, ce qui a débouché sur la crise qui, en 1997, affecte les pays de l'ASEAN.

La stratégie japonaise : des plates-formes d'exportation

Depuis le début des années soixante, les pays asiatiques bénéficient d'un afflux de capitaux sous la forme d'investissements directs étrangers en provenance des Etats-Unis d'abord, du Japon ensuite. Ce phénomène a une double origine : l'une politique, dans le contexte de la guerre froide, l'autre, économique. Actuellement, ces entrées de capitaux sont la contrepartie des délocalisations effectuées par les entreprises multinationales américaines et surtout japonaises.

Comme les délocalisations peuvent prendre la forme de fusions, joint-ventures et de prises de participation, la notion d'IDE même doit être élargie. Maintenant, ce concept doit inclure :

- la création ou le développement d'une entreprise, d'une filiale ou d'une succursale entièrement contrôlée par la firme étrangère, ou bien l'acquisition de l'intégralité du capital d'une entreprise existante ;
- la constitution d'entreprises en coparticipation (joint-ventures) ;
- ou même un prêt d'une durée supérieure à un an lorsque des liens durables sont noués avec l'emprunteur et lorsqu'il confère le droit de prendre part aux décisions ;
- la sous-traitance, elle aussi considérée comme un IDE lorsqu'elle s'accompagne de la fourniture de matériel ou de licences (Tokunaga, 1992).

Le Japon tente d'accroître sa part sur le marché de la Triade, dont la capacité d'absorption est la plus importante. Comme ce marché se développe lentement, ce qui constitue un gain pour l'un des concurrents est une perte pour les autres. La concurrence est donc âpre et, en outre, les Etats-Unis protègent leur marché intérieur en érigeant des barrières commerciales. Pour améliorer leur compétitivité et essayer de contourner les mesures américaines de protectionnisme frappant les exportations japonaises, les entreprises de cette origine ont localisé une partie de leur capacité de production aux Etats-Unis et dans les autres pays asiatiques, selon les avantages comparatifs respectifs.

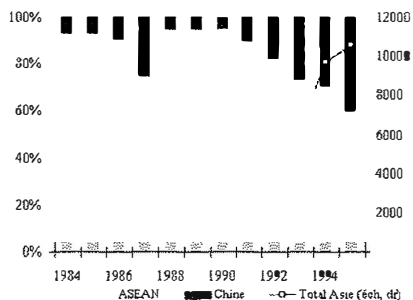
En fait, les délocalisations vers l'Asie se sont déroulées en trois vagues successives. Premièrement, à partir du début des années soixante, le Japon répond au manque de main d'œuvre et à l'accroissement du coût du travail par la délocalisation en Corée et à Taiwan de son industrie textile à forte intensité en main-d'œuvre. Deuxièmement, sous l'effet du renchérissement du coût de l'énergie, consécutif au premier choc pétrolier, il transfère à l'étranger les unités de production de son industrie lourde. C'est ainsi que la production d'aluminium notamment est délocalisée en Indonésie et en Malaisie. Enfin, la hausse du yen contre les autres devises qui, à partir de 1985, se traduit par un renchérissement du prix des exportations japonaises, pousse le Japon à délocaliser davantage sa production vers les pays est-asiatiques (Malaisie, Thaïlande, Indonésie et, cette dernière année, aux Philippines).

Avec le concours du MITI, les IDE japonais ont très rapidement augmenté ces dix dernières années. Les principaux bénéficiaires ont été d'abord les Etats-Unis, l'Union Européenne ensuite, et, enfin, les pays asiatiques en développement. En effet, le Japon craignait que la réalisation du marché unique européen n'ait une incidence négative sur le commerce de l'Union européenne avec les pays tiers. Notons enfin que la part des IDE japonais en Asie s'est accrue malgré le ralentissement du début des années quatre-vingt-dix (graphique II).

Les IDE japonais dans les pays asiatiques se sont déplacés en fonction de la hausse du coût de la main-d'œuvre. Jusqu'en 1990, les capitaux étaient massivement investis dans les NPI. La hausse du coût de la main d'œuvre

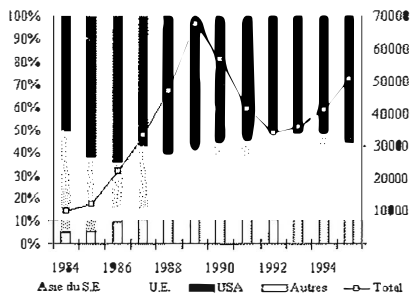
et, peut-être, les troubles politiques (en Corée) ont conduit le Japon à réorienter ses IDE vers les pays de l'ASEAN de 1990 à 1993, date à laquelle la Chine devient le principal bénéficiaire. En 1994, 40 % des IDE japonais étaient concentrés dans les NPI, 30 % dans les pays de l'ASEAN et les 30 % restant en Chine (graphique III).

Graphique II. IDE japonais en Asie



Source : OCDE

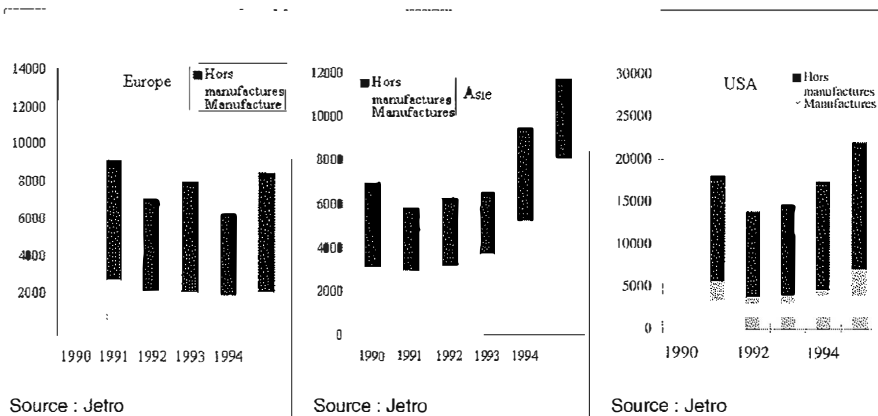
Graphique III. Investissements japonais (flux) mio \$ et %



Source : OCDE

Ainsi, parallèlement aux investissements qu'il réalisait aux Etats-Unis et en Europe dans l'objectif d'accroître sa part de marché, le Japon organisait des « plates-formes d'exportation » dans les pays du sud-est asiatique. Un survol comparatif des différents secteurs dans lesquels les japonais ont investi dans ces trois régions fait apparaître qu'en Europe et aux Etats-Unis les capitaux japonais sont principalement investis dans le secteur du commerce et dans celui des services, alors qu'en Asie ils sont principalement investis dans le secteur manufacturier (graphique IV).

Graphique IV : Les IDE japonais par région et par secteur



Source : Jetro

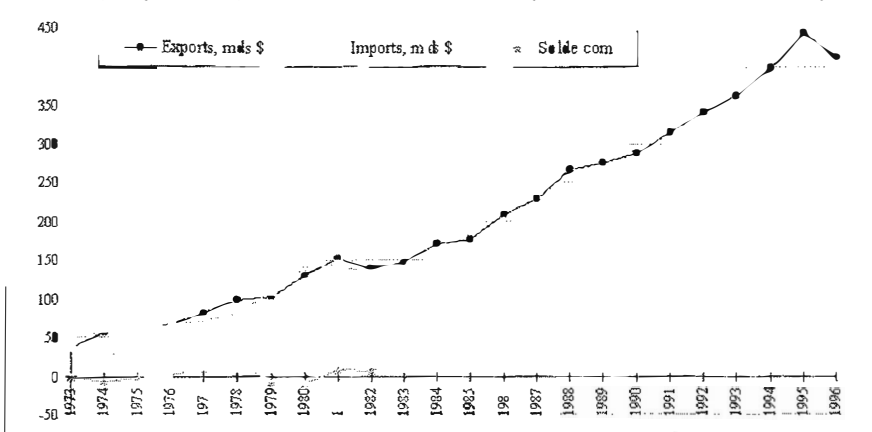
Source : Jetro

Source : Jetro

On peut donc affirmer que le Japon a délocalisé sa production afin de conserver les avantages comparatifs qui ont contribué au succès de ses exportations. Ainsi, pendant plus de trente ans, ses exportations ont augmenté au taux annuel moyen de 11 % alors que le taux de croissance de ses importations s'élevait à 9 % l'an, cet écart engendrant un excédent commercial croissant (graphique V).

Plusieurs facteurs expliquent cet excédent commercial cumulatif : premièrement, le Japon a mis en place, par l'intermédiaire du MITI, une politique économique « orientée vers les exportations » et portant sur des produits soigneusement sélectionnés. Deuxièmement, les exportations japonaises ont bénéficié jusqu'au milieu des années quatre-vingt de la sous évaluation du yen par rapport au dollar. Mais à partir de cette date, les délocalisations sont apparues comme le meilleur moyen de compenser la hausse du yen. En ce sens, elles ont contribué à l'excédent commercial. Ce résultat est exactement l'inverse de celui obtenu aux Etats-Unis. Dans ce pays, les délocalisations réalisées par les entreprises américaines ont engendré un déficit de la balance commerciale parce que la production effectuée à l'extérieur des Etats-Unis était réimportée pour satisfaire la consommation nationale.

Graphique V. Japon : commerce extérieur (chiffres douaniers, mds \$)



Source : IFS, FMI.

Actuellement, le Japon a délocalisé environ 10 % de sa production manufacturière. Lorsque le taux de change était inférieur à 100 yens pour un dollar, les entreprises japonaises avaient envisagé de délocaliser jusqu'à 30 % du secteur manufacturier. Mais ce projet a été abandonné suite à la dépréciation de 30 % du yen en 1996. Si les délocalisations avaient continué, la balance commerciale du Japon avec les pays asiatiques serait devenue déficitaire car, afin de satisfaire la consommation nationale, il aurait été obligé, à l'instar des Etats-Unis, de réimporter une partie de la production

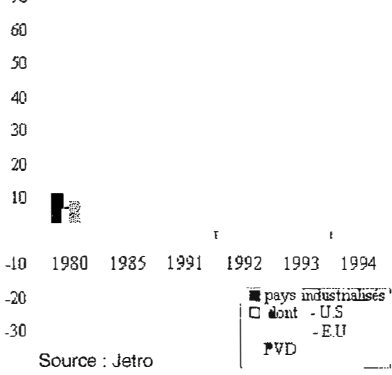
délocalisée. Cette tendance s'observait déjà à partir de 1994 (graphique VI), la balance des biens de consommation non durables étant déficitaire.

