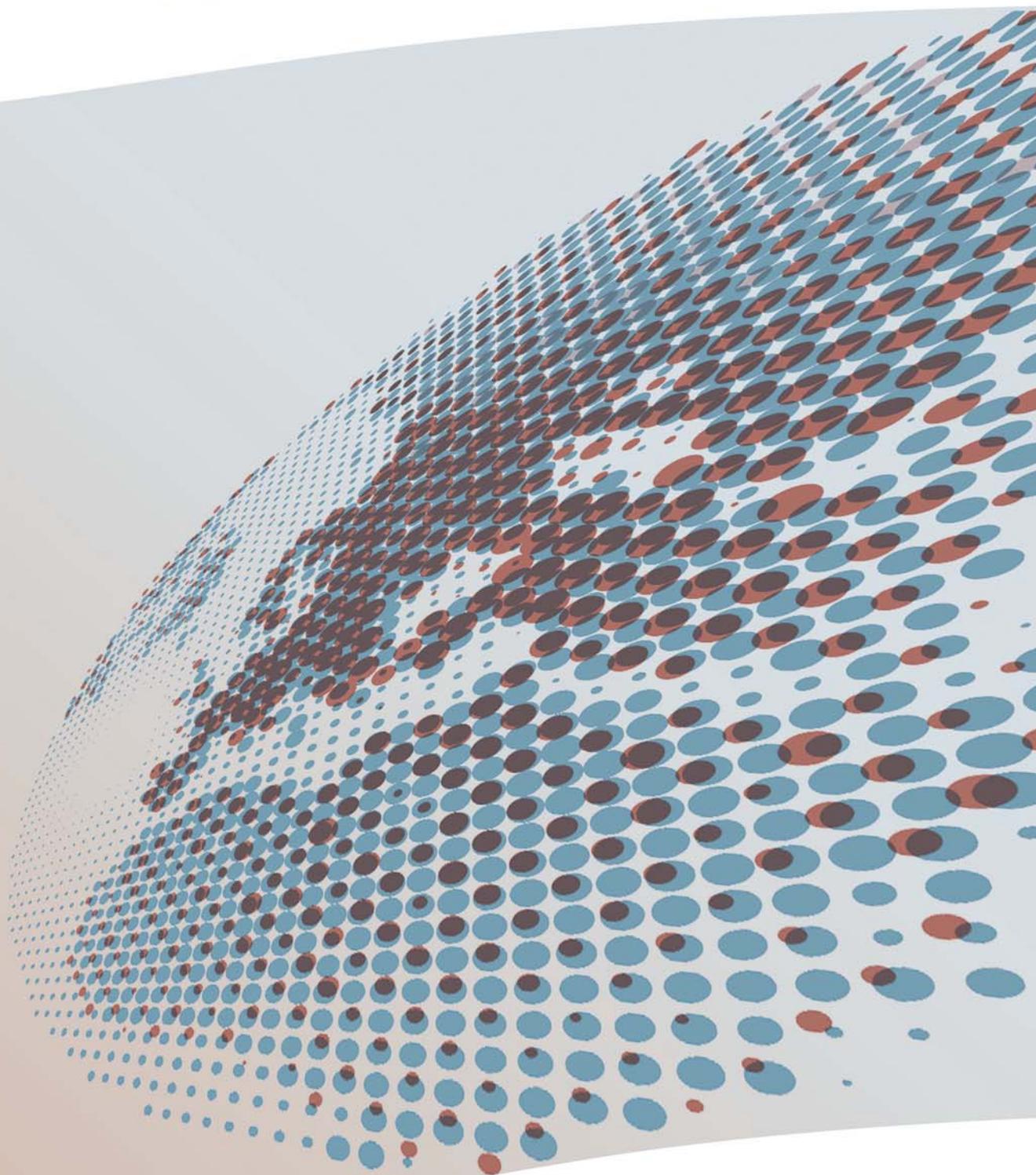


Rapport sur le développement industriel 2009

Accéder aux marchés et y progresser:
Nouveaux défis industriels pour les pays du milliard
inférieur et les pays à revenu intermédiaire



Résumé
analytique



ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

V09-80608 (F)



**ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL**

Copyright © 2009 Organisation des Nations Unies
pour le développement industriel

Les appellations employées dans le présent document et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Les appellations "développé", "industrialisé" ou "en développement" sont employées à des fins statistiques et n'expriment pas nécessairement un jugement

quant au niveau de développement de tel ou tel pays ou telle ou telle zone. La mention dans le texte de la raison sociale ou des produits d'une société n'implique aucune prise de position en leur faveur de la part de l'ONUDI.

La reproduction en tout ou partie du texte de la présente publication est autorisée. L'Organisation souhaiterait qu'en pareil cas il soit fait mention de la source et que lui soit communiqué un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité.