**Graphique VI. Japon-Asie
solde commercial par produit**

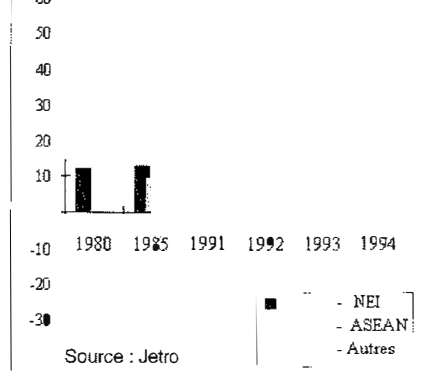


Les délocalisations ont changé la structure du commerce bilatéral entre les pays asiatiques et le Japon. En fait, la balance commerciale du Japon avec les pays sous-développés est déficitaire lorsqu'elle présente une structure traditionnelle (produits manufacturiers contre matières premières) et elle est excédentaire avec les pays industrialisés. Elle est également excédentaire avec les pays asiatiques qui sont devenus des plateformes industrielles du Japon (graphiques VII et VIII).

**Graphique VII.
Solde commercial par zone
mds**



**Graphique VIII.
Japon-PVD : solde commercial
mds \$**



A partir de 1985, date à laquelle le Japon a accéléré le processus de délocalisation vers les pays de l'ASEAN, la balance commerciale bilatérale du Japon avec chacun des pays asiatiques est devenue excédentaire. En revanche, la balance commerciale du Japon avec les autres pays en développement est toujours déficitaire.

L'analyse qui précède montre à quel point l'économie japonaise et celles des autres pays de l'Asie de l'Est sont imbriquées. L'intégration régionale est vraiment une réalité et résulte en grande partie de la stratégie japonaise de délocalisation à l'étranger des capacités de production.

Le cadre institutionnel de ce processus d'intégration a pris du retard – les négociations de l'AFTA sur les droits de douane sont loin d'avoir abouti. Cette intégration n'est malgré tout pas « spontanée ». Elle résulte de la volonté politique du gouvernement japonais. Tout d'abord, le ministère japonais des Affaires étrangères a mis en place un programme officiel d'assistance au développement, doté d'un budget considérable. Pour la seule année 1989, la sortie nette de fonds s'est élevée à 24 milliards de dollars ce qui correspond quasiment au montant des IDE réalisés cette même année.

En outre, pendant cette même période, le Japon était l'un des principaux pays donateurs du Comité d'aide au développement – un organe intergouvernemental de coopération. En 1989, par exemple, la contribution japonaise représentait presque 20 % du total, soit 46 milliards de dollars. Mais l'aide japonaise était en grande partie bilatérale et destinée à l'Asie (Tokunaga, 1992).

Le Japon joue un rôle prépondérant dans le développement de l'Asie tant comme investisseur que comme exportateur, mais les Etats-Unis s'efforcent de regagner partiellement le terrain perdu dans les années soixante-dix, période au cours de laquelle les entreprises américaines ont transféré leurs usines des pays asiatiques au Mexique. Ainsi, les IDE américains en Asie se sont développés à un rythme assez rapide. Entre 1984 et 1993, leur taux annuel de croissance – 12 % – était inférieur de deux points de pourcentage seulement à celui des IDE américains en Amérique Latine. En outre, les Etats-Unis tentent de s'intégrer économiquement à l'Asie par l'intermédiaire de l'APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation – coopération économique dans la zone de l'Asie-Pacifique). Mais pour l'instant, l'APEC n'est qu'un forum économique dont les activités se limitent à des réunions annuelles, des discussions et de grands discours, alors qu'aucune décision importante n'est prise.

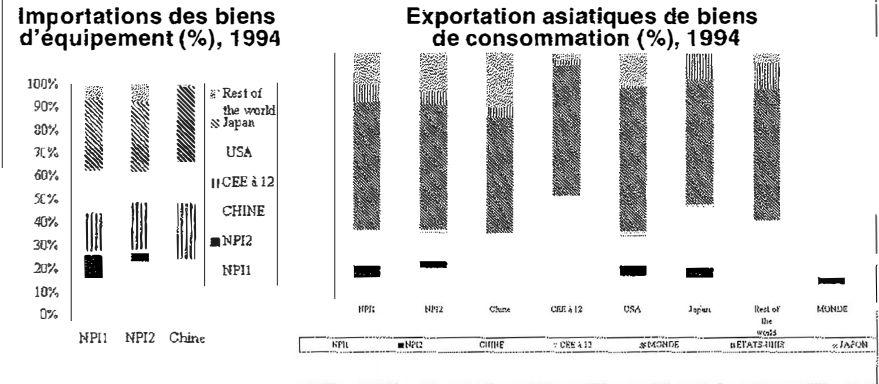
Une forte pénétration commerciale et financière du Japon

Le Japon exerce une influence prépondérante dans ces pays. Pour la majorité d'entre eux, les IDE japonais représentent plus de 20 % du total des IDE et atteignent même quasiment 50 % en Thaïlande. Dans plusieurs industries comme par exemple, le textile, l'électronique et l'industrie automobile, la part des capitaux japonais s'élève à 80 % du total.

Les flux commerciaux sont totalement asymétriques : la majorité des pays sont déficitaires vis-à-vis du Japon et excédentaires vis-à-vis des Etats-Unis ; les déséquilibres avec les pays européens sont moins prononcés.

En conséquence, ces pays sont très dépendants des importations en provenance du Japon, notamment pour ce qui concerne les biens d'équipement et les produits semi-finis. Pour tous ces pays, à l'exception de l'Indonésie, le Japon est le premier pays d'importation et les Etats-Unis leur principal

Graphique IX et X



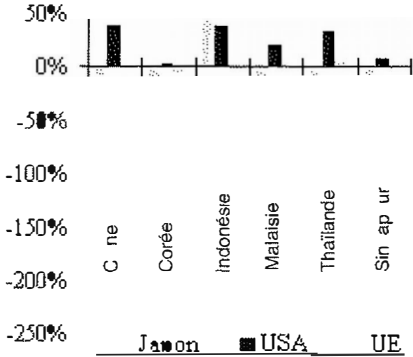
Source : Chelem. L'ASEAN comprend seulement la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande.

client. L'Union Européenne est le troisième partenaire commercial de la Thaïlande, des Philippines et de la Chine et la structure des échanges est relativement bien équilibrée. Les principaux partenaires de la Malaisie sont les NPI d'abord, suivis des Etats-Unis et du Japon. La forte interdépendance qui existe entre l'industrie électronique de Singapour et celle de la Malaisie explique cette caractéristique. Les échanges entre pays membres de l'ASEAN ne sont guère développés sauf pour Singapour, en raison du rôle d'entrepôt joué par ce pays. Le Japon est le principal fournisseur de la plupart de ces pays.

Cette structure est davantage perceptible lorsque les produits manufacturiers sont décomposés en biens d'équipement et biens de consommation. La part du Japon dans le total des importations des pays de l'ASEAN est supérieure à 30 % pour les biens d'équipement alors que la part des exportations asiatiques vers les Etats-Unis avoisine 30 % et se compose essentiellement de biens de consommation (graphiques X).

Le commerce intra-firme de produits semi-finis représente une partie substantielle du commerce intra-régional. Toutefois, sur la dernière période, 30 % des produits finis exportés vers d'autres pays de cette zone étaient destinés à la consommation locale. La part de marché intra-régionale de certains de ces pays (la Corée entre autres) s'améliore, notamment grâce au taux de change favorable dont leurs devises ont bénéficié contre le yen (jusqu'en 1996). Ainsi, entre 1994 et 1996, les produits coréens sont entrés en concurrence avec les produits japonais de bas de gamme. La situation est en train de se renverser maintenant que la dépréciation du yen contre le dollar rend les produits japonais à nouveau compétitifs.

La balance commerciale de la majorité des pays asiatiques accuse un déficit colossal avec le Japon (graphique XI). Cela ne susciterait aucune difficulté si les excédents enregistrés avec les autres pays pouvaient combler ce déficit. Mais celui-ci peut devenir un grave sujet de préoccupation

Graphique XI. Solde commercial bi-latéral/export, 1993

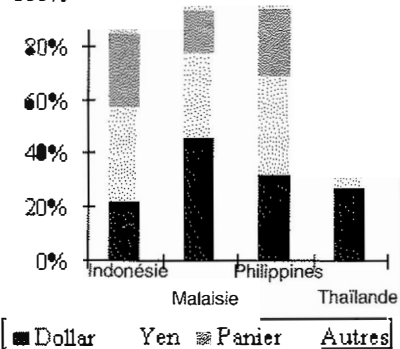
[Source : ONU]

s'est déprécié face au dollar, l'indexation sur le dollar, jusque là avantageuse, c'est avérée extrêmement défavorable. En effet, on peut considérer que c'est une des causes de la crise actuelle.

En fait, cette érosion de leur compétitivité explique les difficultés rencontrées depuis 1993 par des pays comme la Malaisie et la Thaïlande pour attirer de nouveaux IDE, les investisseurs préférant installer leurs usines en Chine, aux Philippines, au Vietnam ou même à Burma où la main-d'œuvre est moins chère.

car les Etats-Unis (en déficit avec ces pays) ne l'acceptent plus et vont chercher à le résorber.

Ces pays sont pour la plupart endettés en yens (graphiques XII). Sous l'effet de l'appréciation du yen, le montant de la dette s'était accru considérablement jusqu'en 1995. Pour cette raison, les pays asiatiques avaient envisagé de rattacher leurs monnaies au yen. Mais d'un autre côté, cette « indexation » aurait entamé leur compétitivité à l'exportation dans les pays de la zone dollar, leurs principaux clients. Depuis que le yen

Graphique XII. Composition de la dette, selon le devises (%), 1995

[Source : CEPII]

III. Les limites du modèle : les taux de croissance asiatiques peuvent-ils perdurer ?

Pendant plus de vingt ans, les économies dynamiques de l'Asie ont connu un taux de croissance moyen annuel de 7%. C'est une croissance exceptionnelle qui n'a été observée nulle part ailleurs. La question qui se pose maintenant est de savoir s'il est possible ou non de maintenir de tels taux à l'avenir. Dans les parties I et II nous avons identifié les facteurs qui sont à l'origine de cette croissance. Examinons maintenant si la croissance peut se poursuivre sur ces mêmes bases ou s'il est nécessaire de s'orienter vers un autre type de croissance. Si un tel changement s'avère nécessaire, sera-t-il réalisable ?