Rapport sur le développement industriel 2009

Accéder aux marchés et y progresser:
Nouveaux défis industriels pour les pays du milliard inférieur
et les pays à revenu intermédiaire

Résumé analytique

Table des matières

	Page
Avant-propos	iv
Remerciements	vi
Partie A	
Changements structurels dans l'industrie et nouvelles problématiques: l'espace stratégique permettant d'accéder aux marchés et d'y progresser	1
Section I	
Changements structurels dans l'industrie et dans l'économie mondiale	1
1. Introduction	1
Section II	
Changements structurels au plan mondial: conséquences pour le développement industriel	3
2. Comprendre le changement structurel: produits, tâches, ressources naturelles	3
3. Comprendre le changement structurel: l'implantation de la production manufacturière	4
4. Comprendre le changement structurel: la place grandissante des exportations de produits manufacturés	4
5. Conséquences pour le développement industriel	6
Section III	
Quelles sont les politiques qui s'imposent?	7
6. Politiques industrielles et commerciales visant la production de produits manufacturés dans les pays en développement	7
7. Politiques industrielles et commerciales pour les économies dotées de ressources naturelles	8
8. Impératifs stratégiques pour les pays développés	9
Partie B	
Radiographie de la production manufacturière mondiale: le point des tendances du secteur industriel et des performances commerciales	11
9. Valeur ajoutée et emploi dans le secteur manufacturier	11
10. Exportations de produits manufacturés et pays en développement	13
11. Analyse comparative de la performance industrielle au niveau des pays: Indice ONUDI de performance compétitive de l'industrie	14

Avant-propos



Le *Rapport sur le développement industriel 2009* sort précisément au moment où les pays en développement sont confrontés à de nombreuses et graves difficultés – taux d'extrême pauvreté toujours élevés, volatilité des prix des matières premières et des produits alimentaires, ralentissement économique général imputable aux perturbations les plus fortes que les marchés financiers internationaux

aient connues depuis plus d'une génération, menaces que représentent les changements climatiques, dont les effets pourraient bien être irréversibles. Dans le même temps, la tendance à la mondialisation a entraîné de profonds changements dans l'économie mondiale, tandis que l'émergence de nouvelles puissances industrielles redessine les contours de la production et des échanges.

L'une des caractéristiques les plus frappantes du processus de mondialisation a été le déplacement rapide de la production industrielle des pays développés vers les pays en développement, s'appuyant sur certaines évolutions, dont la décision des sociétés transnationales de spécialiser la production, la mise en place de chaînes d'approvisionnement internationales et la libéralisation des échanges. De ce fait, le processus de production a pu être divisé en étapes, les divers éléments et services pouvant être externalisés – et souvent confiés à des pays en développement bénéficiant d'avantages compétitifs. Là où ce processus a réussi, ce qu'on appelle le "commerce de tâches" qui en a été le corollaire a eu un impact spectaculaire au niveau de la croissance économique et commerciale, de la réduction de la pauvreté et du progrès social.

Le développement industriel est donc porteur d'un grand pouvoir de transformation. Pourtant, l'évolution du développement industriel des pays en développement a été très inégale. La montée spectaculaire des pays à économie en transition, notamment en Asie de l'Est et du Sud, constitue un contraste frappant avec la stagnation industrielle que connaissent bien des pays à revenu intermédiaire et avec la marginalisation industrielle persistante de l'Afrique et des pays les moins avancés d'autres régions du monde. Le présent rapport est donc avant tout axé sur l'impact potentiel que le développement industriel pourrait avoir dans les pays à faible revenu qui n'ont pu accéder au réseau grandissant de

possibilités de production et d'échanges créé par la mondialisation, mais aussi dans les pays à revenu intermédiaire à croissance lente.

Les arguments avancés dans le présent rapport s'appuient sur l'hypothèse – tirée de l'expérience acquise dans le cadre de la mondialisation – selon laquelle le développement industriel est fonction de l'évolution de la structure de spécialisation. Autrement dit, le produit fabriqué n'est pas indifférent! L'évolution spectaculaire des échanges et de la production internationaux, marquée par le passage de la simple fabrication d'un produit final à la réalisation de tâches, permet aux entreprises des pays développés comme des pays en développement de se partager la fabrication de produits complexes dans tous les secteurs manufacturiers, depuis les produits faisant appel à une technologie de faible niveau jusqu'aux produits à technologie de pointe. Elle permet aux pays d'intégrer les marchés mondiaux en exploitant les nouveaux créneaux qui s'ouvrent à l'occasion des échanges de tâches ou de composants.

Tandis que les rapports précédents de cette série faisaient valoir les écarts de technologie entre les différents produits, celui-ci élargit le concept même de technologie, intégrant les technologies dites "dures" et les technologies dites "douces", dont, par exemple, la conception et la commercialisation. Contrairement à ce que certains craignaient, le présent rapport conclut que la production fondée sur le partage des tâches ne condamne pas les pays à faible revenu aux produits à technologie peu complexe, mais crée au contraire pour les pays du milliard inférieur des possibilités attrayantes. Que ces pays exploitent ou non ces nouvelles possibilités dépendra des choix stratégiques des pouvoirs publics. Dans ce contexte, le rapport s'efforce de cerner les conséquences des choix retenus et des actions décidées dans tel ou tel pays et ainsi susciter un débat éclairé sur les moyens de renforcer le rôle du secteur manufacturier comme moteur d'une mutation économique. Pour cela, il procède à une analyse approfondie de données chronologiques ainsi que d'observations tirées d'études de cas.