La perte de compétitivité rend incertain le maintien de taux de croissance d'un tel niveau

En fait, dans tous ces pays, les hausses de salaires sont supérieures à celles de la productivité. Même sur la base d'estimations imprécises – car il est difficile de mesurer les niveaux de productivité – plusieurs travaux débouchent sur la même conclusion qualitative : lorsque un faible niveau de salaire est mis en rapport avec un niveau de productivité encore plus faible, les coûts salariaux unitaires sont supérieurs à ceux des Etats-Unis, malgré la faiblesse du taux de salaire. Les Philippines, l'Inde et la Thaïlande sont dans ce cas (Golub, 1995). Pour d'autres pays, les écarts de productivité resserrent considérablement les écarts existant entre les coûts salariaux unitaires des différents pays. Ainsi, bien qu'en Corée le salaire horaire représente seulement 13 % de celui observé aux Etats-Unis, les coûts unitaires de la main-d'œuvre coréenne atteignent presque 50 % de ceux de la main-d'œuvre américaine (encadré).

Le coût salarial unitaire en Corée

La comparaison des coûts salariaux unitaires en niveau entre différents pays pose le problème de l'évaluation de la productivité du travail en valeur monétaire. En effet, il est difficile de comparer les coûts unitaires de la main-d'œuvre entre plusieurs pays car la productivité de la main-d'œuvre devant être mesurée en termes monétaires, le taux de change nominal introduit une distorsion. En conséquence, les comparaisons internationales se fondent très souvent sur une estimation du niveau des salaires et non des coûts unitaires de la main-d'œuvre.

1990 (en \$ ppa)	Salaire horaire (1)	Productivité horaire (2)	Coût salarial unitaire (1)(2)
Etats-Unis	17,81	100	100
Japon	15,38	78	111
Europe ¹	18,52	73	143
Corée	2,40	29	46
Taiwan	4,43	32	79

Source : (BRI²)

Ce tableau montre que les différences au niveau de productivité réduisent fortement les écarts entre les coûts salariaux.

Si un faible niveau de productivité du travail est adapté aux productions où l'introduction du progrès technique est difficile (l'assemblage, la confection) la faiblesse de la productivité devient un handicap sérieux lorsqu'il faut passer à la production de biens plus sophistiqués. En conséquence, des coûts élevés de la main-d'œuvre sont incompatibles avec une faible productivité du travail. Pour cette raison, ces pays éprouvent de grandes difficultés à trouver une nouvelle spécialisation basée sur une productivité du travail plus élevée.

Une industrie spécialisée dans les produits « en fin de cycle »

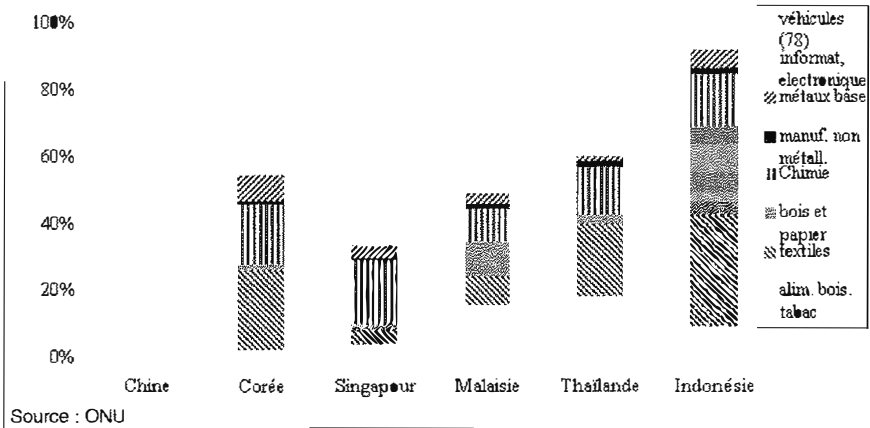
La production industrielle de l'Asie se compose essentiellement de produits électroniques grand public et de produits textiles. Comme la production consiste très souvent en un simple assemblage, la part de ces produits dans le total des exportations est supérieure à leur part dans la production industrielle totale (graphique XIII). Cette caractéristique s'observe tout particulièrement pour l'industrie électronique de la Thaïlande, de la Malaisie et de la Chine. Dans ces pays, la valeur ajoutée de l'assemblage de produits électroniques se limite à 15-17 % de la valeur totale du produit, alors que la part de ces produits dans les exportations excède 30 %.

En Malaisie, les taux d'approvisionnement effectués par les entreprises locales de l'industrie électronique (c'est-à-dire, le pourcentage de facteurs de production que les entreprises étrangères achètent aux autres entreprises installées dans le pays d'accueil) représentent 20 % de la valeur ajoutée totale. Mais seulement 10 % sont achetés à des entreprises malaisiennes, le reste étant acquis auprès d'entreprises étrangères installées dans ce pays (Tokunaga, 1992). La situation de la Malaisie est tout à fait représentative de celle rencontrée dans l'industrie de l'assemblage des autres pays asiatiques. De ce fait, il y a peu à attendre d'une « remontée de filières » qui demeure théorique.

La Corée et Taiwan peuvent être considérés comme des cas particuliers, mais seulement dans une certaine mesure. La production de ces pays ayant atteint une phase plus élaborée, ils éprouvent davantage de difficultés à améliorer leurs normes de production. Les licences dont ils ont besoin ne sont pas dans le domaine public et deviennent de plus en plus onéreuses. Malgré tous leurs efforts, ils n'ont toujours pas réussi à créer un système national d'innovation. Le fort ralentissement que ces pays ont connu en 1996 en raison de la commercialisation sur le marché américain d'une nouvelle génération de semi-conducteurs – montre qu'ils ne s'emploient pas prioritairement à innover mais ont le « génie de l'imitation ».

La spécialisation dans les pays asiatiques repose sur le faible coût de la main-d'œuvre. Mais celui-ci augmente inéluctablement après plusieurs années de plein emploi. Sous la pression de diverses contraintes – équilibre

Graphique XIII. Exportations industrielles par secteur (%), 1995



budgetaire et de paiements extérieurs, marchés financiers – le gouvernement a négligé de répondre aux besoins en matière d'éducation et de formation, et de développement des infrastructures. Pour cette raison, il est aujourd'hui trop tard pour commencer à former de la main-d'œuvre de haute qualité dans l'objectif de compenser la disparition progressive des avantages comparatifs de la période précédente.

En raison de la perte des avantages comparatifs, le flux d'IDE décroît ou même cesse, engendrant ainsi d'autres problèmes liés au financement de la balance des paiements. Les déficits de la balance courante vont être financés par des capitaux volatils, notamment les investissements de portefeuille et du crédit bancaire à court terme. Si le déficit devient important, la perte de confiance dans la monnaie – ou dans l'économie – se traduit par la fuite des capitaux, ou par le défaut de paiement.

***Les flux de capitaux fragilisent le secteur bancaire ;
l'endettement qui en a découlé a mis ces pays
au bord du défaut de paiement***

L'entrée massive de capitaux, quels qu'ils soient (de portefeuille, IDE ou prêts bancaires) produit un accroissement de la masse monétaire, source d'inflation et d'une croissance excessive du ratio crédit/PIB, ce qui dégrade la qualité du crédit. Ces facteurs favorisent la surchauffe et l'apparition de « bulles spéculatives ». Lorsque la conjoncture se trouve dans la phase basse du cycle, l'éclatement de ces bulles met en évidence les faiblesses du système financier.

Beaucoup d'auteurs (Goldstein et Turner, 1995), (Khan et Reinhardt, 1995) ont démontré que la volatilité des marchés s'est accrue depuis que les marchés financiers ont été déréglementés, ce qui a permis l'entrée massive

de capitaux. Pour éviter la crise, les systèmes bancaires des pays d'accueil auraient dû mettre en place des règles prudentielles plus strictes ; ils auraient dû également essayer de façon plus rigoureuse de stériliser des capitaux. Mais la mise en œuvre de ces politiques est difficile pour des raisons politiques. En outre, les politiques de stérilisation ne sont pas efficaces à long terme.

Vers la mi-1996, les pays d'Asie en développement ont entamé une phase de basse conjoncture liée à la forte détérioration des termes de l'échange, se traduisant par une baisse des taux de croissance des exportations qui a contribué à la détérioration des balances commerciales et courantes. En même temps, la spéculation dans le secteur immobilier – constatée depuis le début des années 1990 – s'est traduite par une surproduction massive et par l'effondrement des prix dans le secteur ¹.

Les banques, très impliquées dans l'immobilier, ont été entraînées dans la crise. En effet, le système financier dans ces pays – autant les banques que les compagnies financières non bancaires – sont très vulnérables : le crédit est accordé sans que de véritables garanties contre le défaut de paiements soient prises, les provisions pour ce risque étant insuffisantes.

Ayant beaucoup emprunté à l'étranger, car les taux d'intérêt locaux étaient très élevés, les banques sont très fortement endettées en devises. Supposant que les taux de change resteraient stables, elles ne s'étaient pas couverts contre le risque de change. Maintenant que les monnaies de presque tous les pays ont subi une dévaluation de l'ordre de 20 à 50 %, les emprunteurs ont les plus grandes difficultés à rembourser leurs dettes en devises fortes.

Les investisseurs étrangers, après avoir spéculé contre le taux de change, ont retiré leurs fonds. Ainsi, la Thaïlande en premier lieu, l'Indonésie et la Corée ensuite, ont dû recourir au FMI pour essayer d'éviter le défaut de paiement. En effet, les réserves thaïlandaises étaient constituées pour les deux tiers par des crédits à court terme accordés par les banques étrangères. Actuellement, celles-ci se montrent extrêmement réticentes à renouveler ces crédits. Si le renouvellement n'est pas accordé, la Thaïlande devra rembourser 23 milliards de dollars avant 12 mois. Et le montant de l'aide accordée par le FMI serait insuffisant. En Corée, le montant de la dette envers l'étranger est évalué à près de 160 milliards de dollars, dont 92 milliards seraient une dette privée à court terme. En Indonésie, la dette serait de 130 milliards de dollars, dont la moitié est d'origine privée.

Les crédits du FMI sont conditionnels et requièrent l'engagement du gouvernement sur un programme « d'ajustement structurel », dont l'objectif est de rétablir la capacité du pays à rembourser ses dettes, en dehors de

1. Une analyse plus développée de la crise se trouve dans : D. Hochraich, « Crises financières et compétitivité dans les pays d'Asie », CERI (Sciences Po.), Etude n° 4, Paris, 1998.

toute autre considération. La prétendue « lutte contre la corruption » et la « volonté d'imposer les règles de gestion occidentale » n'ont pas d'autre but et se sont avérées peu efficaces. Décidément, il est plus facile pour le FMI de prôner la mise en œuvre des mesures permettant d'écraser le pouvoir d'achat des salariés que de lutter contre la corruption des gouvernements. Mais le renforcement des contraintes extérieure et budgétaire qui résulte en tout état de cause d'un tel plan, limite la capacité du pays d'accroître l'effort de reconversion industrielle, seule mesure qui lui permettrait de restaurer la compétitivité de l'économie sur des bases durables.

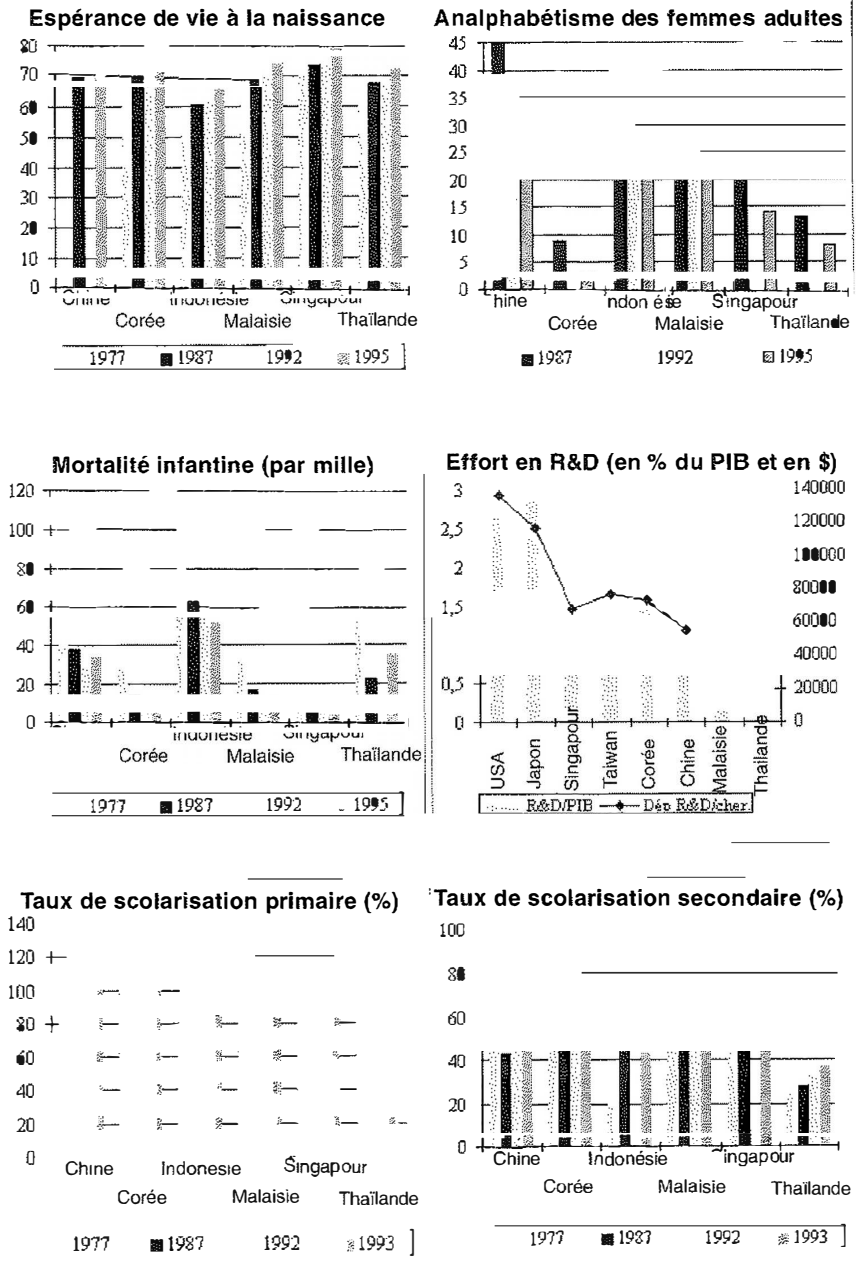
À la fin du mois de décembre 1997, le gouvernement américain n'a pas voulu courir le risque de laisser la Corée déclarer le défaut de paiement, car il craignait les conséquences économiques et politiques d'un tel effondrement. Faisant fi de la critique qui lui est adressée concernant un « aléa moral » (à savoir que des agents privés se sentent protégés par le gouvernement américain et par le FMI de la discipline du marché et, qu'en conséquence, ils se livrent impunément à des activités à haut risque) le gouvernement des Etats-Unis et le FMI lui-même se sont engagés et ont engagés, à la fin du mois de décembre, les banques privées occidentales dans le sauvetage de la Corée, désavouant en quelque sorte le plan du FMI. En effet, celui-ci conseillait : « faites les réformes d'abord, vous aurez l'argent ensuite ». Quant à l'Indonésie et à la Thaïlande, elles sont de fait dans un état de moratoire non déclaré. En effet, qui pourrait payer des dettes qui en de quelques semaines se sont vues multipliées entre deux et six fois ?

Les transferts de technologie sont plus difficiles à réaliser qu'il n'y paraît

Il est difficile d'évaluer les transferts de technologie. Ceux-ci se composent de nombreux éléments différents, tels les licences, l'équipement et la coopération. Il est également difficile d'évaluer leur prix. La technologie est très souvent transférée de la société mère à une filiale, de sorte que les prix de transfert masquent partiellement leur valeur réelle. De nombreux économistes partent du principe que tout IDE inclut des transferts de technologie, ce qui les conduit à surestimer la valeur de ces derniers. La majorité des économistes néglige les obstacles qui s'opposent à ces transferts et n'en retiennent que les aspects positifs, bien que certains (Chew et Chew, 1992) soulignent que la recherche s'effectue principalement dans le pays d'origine et que seule une faible fraction des résultats est transférée au pays d'accueil.

De nombreux facteurs rendent les transferts de technologie difficiles. Bien souvent, la main-d'œuvre du pays d'accueil n'a pas le niveau de qualification suffisant pour assimiler la nouvelle technologie. En Asie, certains indicateurs sociaux – comme le taux de scolarisation dans l'enseignement primaire, l'espérance de vie à la naissance et la baisse de la mortalité infantile – montrent que

Graphique XIV. Indicateurs sociaux



Source : World Tables, plusieurs années

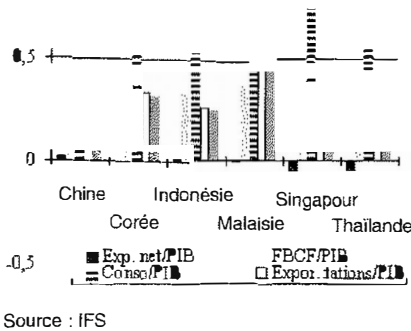
de grands progrès en matière de conditions de vie et de formation de la main-d'œuvre ont été réalisés (graphique XIV). En revanche, d'autres indicateurs, comme le taux d'analphabétisme féminin – élevé dans tous les pays sauf en Corée – et le taux de scolarisation dans le secondaire laissent nettement à désirer et constituent des obstacles aux transferts technologiques.

Si dans certains pays le niveau des études est trop faible pour permettre un transfert de technologie, le nécessaire effort en recherche et développement (R&D) est quant à lui très insuffisant. Même dans les pays comme la Corée, l'effort en R&D représente environ 2 % du PNB, soit un peu moins que dans les pays développés. Cette pratique a commencé il y a seulement quelques années alors que la constitution d'un système national d'innovations prend au moins cinquante ans ! En outre, les moyens employés doivent se mesurer en termes monétaires. De ce point de vue, les dépenses de la Corée sont presque trente fois inférieures à celles des Etats-Unis.

Nous venons de rappeler que la situation des pays bénéficiaires rend difficile le transfert de technologie. Examinons maintenant le comportement des entreprises qui détiennent cette technologie. Il s'agit souvent de puissants oligopoles qui érigent des barrières à l'entrée et ne transfèrent les connaissances que lorsque celles-ci sont devenues un bien public. Les connaissances scientifiques et techniques, ainsi que les réseaux de distribution, sont généralement sous le contrôle strict des entreprises multinationales. Etant donné que les sociétés mères imposent leurs prix aux sous-traitants et aux filiales et que les profits sont principalement obtenus par l'intermédiaire du réseau de distribution, la marge de manœuvre des sous-traitants pour investir dans la recherche et développement est très étroite.

Une trop forte dépendance vis-à-vis des marchés extérieurs

Graphique XV
Demande finale/GDP(1995,%)



Comme nous l'avons indiqué, une industrialisation tirée par les exportations – consistant dans la majorité des cas à assembler des pièces détachées – ne laisse aux entreprises locales qu'une faible fraction de la valeur ajoutée. Mais cette production exige toutefois des investissements qui se traduisent par l'importation de biens d'équipement. Comme dans la majorité de ces pays l'investissement est supérieur à l'épargne, il s'ensuit un déficit de la balance courante, parfois très élevé. En 1995, par exemple, le déficit de la

balance courante s'élevait en Malaisie à 8 % du PNB, en Thaïlande à 9 %, et en Indonésie à 4 %. En 1996, il représentait quasiment 6 % du PNB des Philippines. Pour certains de ces pays, la balance commerciale est même déficitaire ou nulle (graphique XV).

La consommation privée représente 50 % du PIB. Les exportations représentent entre 25 et 45 %, sauf en Malaisie, où elles représentent presque 100 % du PIB. L'Indonésie et les Philippines – où le processus d'industrialisation tiré par les exportations est en retard par rapport aux autres pays de la région, la part des exportations est plus faible. A la différence de ce qui arrive dans les pays développés, l'investissement est presque aussi important que la consommation (Corée, Malaisie, Thaïlande), voire plus important (Chine).