Le rapport recommande l'adoption par l'Organisation des Nations Unies d'une nouvelle catégorie de pays, les "pays industriels les moins avancés", qui pourrait être utilisée par l'Organisation mondiale du commerce dans le contexte des préférences industrielles. Ces pays pourraient dès lors bénéficier d'un soutien spécial à l'investissement dans l'infrastructure et les institutions qu'il leur faudrait pour atteindre la compétitivité industrielle et intégrer l'économie mondialisée.

Aucun rapport sur la situation mondiale dans le secteur industriel ne peut se permettre de faire l'impasse sur l'énormité du défi que représentent les changements climatiques. Le présent rapport n'est pas spécifiquement axé sur cette question, mais il aborde les moyens que les pays peuvent mobiliser pour prendre en charge les conséquences de la croissance industrielle sur l'environnement. En réalité, le débat mondial sur les changements climatiques est celui des solutions technologiques à apporter pour mitiger les effets et s'y adapter, et pour instaurer la "justice climatique".

Je suis heureux de constater que le rapport puise de nouvelles idées originales dans les études réalisées sur ces questions et porte un regard novateur sur l'interprétation des faits. Il trace un portrait optimiste du sort des pays du milliard inférieur et fait apparaître des voies concrètes permettant aux pays à faible revenu de s'en sortir. Il souligne également les pressions qui s'exercent à mi-parcours, et les défis que les pays à revenu intermédiaire à croissance lente ont à relever, et préconise les mesures à prendre pour résister à cette pression. Aussi, le défi est-il double: il faut en effet à ces pays d'abord accéder aux marchés, puis y progresser.

Je suis intimement convaincu que l'information donnée, les analyses proposées, les conclusions formulées et les hypothèses stratégiques avancées dans le présent rapport vont aiguïser l'appétit aussi bien des chercheurs et des décideurs que des parties prenantes du monde de l'industrie à la recherche de politiques reposant sur des faits objectifs. Quant aux pays dans lesquels vit le milliard d'individus les plus pauvres et aux pays à revenu intermédiaire qui peinent à s'en sortir, ils y trouveront des idées concrètes. Ils verront comment ils peuvent améliorer de beaucoup leurs chances de parvenir à la croissance économique et donc d'accroître le niveau de vie et le bien-être de leurs populations, grâce à ce puissant mécanisme qu'est le développement industriel durable.



Le Directeur général de l'ONUDI,
Kandeh K. Yumkella

Remerciements

Le *Rapport sur le développement industriel 2009* a été établi sous la direction générale du Directeur général de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), Kandeh K. Yumkella.

Paul Collier, de l'Université d'Oxford et John Page, du Brookings Institution, en sont les principaux auteurs.

L'équipe interne de l'ONUDI était dirigée par Jebamalai Vinanchiarachi, Conseiller principal du Directeur général de l'ONUDI, et comptait Ludovico Alcorta, Directeur du Service de la recherche et des études statistiques, ainsi que Manuel Albaladejo, Michele Clara, Müge Dolun, Sarwar Hobohm et Anders Isaksson. La partie B du rapport, une radiographie de la production manufacturière mondiale, a été rédigée par Manuel Albaladejo, avec une contribution notable de Shyam Upadhyaya. Penelope Pacheco était la consultante de l'ONUDI pour l'élaboration de la partie B. Les services techniques de l'ONUDI ont révisé et modifié les parties correspondantes du rapport. George Assaf a participé à son contrôle final.

Au nombre des consultants internationaux ayant participé à l'élaboration des documents d'information figurent Arne Bigsten, Mauro Caselli, Markus Eberhardt, Mulu Gebreyesus, Adeel Malik, Rajah Rasiah, Justin Sandefur, Bilal Siddiqi, Måns

Söderbom, Francis Teal et Jean-Louis Warnholz. Les enquêtes sur les implantations industrielles dynamiques ont été coordonnées par Rajah Rasiah, avec l'aide des consultants nationaux suivants: Boladale Abiola Adebawale (Nigéria), Abdusy Syakur Amin (Indonésie), Gonzalo Bernat (Argentine), Paulo Figueiredo (Brésil), Chandran Govindaraju (Malaisie), Kum Kim (Cambodge), Vadakkepat Padmanand (Inde), Sitthiroth Rashpone (République démocratique populaire lao), Lidia Vidal (Chili) et Xinxin Kong (Chine).

Le rapport a tiré profit des observations de Neil Foster, Rhys Jenkins, Torben Roepstorff et Mahendra Shah, qui ont de plus assisté à une réunion d'un groupe d'experts sur la version préliminaire du rapport. La version définitive a pu bénéficier des observations et suggestions pointues de Wilfried Luetkenhorst, Chef de Cabinet de l'ONUDI.

Nous remercions tout particulièrement Isher Ahluwalia de sa révision, ainsi que de ses commentaires et suggestions.

Florian Kaulich, consultant de l'ONUDI et Sayalee Karkare, Sahil Malhotra et Rovin Perappadan, stagiaires à l'ONUDI, ont participé à la recherche. Maria Fermie a participé à la mise au point définitive du manuscrit en vue de sa publication.

Partie A

Changements structurels dans l'industrie et nouvelles problématiques: l'espace stratégique permettant d'accéder aux marchés et d'y progresser

Section I

Changements structurels dans l'industrie et dans l'économie mondiale

Chapitre 1 Introduction

Au cours des trente dernières années, l'industrie des pays en développement, poussée par une croissance explosive des échanges de produits manufacturés, a connu une croissance rapide. En revanche, une part importante du monde en développement risque toujours de ne pas arriver à créer une économie dynamique et compétitive s'appuyant sur le secteur industriel. Le présent rapport porte sur les pays qui ont été laissés pour compte. Plus spécifiquement, on y traite des possibilités comme des contraintes que connaissent deux groupes de pays, les pays où vit "le milliard inférieur"¹, qui cherchent à pénétrer les marchés mondiaux de produits manufacturés, et les pays à revenu intermédiaire qui peinent à se faire une place sur les marchés de produits manufacturés plus complexes.

Le rapport s'intéresse tout autant aux changements structurels. En effet, des changements sans précédent se dessinent dans l'économie mondiale et redéfinissent ce qu'est le développement industriel, et, partant, ouvrent certaines portes pour en fermer d'autres. L'accent porte sur trois volets essentiels du changement structurel dans l'industrie. À mesure que l'industrialisation se développe, quels sont les produits fabriqués, quels sont les lieux d'implantation de la production et sur quels marchés les produits sont-ils vendus? Le rapport est avant tout axé sur l'industrie manufacturière, mais aborde également l'extraction des ressources minérales, autre grande catégorie d'activité industrielle des pays en développement.

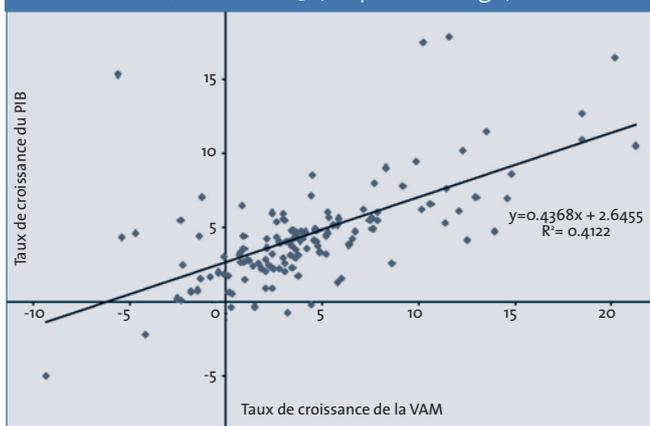
Bien évidemment, s'il est tellement important de comprendre ce qu'est l'industrialisation, c'est avant tout pour que les réponses économiques stratégiques apportées soient les bonnes. Les pays ont tous des caractéristiques structurelles différentes et les stratégies à adopter doivent elles aussi être différentes et évolutives. Avant même de tenter d'analyser les changements structurels et les réponses stratégiques qui s'imposent, le rapport pose une question préalable essentielle: à quoi sert le développement industriel?

¹ Par le milliard inférieur on entend un groupe d'une soixantaine de pays représentant une population d'environ un milliard d'habitants dont l'écart par rapport au reste du monde s'est creusé à un rythme annuel de 5 % au cours des vingt dernières années. Ces pays sont les oubliés de la croissance. (P. Collier, *The Botton Billion*, Oxford: Oxford University Press, 2007.)

Industrialisation et croissance

À peu d'exceptions près, aucun pays n'a connu la croissance sans s'industrialiser. Dans les pays à forte croissance, on trouve un secteur manufacturier en progression rapide (voir la figure 1.1) et, étant donné le poids des échanges de produits manufacturés, le parcours se fait de la croissance du secteur manufacturier à la croissance de l'économie tout entière, et non l'inverse. Ceci s'explique par le fait que le changement structurel – à savoir le déplacement des ressources des secteurs à faible productivité vers des secteurs à forte productivité – est un des principaux moteurs de la croissance économique. Or, c'est l'industrie qui, le plus souvent, est le secteur à plus forte productivité. Des recherches menées par l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) tendent à montrer que les écarts des facteurs de la productivité sont les principaux éléments déterminants des écarts de développement. La croissance a tardé dans les pays qui n'ont pas transféré les capitaux et la main-d'œuvre des secteurs à faible productivité aux secteurs à forte productivité. En bref, pour la croissance, la nature des produits manufacturés n'est pas du tout indifférente.

Figure 1.1 Corrélation entre croissance de la valeur ajoutée manufacturière et croissance du produit intérieur brut, 2000-2005 (en pourcentage)



Source: Base de données ONUDI.