Au total, la demande intérieure est relativement faible par rapport aux exportations et ne pourrait pas s'y substituer si la demande extérieure venait à faiblir. Il en découle trois problèmes principaux

1. Si la demande des pays industrialisés se contractait, la demande des marchés asiatiques ne pourrait pas compenser le déséquilibre. (Jusqu'à présent, les échanges intra-régionaux portent surtout sur les produits semi-finis, alors que la destination finale se trouve à l'extérieur de la zone).

2. L'investissement étant largement financé par des IDE et lié aux exportations, sa croissance ralentirait en même temps que celles-ci, ce qui provoquerait un ralentissement de la demande. Malgré cela, le déficit de la balance commerciale ou même de la balance courante persisterait peut-être car une partie des biens de consommation devrait être importée, ces pays étant incapables de produire certains de ces biens en raison d'une structure industrielle trop spécialisée. Mais le montant des IDE serait trop faible pour financer le déficit ce qui compromettrait la position extérieure du pays.

3. En conséquence, les gouvernements rencontreraient de telles difficultés pour équilibrer la balance extérieure qu'ils écarteraient toute tentative de relance de la demande intérieure, cette dernière faisant accroître les déséquilibres externes.

IV. Deux études de cas

1. Les effets de la crise ramèneront les NEI en arrière

La croissance rapide des NEI, notamment à Taïwan et en Corée du Sud, commence au début des années soixante, après quinze ans de semi-stagnation. Trois facteurs semblent avoir joué un rôle déterminant : l'aide financière américaine dans le cadre de la politique du « *containment* » pour éviter l'avance du communisme, l'action volontariste d'un Etat fort et autoritaire, l'émergence d'une classe d'entrepreneurs locaux, prenant la place du colonisateur japonais. Les Etats-Unis ont impulsé une réforme agraire, libérant

des liens de la terre une couche de propriétaires fonciers et les rendant ainsi disponibles pour le développement d'une activité industrielle. Suite à l'exode consécutif à la prise du pouvoir par Mao Zédong, Taïwan a en plus bénéficié, comme Hong-Kong, de l'apport de ressources en provenance de Chine continentale.

Ayant poursuivi une politique industrielle qui associait la substitution aux importations à la promotion des exportations, ces deux pays se sont insérés dans la division internationale du travail en mettant à la disposition du Japon leurs usines, comme des ateliers pour leur industrie textile d'abord, ensuite pour l'électronique.

Alors que la sous-traitance par rapport aux entreprises japonaises concernait les branches déjà mentionnées, une véritable politique industrielle a été menée dans ces pays, dans le but de développer un tissu industriel plus large. En Corée, l'industrie lourde avait été privilégiée, en particulier la sidérurgie et la chimie, à l'instigation du Japon et en cohérence avec la politique de délocalisations de ce pays. A Taïwan, la spécialisation portait sur des industries plus légères. Dans ce dernier pays, le poids des entreprises publiques est important, puisqu'il assure 20 % de la production industrielle.

L'exemple de la Corée : les limites d'un modèle

Au départ, les conditions internationales et nationales ont permis le « décollage ». Entre 1953 et 1970, la Corée a bénéficié de l'aide financière des Etats-Unis qui s'est élevée à 13 milliards de dollars de l'époque. Assortie d'avantages en nature et d'une assistance technologique, elle a fortement contribué à assurer le décollage.

a) Les chaebols, pièce maîtresse d'une politique industrielle coercitive

Suivant apparemment le modèle japonais, le gouvernement a œuvré à la constitution de grands conglomerats, constituant l'empire d'une famille. Mais à la différence des kereitsu, les chaebols produisent une gamme très large et disparate de produits, ce qui ne relève pas de l'intégration verticale. Le résultat a été une concentration extrême de l'industrie qui perdure jusqu'à aujourd'hui. Les chaebols sont la base sociale du régime et ont toujours bénéficié d'une politique discrétionnaire : l'accès à des crédits à bon marché, la coopération technologique des agences du gouvernement, des débouchés intérieurs réservés.

Au moyen de cette politique, le gouvernement cherchait à créer un groupe d'entreprises spécialisé dans des produits à faible et moyenne technologie, capable de s'insérer dans le marché mondial. Dans ce but, le gouvernement fixait aux chaebols des objectifs d'exportation, vérifiés chaque mois. Le soutien de l'Etat était subordonné à la capacité de l'entreprise à remplir ses objectifs. L'investissement était également subordonné à cet objectif, le gouvernement poussant les entrepreneurs à « forcer la dose ». De

ce fait, les investissements dans les industries lourdes, moins rentables, étaient largement subventionnés. Les taux d'investissement ont dépassé, entre 1978 et 1984, 30 % du PIB.

Les subventions à l'activité exportatrice permettaient de baisser les prix, tandis que sur le marché intérieur, protégé par des barrières douanières, les mêmes produits étaient vendus beaucoup plus cher. À terme, l'élargissement de l'échelle de production permettait d'abaisser les coûts. Cette stratégie est connue sous le nom de « dumping stratégique ». D'autre part, les chaebols avaient un accès prioritaire aux matières premières importées, bénéficiant d'un dégrèvement fiscal dans le cas où elles seraient utilisées pour produire de biens destinés à l'exportation.

La politique de crédit était hautement sélective : non seulement les chaebols ont bénéficié des crédits bonifiés mais encore le gouvernement avait choisi un certain nombre de ces conglomérats parmi l'ensemble des grands firmes. Les critères de sélection n'étaient pas exclusivement basés sur la performance économique. Une telle politique de crédit nécessitait un système bancaire adapté qui devait être nécessairement public.

Des PME étaient liées aux chaebols par des accords de sous-traitance. Elles ne bénéficiaient d'aucun soutien du gouvernement et n'avaient aucune facilité de crédit, tandis que les chaebols comprimaient au maximum les marges bénéficiaires de ces entreprises et les soumettaient à des contraintes financières extrêmement dures.

Pour maintenir les coûts au niveau le plus faible possible, la politique salariale a été pendant longtemps d'une grande rigueur. Si des augmentations étaient accordées au personnel qualifié, la main-d'œuvre non qualifiée, souvent féminine, avait des salaires nettement inférieurs, – parfois de moitié – à ceux du personnel qualifié (Fouquin). Cette politique était doublée de restrictions importantes aux libertés individuelles et au droit syndical.

Ainsi, à la faveur de cette politique et des circonstances internationales particulières, la Corée a pu assimiler une technologie de base ce qui lui a permis d'accéder à la place de sous traitant performant. Mais au début des années 1980, ce mode de croissance extensif entre en crise.

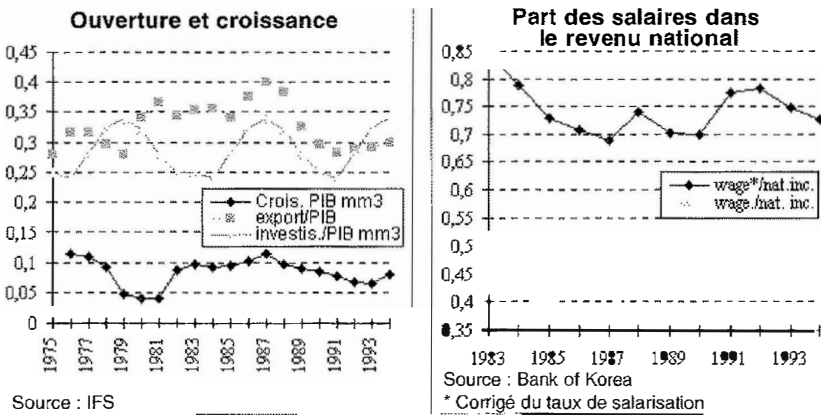
b) Le tournant des années 1980 : une redéfinition de la spécialisation internationale s'est avérée nécessaire

L'économie coréenne a connu une crise au début des années 1980 – doublée d'une mise en cause du système politique. Le ralentissement sensible de la croissance entre 1979 et 1981 était dû aux conséquences du deuxième choc pétrolier qui a ralenti les exportations. À partir de 1987, la hausse du coût salarial liée à la résorption de la main d'œuvre excédentaire a conduit, avec la diminution des avantages comparatifs, à une chute de 10 points de la part des exportations dans le PIB (graphiques XVI).

En effet, c'est vers 1987 que la part des salaires dans le revenu national a commencé à augmenter. Si l'on déduit la hausse due au fait que le nombre des salariés dans la population employée a augmenté, on peut considérer que la hausse de la part des salaires dans le partage des revenus a débuté quelques années plus tard.

Pour restaurer la compétitivité, deux possibilités, non exclusives, s'ouvraient : soit l'augmentation de la productivité en prolongeant la durée du travail, ou bien par une hausse de l'intensité capitalistique de la production dans les branches déjà développées, soit le changement de spécialisation.

Graphique XVI



L'augmentation extensive de la productivité était exclue du fait qu'elle impliquait une détérioration des conditions de travail, alors que les revendications salariales depuis le début des années 1980 l'interdisaient².

L'augmentation de l'intensité capitalistique dans les branches déjà développées n'a pas eu lieu, les dirigeants des chaebols s'étant montrés réticents à envisager cette solution. En effet, contraint par les nouvelles dispositions de l'OMC, le gouvernement n'a pu réserver à ces entreprises le marché intérieur qu'elles doivent désormais partager avec les concurrents des pays développés. Devant l'incertitude de pouvoir conserver une part de marché suffisante pour avoir la rentabilité requise, les chaebols ont refusé d'introduire des innovations suffisamment importantes pour que leur production soit à même de soutenir la concurrence des entreprises étrangères, tant sur le marché national qu'international (Nicolas, Krieger, Mytelka, 1995).

2. En fait, au début de 1997, le gouvernement est revenu sur les acquis de la fin des années 1980.

Concernant, l'industrie textile, la compression des marges des PME par les chaebols les a empêchés d'introduire des innovations (Mytelka, 1995). La solution adoptée a été la délocalisation des productions non rentables vers des pays limitrophes où la main-d'œuvre était moins chère.

Sans abandonner entièrement les spécialisations précédentes (la part du textile-habillement dans les exportations de 1993 est aussi importante que l'informatique) les chaebols se sont lancés dans d'autres spécialisations, notamment l'automobile et l'électronique (l'électronique grand public d'abord, la bureautique ensuite). La nouvelle spécialisation concerne des produits apparemment plus sophistiqués, mais qui arriveront assez rapidement en fin de cycle.

Les PME ont été empêchés par le gouvernement d'investir le secteur des semi-conducteurs, ce qui a nuit à la capacité d'adaptation de l'industrie coréenne en la matière (Changrok Soh, 1997). En effet, les experts de l'économie industrielle affirment qu'en matière d'industrie électronique, les firmes de petite taille sont plus aptes à faire face au type de concurrence propre à cette branche.

Fabriqués généralement à l'aide des simples accords OEM, (original équipement manufacture)³, ces produits ont assuré pendant quelques années des marges bénéficiaires considérables. Mais, la crise de 1996, montre que les mémoires dynamiques et les semi-conducteurs (qui avaient été présenté comme la preuve de la capacité technologique de pointe de l'industrie coréenne) sont devenus obsolètes. D'autres produits, fabriqués aux États-Unis prennent le relais. Ainsi, dans l'électronique, l'innovation ne semble pas non plus être le principal atout de l'industrie coréenne.

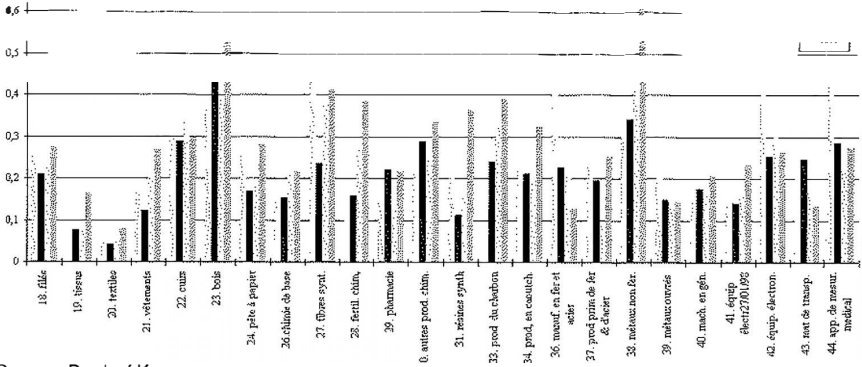
Simultanément, la substitution aux importations s'arrête, alors que sa poursuite aurait été l'occasion d'une élévation du niveau technologique, ce qui marque un repli de la remontée des filières. La part des inputs importés dans presque toutes les branches augmente, après avoir reculé en 1980 par rapport à 1975 (graphique XVII).

Après une tentative de développement vers l'intérieur, la poursuite de l'industrialisation s'est traduite par une plus grande dépendance des importations, y compris pour les branches les plus traditionnelles et intensives en main-d'œuvre, telles les industries textiles qui représentent pourtant une part très significative de leurs exportations (25 % en 1993). Mais c'est aussi le cas de la chimie, des machines, de l'équipement électrique. Toutefois, dans quelques branches significatives (l'équipement électronique et de communication, le matériel de transport, le matériel de mesure médical), un mouvement de sens inverse est observé.

3. Il s'agit d'une des formes les plus primitives de transfert de technologie, associée à la sous-traitance et dont les économistes de l'innovation reconnaissent les limites en matière de transfert technologique.

Ainsi, l'industrie coréenne est toujours confrontée à nouveau à la reconversion. Dans l'incapacité de développer l'innovation aux rythmes requis par cette concurrence exacerbée, les entreprises coréennes ont recours au partenariat avec les entreprises étrangères. Mais, pour ne pas être reconnu ouvertement, le partenariat est dissimulé sous la forme d'accords OEM. Le niveau relativement modeste de la R&D effectuée par les chaebols a conduit le président de l'Institut de recherche de l'un d'entre eux à dire que « les entreprises coréennes étaient sérieusement handicapées pour prendre des parts de marché à l'étranger sur les produits sophistiqués, en raison de l'importance croissante des droits de la propriété intellectuelle dont elles devaient s'acquitter et de la montée du protectionnisme technologique » (cité par Mytelka, 1995). De plus, le fonctionnement monopolistique des entrepri-

Graphique XVII. Corée : intrants-imports



Source : Bank of Korea

ses locales, pour qui le « critère de la croissance à long terme de la rentabilité immédiate » prime, décourage les efforts d'amélioration technologique.

Aujourd'hui, les difficultés de la Corée dans cette nouvelle étape paraissent liées à sa nouvelle spécialisation internationale qui, plus proche de la frontière technologique, doit faire face à la concurrence des pays plus industrialisés qu'elle. Pour réussir, le gouvernement a tenté de faire un nouvel effort en matière de R&D, concentré dans un nombre limité de branches. Mais il semble difficile d'imposer cette démarche aux chaebols, malgré les recommandations du VII^e Plan.

Dès le VI^e Plan (1987-1992), la R&D a été considérée prioritaire, assurant aux chaebols le soutien des organismes de recherche dans ce domaine mais ce soutien reste faible eu égard à l'ampleur de la tâche à accomplir. Les efforts s'avèrent finalement insuffisants : le VII^e Plan consacre moins de 2 % du PIB à la R&D, ce qui représente, en montant absolu, 33 fois moins

que la somme consacrée par les Etats-Unis en 1990 et 20 fois moins que celle consacrée par le Japon.

Face aux difficultés croissantes qu'elle rencontre, la Corée a eu recours à trois mesures permettant de contourner la contrainte technologique : la délocalisation d'une partie des industries de main d'œuvre, déjà évoquée ; la priorité au marché intérieur et le maintien de la compétitivité-prix de ses exportations à laquelle a sans doute contribué la décote de la monnaie par rapport au yen, surtout depuis 1994.

Ces politiques ne sont efficaces qu'à court terme : le repli relatif sur le marché intérieur devient moins efficace du fait de l'ouverture de ces marchés aux produits en provenance des pays industrialisés. La compétitivité-prix découlant d'une indexation de la monnaie nationale sur le dollar a l'effet inverse depuis 1996, en raison de l'appréciation de cette monnaie par rapport au yen. En outre, les exportations de ces pays se sont renchériées par rapport aux produits japonais.

Au total, les avantages de « l'industrialisation tardive » (Amsden, 1989) sont mitigés. Contrairement à celle connue par les vieux pays industrialisés, elle ne donne pas d'atout particulier pour que les pays concernés prennent l'initiative dans le domaine de l'innovation – toujours l'apanage des firmes originaires des pays industrialisés – et principal levier de compétitivité. Elle ne semble pas permettre le rattrapage par rapport aux pays industrialisés au delà d'un certain point. Pour l'heure, la productivité du travail en Corée est encore loin de celle des Etats-Unis, diminuant d'autant les écarts des coûts salariaux avec ce pays (encadré).

Quant à sa capacité d'innovation, elle reste cantonnée dans des domaines secondaires. L'exemple des semi-conducteurs et des mémoires, si souvent évoqué, prouve les limites de l'innovation dans ce pays. En 1996, le prix des produits coréens a baissé vertigineusement du fait de leur obsolescence, provoquée par la mise sur le marché aux Etats-Unis de produits nouveaux.

La crise actuelle a mis en évidence l'impossibilité pour ce pays de poursuivre la croissance sur la base de l'imitation et de l'endettement. Les conditions qu'impose le FMI à ce pays, comme contrepartie de son plan de sauvetage, fera perdre leur autonomie à celles des entreprises coréennes qui échapperont à la faillite. Déjà General Motors et Ford sont en train de se disputer les dépouilles de KIA et de Samsung. Quant à la Corée, elle a déjà perdu, et pour longtemps, son rang de « onzième puissance du monde ».

2. Les nouveaux « dragons » pourraient redevenir des simples exportateurs de produits primaires

La situation des pays qui commencent plus tardivement le processus d'intégration au marché mondial au travers des exportations manufacturières

res – Malaisie, Thaïlande, Philippines, voire la Chine – est encore différente de celle de la Corée et de Taïwan. Ces pays ont connu une croissance extrêmement rapide, à l'instar de la Corée et de Taïwan dans les années quatre-vingt. Les taux sont toutefois quelque peu surévalués, car les effets des phénomènes comme la salarisation croissante de la population, les progrès de la monétisation de l'économie et le développement de l'économie formelle au détriment du secteur informel n'ont pu être isolés.

Mais cette croissance rapide, même si elle est située dans le secteur industriel, n'a pas conduit automatiquement au développement industriel. Dans ces pays, l'étape de « substitution aux importations » qui a permis à des pays comme la Corée de constituer un socle à partir duquel il a été possible de passer à une autre stratégie basée sur les exportations n'a pas eu l'envergure suffisante. Pour cette raison, l'infrastructure matérielle et humaine est moins développée que celle que les NEI possédaient à leurs débuts. Quant aux industries créées par les IDE, elles restent coupées du reste de l'économie sans que l'on puisse parler de « d'effets d'entraînement » (Malaisie).

Contrairement à la Corée et à Taïwan, ces pays ne possèdent pratiquement pas de classe d'entrepreneurs locaux. Pendant la période coloniale, le pouvoir s'est appuyé sur les structures préexistantes propres aux sociétés traditionnelles, ce qui n'a pas suscité la formation d'une classe « d'entrepreneurs schumpeteriens ». A l'heure actuelle, la diaspora chinoise se tourne vers la Chine, relativisant son intérêt pour ces pays.

L'exemple de la Malaisie : les obstacles d'une issue « nationaliste »

La Malaisie a accédé à l'indépendance en 1957 seulement. Pays à dominante agricole, il a conservé, jusqu'aux années 1970, toutes les caractéristiques d'une économie coloniale, dont les deux principales richesses, la culture de l'hévéa et l'extraction de l'étain, fournissaient l'essentiel des ressources d'exportation.

Du point de vue de la formation sociale, la population de ce pays était constituée par trois souches d'origine nationale différente : les Bumiputras, d'origine proprement malaise, liés à la terre, les Chinois, dont l'activité économique fondamentale se situait dans le tertiaire et une couche de population d'origine indienne, qui partageait avec les Chinois les activités de services et l'artisanat.