L'industrialisation favorise-t-elle le développement?

L'industrialisation facilite-t-elle les objectifs du Millénaire pour le développement et, plus spécifiquement, l'objectif prioritaire qu'est la réduction de la pauvreté? On peut répondre sans ambiguïté aucune: une croissance rapide et soutenue mène normalement à une forte réduction de la pauvreté et, inversement, la réduction de la pauvreté devient extrêmement difficile dans un contexte de stagnation.

À mesure que le développement à forte intensité de main-d'œuvre s'appuyant sur le secteur manufacturier progresse, il crée des emplois; dans les pays dont le secteur manufacturier connaît une forte croissance, la multiplication des emplois dans ce secteur peut être spectaculaire. En de tels cas, monsieur tout le monde profite doublement grâce, d'une part, aux possibilités d'emploi salarié et, d'autre part, à l'augmentation des salaires. Par ailleurs, dans les pays pauvres, le secteur manufacturier à forte intensité de main-d'œuvre ne connaît pas de discrimination entre les sexes, et les femmes sont nombreuses à travailler elles aussi. L'impact peut être particulièrement bénéfique au niveau de l'égalité entre les sexes.

La prise de conscience du changement climatique modifie les attitudes à l'égard de l'industrialisation. Ce changement de mentalité peut facilement se transformer en hostilité injustifiée envers la poursuite de l'industrialisation des pays en développement. S'il est vrai que le monde ne peut se permettre de faire les mêmes erreurs que par le passé, cela

ne signifie en rien que la poursuite de l'industrialisation est à déplorer. Au contraire, il se trouve que non seulement l'industrialisation joue un rôle vital dans le développement, mais encore que le changement climatique peut rendre l'industrialisation plus impérative encore.

Dans la mesure où certains pays en développement sont déjà de grandes puissances industrielles, les mesures d'atténuation sont elles aussi importantes. Il y a de solides raisons de mettre en place des incitations et des mécanismes financiers de portée mondiale, regroupant les pays en développement comme les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Le changement climatique constitue une menace mondiale; pour qu'une réponse mondiale efficace soit apportée, il faut que le coût de la réduction des émissions de carbone soit à toutes fins utiles égalisé. L'industrialisation des pays en développement pourrait permettre de réduire les émissions, dans la mesure où il est bien plus facile de mettre en place des technologies à faible teneur en carbone au moment de la création d'une usine, plutôt que de les introduire ultérieurement. Cela étant, sans les incitations correspondantes, ce déplacement pourrait se traduire par une augmentation du volume d'émissions, surtout si les entreprises se délocalisent dans l'intention de se soustraire à la réglementation.

Le développement industriel et le milliard d'habitants les plus pauvres

Cela aurait-il la moindre importance si le développement basé sur le secteur manufacturier s'avérait impossible pour le groupe des pays du milliard inférieur? D'autres secteurs sont-ils porteurs des mêmes promesses? Ces pays se caractérisent notamment par le fait qu'ils sont petits; du fait de leurs dimensions économiques réduites, une stratégie viable d'intégration dans l'économie est impérative. Des diverses possibilités d'exportation, celle de produits manufacturés semble assurer la voie la plus sûre vers le développement.

En effet, les exportations de produits manufacturés sont plus susceptibles d'offrir des possibilités de croissance de la productivité à long terme, bien plus que l'agriculture ou les ressources naturelles. Il existe une différence concrète fondamentale entre l'agriculture et les industries manufacturières qui limite la possibilité d'économies d'échelle dans le secteur agricole. La terre est un intrant essentiel pour l'agriculture, mais non pour le secteur manufacturier. Il se trouve que pour un nombre croissant de pays appartenant à la catégorie du milliard inférieur, la solution de rechange aux exportations de produits agricoles est l'extraction de ressources naturelles. Or, c'est là une voie fort douteuse pour le développement. Toute augmentation du prix des exportations de matières premières déclenche une brève phase de croissance de la production, mais celle-ci est généralement suivie d'une longue période de déclin et la production tombe en général au-dessous de son niveau initial. Le secteur de l'extraction des ressources est certes producteur de recettes, mais il risque de miner les autres secteurs de l'économie.

Encadré 1.1 Changement climatique, industrialisation et le milliard inférieur

Le développement industriel peut jouer un rôle important dans l'adaptation au changement climatique inévitable du fait des émissions de carbone qui ont déjà eu lieu. Pour les pays abritant le milliard le plus pauvre, l'adaptation est une nécessité: sans elle, le changement climatique s'accompagnera d'énormes impacts délétères sur l'économie. C'est en Afrique que le besoin est le plus pressant, car le changement climatique y est déjà une réalité. La part de l'Afrique dans les émissions mondiales de carbone est insignifiante. Mais le réchauffement de la planète tendra à profiter à l'agriculture du Nord, tout en nuisant sérieusement à l'agriculture africaine. En effet, en Afrique, l'agriculture est tributaire des eaux de pluie et donc plus sensible au climat que ne l'est l'agriculture d'autres pays.