Au moment de l'indépendance, la population bumiputra qui accède au pouvoir politique, revendique une plus grande participation au pouvoir économique, notamment dans les activités industrielles. En conséquence, le gouvernement décide de promouvoir une industrie, liée essentiellement à la transformation des ressources naturelles. L'expérience de l'industrialisation en Malaisie comporte deux phases : une première phase, nationaliste, va de

1970 à 1985 et est encadrée par un projet politico-économique appelé la NEP (Nouvelle politique économique). Débouchant sur une crise majeure, elle est suivie d'une période d'ajustement qui initie la phase actuelle, basée sur l'intégration au marché mondial à travers la globalisation.

a) La NEP, une tentative d'industrialisation autonome

Cette politique est mise en œuvre au début des années 1970, pour accorder une chance à la couche dirigeante autochtone. Le gouvernement a procédé au rachat d'entreprises étrangères, notamment anglaises, à la création d'entreprises nationales et simultanément, à l'ouverture au capital étranger, installé dans des zones franches. Quelques joint-ventures ont été constituées. Parallèlement, un programme de développement rural – irrigation, éducation, services divers en zone rurale – a été adopté, tendant à impulser les activités qui, jusqu'en 1980, ont constitué l'essentiel des exportations malaises.

Le capital étranger a développé des industries à vocation exportatrice, dans la branche électronique notamment et, dans une moindre mesure, dans le textile. Cette dernière, répondait directement aux restrictions à l'exportation vers les Etats-Unis et vers le Royaume-Uni que l'Accord multifibres impose au Japon et à la Corée.

En 1975, est mis en œuvre l'« *Industrial Coordination Act* », instituant des quotas de participation des Bumiputras dans la direction des industries. La politique d'imitation de l'Est (*Look East Policy*) qui cherchait à transformer la Malaisie en une nouvelle NEI en suivant le modèle coréen (et japonais !) conduit le gouvernement, à partir de 1980, à développer une industrie lourde de substitution aux importations, d'où est issu le projet d'industrie automobile en partie nationale (Proton), moyennant la constitution d'une joint-venture avec la firme japonaise Mitsubishi.

En conséquence, l'investissement public a considérablement augmenté, jusqu'à représenter dans la période 1982-1984, 50 % de l'investissement total, – contre 40 % entre 1977 et 1981. L'augmentation des ressources en devises, suite au deuxième choc pétrolier, devait fournir les fonds nécessaires à cette politique. Mais l'environnement international devient défavorable : les pays industrialisés ont connu un ralentissement important, provoquant la chute des prix des matières premières – y compris le pétrole – alors que les débouchés à l'exportation de la Malaisie se réduisaient.

Au début des années 1980, l'industrie malaise, – dont le marché national est trop réduit pour remplacer le marché mondial – a engendré un énorme déficit courant, dépassant 20 % des exportations. Il est dû autant au fort contenu en importations de la production industrielle qu'à une chute des exportations. Simultanément, le déficit public atteint 20 % du PIB. Cette situation est aggravée par une fuite des capitaux traduisant le manque de confiance dans la devise malaise et plus généralement dans l'économie de ce pays. La

dette étrangère atteint presque 90 % du PIB et son service absorbe, en raison de la hausse des taux d'intérêt, 20 % des exportations.

b) Après l'échec de la NEP en 1985, une politique d'ajustement

En 1985, la Malaisie était au bord de la crise des paiements. Mais un taux d'épargne élevé a permis de l'éviter. Cette épargne a un caractère forcé, dont l'origine est le mode de fonctionnement de l'*Employees Provision Fund* – l'assurance sociale – qui est un système de fonds de pension. Constitué essentiellement par l'épargne des salariés, ce fonds était investi à l'époque à 90 % dans des bons du trésor, permettant ainsi de financer le déficit budgétaire.

La reprise des exportations qui, à partir de 1987 progressent à un rythme de 20 % l'an, conduit à une amélioration éphémère du solde courant. Celui-ci devient à nouveau négatif en 1990. Mais, à l'opposé de ce qui était arrivé au début de la décennie, la remise en ordre des finances publiques à travers les privatisations et la réduction des dépenses a rétabli la confiance des investisseurs étrangers dans l'économie.

Celle-ci opère une reconversion dans les industries manufacturées destinées à l'exportation, inscrite dans un nouveau plan industriel, l'*Industrial Master Plan* qui, tout en prétendant poursuivre la NEP, l'abandonne dans les faits. Désormais l'industrie électronique représente 60 % des exportations de produits manufacturés lesquelles représentaient en 1993 les deux tiers des exportations, constituées essentiellement de composants. Ceux-ci sont réexportés à la maison mère qui les intègre dans les produits à destination finale d'un pays tiers.

Pour attirer les capitaux, les taux d'intérêt réels sont devenus fortement positifs entre 1982 et 1987, alors qu'ils étaient négatifs entre 1975 et 1981. Après une légère détente, ils se sont tendus à nouveau à partir de 1990. La parité de la monnaie est relativement stable par rapport au dollar et la Malaisie, après quelques secousses jusqu'en 1987, a repris un rythme soutenu de croissance du PIB, proche de 10 % l'an.

L'ajustement a permis de retrouver un équilibre macro-économique sur la base d'un appareil industriel parcellaire, plus tributaire que jamais du capital étranger et donc vulnérable. En effet, l'industrie « malaise » produit surtout de l'électronique à faible valeur ajoutée, dont la propension à importer se situe entre 50 et 80 %. Cantonnée dans les zones franches, la plupart des usines sont coupées du reste du pays. Au lieu d'établir des liens de sous-traitance avec des producteurs nationaux, les firmes multinationales qui assurent la production préfèrent s'adresser à des sous-traitants basés dans le pays-mère qui parfois suivent leur donneurs d'ordre dans les pays où ceux-ci ont délocalisé leur production.

De ce divorce entre le secteur exportateur d'origine étrangère et le reste de l'économie, résulte une absence presque totale de transfert technologique

(Nicolas, Krieger, Mytelka, 1995). En témoigne le faible nombre de joint-ventures (seulement 10 % des entreprises à capitaux étrangers), et le faible nombre d'accords conduisant au développement de nouveaux produits.

La raison de cette faiblesse des transferts technologiques réside en partie dans les carences de la formation de la main-d'œuvre. En effet, la formation secondaire ne consacre que 5 % des écoles à la formation technique, alors que 12 % seulement des étudiants faisant leurs études dans le pays se consacrent à des carrières techniques (Nicolas, 1995). Ceci se conjugue avec l'échec de la NEP, dans sa tentative de former une classe d'entrepreneurs locaux et témoigne du faible poids de la classe moyenne, qui constitue l'essentiel du marché solvable, débouché naturel d'une industrie locale.

A l'heure actuelle, le principal partenaire de la Malaisie est le Japon, avec qui elle a passé 40 % des accords signés, suivi du Royaume-Uni (12 % des accords) et des Etats-Unis (11 %). De là découle une grande polarisation dans la répartition géographique des échanges qui constitue un autre élément de vulnérabilité.

La différence avec l'expérience coréenne et taïwanaise est donc de taille : du fait de la faiblesse du capital national et de l'utilisation des ressources naturelles et humaines au profit des entreprises d'origine étrangère la constitution d'un appareil industriel de l'envergure de celui existant en Corée paraît difficilement envisageable. Tout au contraire, ces pays qui sont devenus presque mono-producteurs de produits... manufacturés à faible valeur ajoutée pourraient redevenir, comme conséquence de la crise, des exportateurs de matières premières. En effet, le changement de stratégie des industries japonaises qui n'auraient plus besoin de délocaliser leur production en raison de la dépréciation de leur monnaie, pourrait être à l'origine d'une régression de la part de l'industrie dans ces pays.

Un retour en arrière dans la division internationale du travail ?

Dans tous les pays émergents d'Asie, l'industrialisation a commencé essentiellement par l'accueil des ateliers de montage, ce qui a permis à ces pays un certain début d'industrialisation. Se spécialisant dans des produits à technologie intermédiaire, certains de ces pays (Corée et Taïwan) constituent des concurrents du Japon sur les marchés tiers, notamment pour ce qui concerne les produits électroniques destinés au grand public et les automobiles bon marché. Cette concurrence est largement basée sur le différentiel des prix avec le Japon.

En raison de la hausse du coût salarial sur leur territoire, les quatre NEI d'Asie ont délocalisé, vers le milieu des années 80, leurs industries les plus

intensives en main-d'œuvre dans les pays moins industrialisés d'Asie. Ils ont réussi à élever le niveau technologique de leur industrie, mais les dispositions actuelles – concernant la protection de la propriété intellectuelle notamment – accentuent leur dépendance du Japon particulièrement en matière de R&D. Mais la compétitivité de la production coréenne et taïwanaise sur le marché mondial est fragile : basée sur les prix, elle a du mal à soutenir la concurrence du Japon lorsque le yen se déprécie, comme cela c'est produit depuis 1996. Il en est de même pour les pays de l'ASEAN qui n'ont pas pu soutenir la concurrence avec la Chine. En raison de l'évolution des parités entre le yen et le dollar, les capitaux japonais pourraient maintenant assurer depuis leur territoire la production des biens qu'ils avaient délocalisée dans ces pays. On pourra alors conclure que la forte croissance dans ces pays a duré autant que la surévaluation du yen face au dollar.

Pendant cette période, il apparaissait une nouvelle division internationale du travail qui semblait opposer les pays producteurs des biens manufacturés à forte valeur ajoutée, à ceux produisant également des produits industriels, mais cette fois-ci à faible valeur ajoutée. Cette nouvelle division internationale du travail recouvrait essentiellement une nouvelle segmentation des procès de production, selon laquelle la conception est séparée de la production. L'industrialisation étant considérée comme synonyme de « rattrapage », des auteurs ont pensé, souvent en raisonnant par analogie, que l'ensemble de ces pays était sur la voie du développement. Ils ont négligé le fait qu'une trop grande spécialisation dans un trop faible nombre de produits, de surcroît en fin de cycle, ne permettait pas à ces pays de se protéger contre les chocs dans les termes de l'échange, « talon d'Achille » des pays faiblement développés.

Mais l'éclatement de la crise actuelle, déclenchée par les marchés eux mêmes, représente une épreuve de vérité pour ces pays et montre que les progrès réalisés jusqu'ici ne permettent pas de surmonter les obstacles qui s'opposent aux « rattrapage » des pays industrialisés. Si cette crise fait reculer les NEI, le recul sera encore plus important pour les pays qui, dix ou quinze ans plus tard, se sont engagés dans la voie des NEI : au cas où, comme il est fort probable, les capitaux japonais se retirent – du moins partiellement – des pays de l'ASEAN, ces derniers pourraient voir la place de l'industrie manufacturière reculer fortement. Il en est de même pour le processus de formation d'une classe moyenne que l'on avait constaté au cours des dix dernières années.

Une redistribution des flux internationaux des capitaux au bénéfice des pays industrialisés

Comme conséquence de la fuite des capitaux dont l'Asie a été victime, et des remboursements qu'elle devra effectuer, on devrait observer, au cours

des années prochaines, une réversion des flux des capitaux, comme cela a été le cas après la « crise de la dette » en Amérique latine dans les années 1980. En effet, les flux entre pays industrialisés pourraient devenir plus importants. En revanche, les pays dits « émergents » connaîtraient, dans leur ensemble, un reflux de capitaux.

Pour les pays d'Asie, le retrait, même partiel, des capitaux japonais pourrait être compensé seulement en partie par des capitaux d'origine américaine. Les entreprises américaines, qui voulaient avant la crise reprendre pied en Asie comme partie d'une stratégie visant à augmenter la part des firmes américaines dans les marchés locaux, en forte croissance à l'époque, n'auraient désormais comme mobile que celui de prendre position dans les circuits financiers (banques, assurances) et de se partager les dépouilles des grands conglomérats. Il est fort possible que les capitaux s'adressent en priorité aux NEI au détriment des pays de l'ASEAN, moins développés.

Il n'y a pas de « bon modèle »

La crise de la dette a été un tournant pour les pays en voie de développement. Depuis lors, le modèle de « substitution d'importations » a été abandonné. Désormais, on peut considérer que « l'industrialisation par les exportations » ne fournit pas la solution aux problèmes posés par la substitution aux importations car il a débouché sur la « crise asiatique ».

Dans son article paru en 1988, Bela Balassa présente les arguments en faveur de « l'industrialisation par les exportations » qui serait, selon lui, l'alternative à la « substitution d'importations » pratiquée jusqu'à la fin des années 1970 par presque tous les pays en développement ayant tenté l'industrialisation.

L'auteur part du constat que la croissance apparaît positivement corrélée avec les exportations, même une fois enlevée la part de celles-ci dans la production. Ce constat perdure après prise en compte du fait que les deux variables sont conditionnées par d'autres, tel le stock de capital et la force de travail et serait vérifié même lors de chocs exogènes – tels les chocs pétroliers. En effet, lorsqu'on compare le sort des pays asiatiques à celui des pays d'Amérique latine qui ont persisté dans la stratégie de substitution aux importations, l'argument paraît irréfutable. Mais regardons de plus près. Les exportations permettent, selon B. Balassa, d'augmenter la productivité totale des facteurs. Il trouve plusieurs raisons à cela

1. elles contribuent à l'allocation des ressources en fonction des avantages comparatifs ;
2. elles permettent de surmonter le problème de la limitation de la taille du marché local, autorisant les économies d'échelle et la spécialisation ;

3. l'exposition à la concurrence sur le marché mondial évite la formation d'oligopoles locaux, favorisés lorsque la production reste orientée vers le marché intérieur.

Pour réussir cette orientation, une politique « d'incitation » de la part du gouvernement est nécessaire.

Ces propositions appellent les commentaires suivants

La première proposition, selon laquelle une prépondérance des exportations contribue à élever la productivité du travail, est tout à fait juste. On peut toutefois remarquer que le simple plein emploi peut être à l'origine de la disparition de l'avantage comparatif de départ. L'expérience coréenne incite à penser qu'il n'est pas si facile alors de changer de spécialisation. Malgré les efforts poursuivis depuis le milieu des années 1980, la reconversion de l'industrie coréenne est loin d'être acquise. Les industries de main-d'œuvre peu performantes continuent de représenter une part très importante des exportations. Les expériences thaïlandaise et malaisienne offrent aussi une illustration de ces difficultés : la perte de compétitivité due à la hausse du coût de la main-d'œuvre fait que les capitaux se détournent de ces pays, rendant plus difficile l'adaptation technologique de l'appareil industriel.

Il est indéniable que l'insertion dans la division internationale du travail permet d'éviter les limites de taille du marché local (deuxième proposition). Mais les conditions de cette insertion, généralement sous la forme de la sous-traitance, ne permettent pas de maîtriser l'acquisition de nouvelles technologies. Au demeurant, lorsque celle-ci a lieu, elle est imposée par le donneur d'ordre, comme c'est souvent le cas dans le cadre de l'intégration des firmes en réseau. (Aujourd'hui encore, une partie importante de la production des firmes coréennes, malaisiennes et thaïlandaises, n'apparaît pas sous des marques nationales, mais japonaises). En conséquence, cette division internationale du travail ne prépare pas automatiquement aux changements nécessaires de spécialisation.

La troisième proposition n'est pas confirmée en pratique : la formation des oligopoles n'a pas été évitée. En Corée, les risques de l'insertion internationale ont été assumés par le gouvernement qui, par son action, a renforcé le caractère oligopolistique des chaebols. D'ailleurs la politique d'incitation évoquée dans la quatrième proposition conduit souvent à renforcer la formation d'oligopoles locaux. Sans la fermeture des marchés aux importations, sans le crédit bonifié, sans les subventions aux exportations, les industriels coréens n'auraient pas réussi leur implantation dans le marché mondial.

Nous avons vu qu'il n'y a pas de modèle qui, appliqué de façon rigoureuse, conduise au développement. De surcroît, l'expérience récente des pays d'Asie nous montre que quel que soit le modèle appliqué, les mêmes

difficultés apparaissent (détérioration des termes de l'échange, dépendance technologique et financière à l'égard des pays industrialisés). Est-ce que pour autant ces pays n'ont aucune chance de se développer ?

Le problème en fait doit être posé autrement. Ce n'est pas aux pays sous-développés qui revient la totalité de la tâche. Tant que la relation entre ces pays et les développés reste telle qu'elle est actuellement, un changement significatif semble extrêmement difficile. Celui-ci ne pourrait être trouvé que dans la recherche d'un autre type de coopération.

En effet, rien ne justifie que les institutions financières internationales forcent les PVD à appliquer toujours les mêmes recettes, à savoir la libéralisation, le démantèlement de toute forme de protection, l'abandon de toute politique industrielle. L'efficacité de ces recettes n'a pas été avérée. En revanche, les limites de l'aptitude du marché à allouer adéquatement les ressources productives est clairement apparue, encore une fois en Asie, dans les pays mêmes qu'on montrait comme exemples de libéralisation réussie, la Thaïlande en premier lieu.

Références bibliographiques

- Amsden A. (1989), *Asia's Next Giant*, New York, Oxford University Press.
- Amsden A., Singh, A. (1994), « Growth in Developing Countries: Lessons from East Asian Countries. The Optimal Degree of Competition and Dynamic Efficiency in Japan and Korea », *European Economic Review*, 38 (1994), pp. 941-951.
- Balassa B. (1988), « The Lessons of East Asian Development: An Overview » *In Economic Development & Cultural Change*, vol. 36, pp. 279-290.
- Chesnais F. (1994), *La mondialisation du capital*. Paris, Syros.
- Changrok Soh (1997), *From Investment to Innovation ?*, Seoul, Korea Research Institut, Korea University.
- Chew S., Chew R. (1992), « Technology Transfer from Japan to ASEAN : Trends and Prospects ». In Tokunaga : *Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence*, pp. 11-134.
- Collins S., Bosworth B (1996), « Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation », *in Brookings Papers on Economic Activity*, 2nd quarter.
- Denison E. (1967), *Why Growth Rates Differ: Postwar Experiences in Nine Western Countries*, Washington, Brookings.
- Fur A. (1997), « La Corée du Sud à la recherche d'un nouvel équilibre entre l'économie et le social », *in Rexecode*, 1^{er} trimestre.
- Goldstein M., Turner P., (1995) « Banking Crises in Emerging Economies: Origins and Policy Options », *BIS Economic Papers*, n° 46, October, Basle.
- Golub S. (1995), Comparative and Absolute Advantage in the Asia-Pacific Region. Working Paper N°PB 95-09, Center for Pacific Basin Monetary and Economic Studies, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco, USA.
- Hochraich D. (1995), *La Chine, de la révolution à la réforme*. Paris, Syros.
- Hochraich D. (1998), « Crises financière et compétitivité dans les pays d'Asie », CERi (Sciences Po.), Etude n° 4, Paris.
- Ito T. (1996), *Japan and the Asian Economies à « Miracle in Transition*. In Brookings Papers on Economic Activity, 2^e trimestre.
- Ito T., Krueger A. (1996), *Growth Theories in the Light of the East Asian Experience*, Chicago, University of Chicago Press and NBER.
- Jetro (1996), *White Paper on International Trade 1995*. Tokyo.
- Jetro (1996), *White Paper on Foreign Direc Investment*. Tokyo.
- Khan M., Reinhardt C. (1995), « Capital Flows in the APEC Region ». *Occasional Paper*, N° 122, Washington D.C., March.
- Krugman P. (1994), « The Myth of Asia's Miracle », *Foreign Affairs*, November-December.
- Kwan C.H. (1994), *Economic Interdependence In the Asia-Pacific Region*. London, Routledge.
- Lau M., Wan H. (1994), « On the Mechanism of Catching up », *in European Economic Review*, n° 38, pp. 952-963.
- Lee Jaimin (1995), « Comparative Advantage in Manufacturing as a Determinant of Industrialization : the Korean Case », In *World Development*, vol. 23, n° 7.
- Mouhoud E. (1992), *Changement technologique et division internationale du travail*. Paris, Paris Economica.

- Nicolas F., Krieger Mitelka L. (1995), *L'innovation, clef du développement*. Paris, Masson, IFRI.
- man C. (1994), *Regionalization and Globalization*. Development Centre, Paris, OECD.
- N.U. : Annuaire statistique du commerce extérieur, 1992.
- Porter M. (1993), *L'avantage concurrentiel des nations*. Paris, Interéditions.
- « The Asian Miracle. Is it Over? », in *The Economist*, March 1st, 1997.
- Tokunaga S. (1992), *Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence*, Tokyo, University of Tokyo Press.
- Turner P., Van't dack J. (1993), « Measuring International Price and Cost Competitiveness », in *BIS Economic Papers*, N°39, November.
- World Bank (1995), *World tables*.
- Young A. (1994), « Lessons from the East Asian NECS: A Contrarian View », in *European Economic Review*, n° 38, pp. 963-973.
- Young A. (1994), « The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience », *Working Paper*, n° 4680, NBER.