Le changement climatique va nuire à la productivité de l'agriculture africaine. Pour une partie, le programme d'adaptation devra donc porter sur le secteur agricole. Il importe de s'efforcer de compenser les pertes de productivité en incitant les agriculteurs à opter pour des cultures mieux adaptées aux nouvelles conditions climatiques et en mettant au point des variétés plus résistantes au changement climatique. Cela étant, une des conséquences majeures de la détérioration prévue de la productivité agricole de l'Afrique signifie que ce n'est plus dans l'agriculture que l'Afrique bénéficie d'un avantage comparatif. Du fait même que l'agriculture revêt une importance bien plus grande en Afrique que dans d'autres régions, une adaptation judicieuse au changement climatique consisterait à accélérer le processus d'industrialisation. De même, l'Afrique souffrira moins des conséquences de la détérioration du climat si elle réussit à accroître la part de son économie reposant sur des activités moins sensibles au climat. Les politiques susceptibles d'aider l'Afrique à s'industrialiser constituent également un élément essentiel d'une riposte judicieuse que l'Afrique peut opposer au changement climatique.

Source: P. Collier, G. Conway et A. J. Venables, "Climate Change and Africa", Oxford Review of Economic Policy, 2008.

Section II

Changements structurels au plan mondial: conséquences pour le développement industriel

Chapitre 2

Comprendre le changement structurel: produits, tâches, ressources naturelles

De nouvelles recherches portent à penser que les économies industrielles plus diversifiées créent des revenus supérieurs, et ce jusqu'à un niveau de développement assez élevé et que les économies qui exportent des produits plus complexes – mesurés en fonction du revenu par habitant des pays qui produisent ces produits de manière intensive – connaissent une croissance plus rapide. Le présent rapport offre de nouvelles données empiriques à l'appui de ces hypothèses.

Le produit n'est pas indifférent

Le présent rapport donne de nouveaux éléments de preuve concernant les relations qui existent entre la complexité industrielle, les changements structurels et la croissance². Les conclusions de recherches menées par l'ONUDI confirment que la diversification et la complexité croissante des produits manufacturés sont des moteurs puissants du développement. En effet, les pays à faible revenu connaissant la croissance la plus rapide ont été ceux qui ont diversifié leur assise manufacturière et ont opté pour des produits plus pointus, alors que les pays à revenu intermédiaire dont la croissance est la plus rapide ont résolument opté pour les produits plus pointus, abandonnant les secteurs peu élaborés pour des produits bien plus complexes. Inversement, les pays à faible revenu comme ceux à revenu intermédiaire dont la croissance a été lente ont fait le contraire. Dans la gamme de complexité des produits, l'intensité de la production s'immobilisait à mi-chemin. En outre, les pays à revenu intermédiaire à croissance lente ont réduit l'intensité de la production de produits très pointus.

Pourquoi la diversité et la complexité des produits manufacturés auraient-elles de l'importance pour le développement? Une explication serait que les économies plus diversifiées arrivent mieux à profiter des possibilités qui apparaissent sur les marchés mondiaux à mesure même qu'elles apparaissent. La diversification industrielle entraîne la diversification des exportations, à mesure que les économies acquièrent des compétences dans de nouvelles activités et pénètrent les marchés mondiaux. Une autre raison pourrait être que les structures industrielles diversifiées facilitent la croissance d'entreprises compétitives au niveau mondial. La richesse de la gamme d'activités industrielles facilite l'entrée et la sortie d'entreprises, favorise la création ou l'expansion d'entreprises plus productives et facilite la sortie d'entreprises moins productives.

² Cette démarche est la même que celle utilisée pour la première fois par Hausmann, Hwang et Rodrik pour mesurer la complexité des exportations. (R. Hausmann, J. Hwang et D. Rodrik, "What You Export Matters", *Journal of Economic Growth*, vol. 12, n° 1, 2007.)

Du produit à la tâche

Pour certaines activités manufacturières, le processus de production peut se décomposer en une série d'étapes ou tâches. Il se peut que plusieurs pays fabriquent le même produit, chacun travaillant à une étape du processus. Pour les pays qui ne se sont pas industrialisés, la production et le commerce fondés sur les tâches peuvent constituer une porte de secours éventuelle. Il est en effet bien plus simple de se spécialiser en une seule tâche que de maîtriser l'ensemble des tâches requises pour fabriquer un produit.

Le commerce des tâches suscite une certaine inquiétude, certains pensant que cette façon de produire renforce la spécialisation des pays pauvres dans des processus industriels peu pointus. Pour vérifier si la production fondée sur la répartition des tâches est moins pointue que d'autres activités manufacturières dans les pays en développement, l'ONUDI a comparé la complexité de l'ensemble de la production manufacturière des pays avec celle de la production basée sur des tâches. Or, rien n'indique que le commerce de tâches favorise une plus grande spécialisation des pays pauvres dans les activités les moins pointues. Il est tout à fait possible pour les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire d'assumer des tâches de plus en plus pointues, tout comme pour les produits.

Extraction des ressources naturelles et industrialisation

Encore et encore l'envolée des cours des matières premières a constitué d'énormes possibilités pour les pays dotés de ressources naturelles de valeur. Bon nombre de ces pays sont actuellement très pauvres, et les recettes provenant de cette envolée des cours constituent leur meilleure chance d'un développement à même de transformer leur condition. Cela étant, bien souvent, ces occasions n'ont pas été saisies. D'une manière générale, les économies riches en ressources n'ont guère réussi à convertir les revenus provenant de leurs ressources naturelles en actifs productifs. Vingt ans après, une économie typique fondée sur l'extraction des ressources produit en fait moins qu'elle ne l'aurait fait en l'absence d'une flambée des cours des matières premières. Pour que des économies dotées de ressources puissent réussir à transformer les recettes issues de l'extraction en actifs productifs il leur faut tenir compte de trois liens importants qui existent entre l'extraction des ressources et l'économie.

"Syndrome hollandais"

L'accroissement des exportations de ressources naturelles imputables à la découverte de nouveaux gisements ou à l'augmentation des cours fait progresser la demande de produits non marchands, ce qui fait progresser les prix intérieurs par rapport à tous les autres produits. En réaction à cette évolution des prix relatifs, l'économie tend à pri-

vilégier la production de produits non marchands. Les ressources productives quittent le secteur manufacturier pour l'extraction de ressources et les produits non marchands, alors que les intrants deviennent plus coûteux, réduisant ainsi le potentiel de croissance et de diversification. La chute correspondante de la capacité manufacturière et des exportations de produits manufacturés peut réduire les perspectives de croissance économique à long terme. C'est ce qu'on appelle le "syndrome hollandais".

Périodes d'expansion dans le secteur de la construction

D'ordinaire, lorsqu'on affecte les recettes provenant de l'extraction des ressources naturelles à des fins d'investissement interne, il en résulte une expansion du secteur de la construction. Si les coûts augmentent très fortement dans ce secteur, malgré l'augmentation des investissements, le montant effectif de l'investissement mesuré concrètement, par exemple au nombre de kilomètres de routes construites, n'augmente pas. En outre, si le nombre de structures ne peut être augmenté, la productivité des investissements en biens d'équipement tend à diminuer. Potentiellement, le secteur du bâtiment devient alors un goulot d'étranglement qui peut empêcher le transfert des recettes provenant des ressources naturelles aux investissements productifs.

Liens avec l'industrie

Du fait que les produits de l'extraction des matières premières sont fortement standardisés, l'intégration en aval risque fort d'échouer. Or, jusqu'à présent, ces activités en aval sont souvent celles privilégiées par les gouvernements souhaitant diversifier l'économie à partir de son secteur d'extraction. Par ailleurs, les processus de production extractive ne peuvent en soi être pleinement normalisés à l'échelle internationale. Ces processus risquent donc d'exiger des biens et services spécifiques à leur contexte. De plus, les fournisseurs locaux bénéficieront d'un avantage par rapport aux fournisseurs mondiaux du fait que les coûts des connaissances locales seront inévitablement inférieurs.

Chapitre 3 Comprendre le changement structurel: implantation de la production manufacturière

Le secteur manufacturier et les services tendent à se regrouper dans des zones géographiques concentrées, le plus souvent dans les villes. Ce phénomène s'explique par les économies d'agglomération extérieures à l'entreprise mais internes à un groupe d'entreprises concentrées dans une zone géographique spécifique. Au nombre des avantages figurent l'accès à un réservoir de travailleurs spécialisés, l'accès rapide aux intrants et l'accès à des connaissances revêtant un intérêt particulier pour l'entreprise.

Tout porte à conclure à l'impact de la concentration géographique sur la performance du secteur manufacturier dans les économies plus prospères. Les analyses économétriques portant sur les pays à revenu élevé et à

revenu intermédiaire donnent des arguments concluants quant à l'existence d'économies d'agglomération. Il est en revanche plus difficile d'affirmer que ces éléments d'analyse s'appliquent également aux pays à faible revenu, et dans quelle mesure. Une étude économétrique portant sur l'Éthiopie et dix enquêtes d'implantations dynamiques ont été commandées aux fins du présent rapport afin de combler les lacunes dans ce domaine. Ces études ont permis de conclure que les agglomérations industrielles revêtent une importance pour les pays en développement également. En effet, la productivité est meilleure si les entreprises manufacturières se regroupent.

Une illustration particulièrement parlante de ce gain d'efficacité est celle de la monographie sur le regroupement de producteurs de boutons dans la ville de Qiaotou (Chine). Sur une période d'une vingtaine d'années, ce regroupement d'usines en est venu à représenter environ les deux tiers de la production mondiale de ce produit-créneau. Les économies d'échelle réalisées dans la production de boutons ne reposent pas vraiment sur une technologie pointue, mais plutôt sur l'élaboration du produit, y compris sa conception et sa commercialisation. Les boutons ne représentent qu'un minuscule élément du secteur des vêtements, mais ils représentent un créneau suffisamment porteur pour que la ville de Qiaotou ait pu prospérer.

Chapitre 4 Comprendre le changement structurel: la place grandissante des exportations de produits manufacturés

Les marchés mondiaux sont en train de modifier les possibilités industrielles des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, ouvrant certaines voies d'accès à l'industrialisation et en fermant d'autres. Les échanges de produits manufacturés sont en phase d'expansion depuis plusieurs décennies, et les pays en développement rattrapent les pays à revenus élevés dans toutes les catégories d'exportation de produits manufacturés. Les exportations de produits manufacturés des pays en développement ont atteint près de 2,5 mille milliards de dollars en 2005, par rapport à 1,4 mille milliards de dollars en 2000.

D'où vient le dynamisme des exportations?

L'évolution de la structure des échanges mondiaux de produits manufacturés correspond à trois tendances fortes. Tout d'abord, les échanges de produits manufacturés ont continué de croître à un rythme bien plus rapide que la production manufacturière. En deuxième lieu, les pays en développement s'approprient une part croissante des exportations de produits manufacturés et, en troisième lieu, l'Asie de l'Est représente le succès s'agissant des exportations de produits manufacturés des pays en développement. Une ventilation simple de l'évolution des structures et des parts de

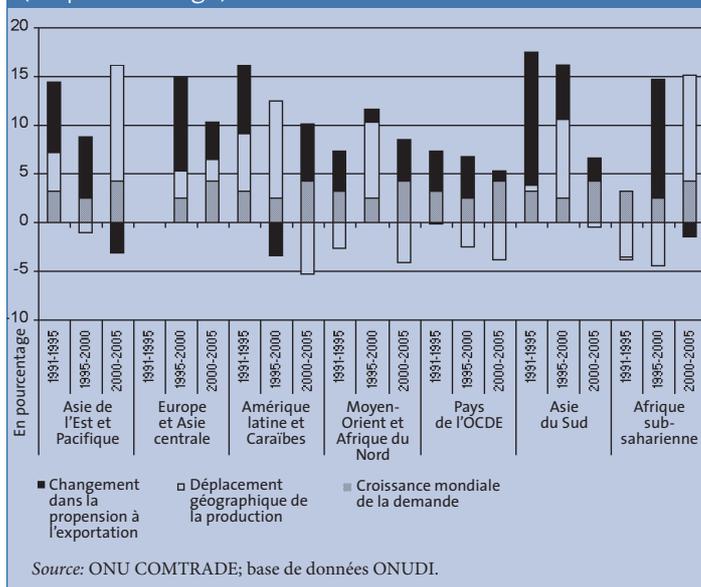
marché, à l'aide de données sur la production et les exportations de produits manufacturés, illustre le moteur de cette évolution.

Pour un pays ou une région, la croissance des exportations peut se décomposer en trois éléments:

$$\begin{aligned} \text{Croissance des exportations} = & \text{Croissance de la demande globale} \\ & + \text{déplacement géographique de} \\ & \text{l'implantation de la production} \\ & + \text{Changement de la propension} \\ & \text{à l'exportation} \end{aligned}$$

Le changement structurel le plus important dans les exportations de produits manufacturés est représenté par l'augmentation considérable de la propension à exporter – quels que soient la région ou le produit (voir la figure 4.1). C'est là la contrepartie de la croissance bien plus rapide des exportations de produits manufacturés que de la production mondiale de produits manufacturés. On constate également un déplacement important de la capacité mondiale de production manufacturière, qui a quitté les pays de l'OCDE et de l'Amérique latine pour l'Asie de l'Est. Entre 2000 et 2005, l'Afrique subsaharienne a connu un des plus forts taux de croissance des exportations de produits manufacturés, sous l'impulsion d'un vaste déplacement géographique de la production vers cette région. Cette évolution de la production s'inscrit toutefois dans le cadre de la reprise industrielle de l'Afrique du Sud.

Figure 4.1 L'origine de la croissance des exportations de produits manufacturés, par région, 1991-2005 (en pourcentage)



Technicité des exportations, changement structurel et croissance

Les exportateurs des pays en développement qui affichent une réussite ont emprunté des voies diverses s'agissant de la technicité de leurs exportations³. La structure des exportations de la Chine, dès le milieu des années 1970, était assez avancée par rapport au niveau des revenus du pays, et elle est devenue relativement plus élaborée à mesure que le revenu

par habitant a augmenté. La structure des exportations de la République de Corée, en revanche, était proche de celle à laquelle on se serait attendu du fait de son niveau de revenu, mais dès 1995 la structure des exportations atteignait un degré élevé de technicité. L'Argentine et le Brésil – deux pays à revenu intermédiaire ayant à peu près le même revenu par habitant – ont des structures étonnamment différentes sur le plan de la complexité des exportations. Parmi les pays à faible revenu, le Bangladesh se distingue par la très faible technicité de ses exportations, du fait du fort taux d'exportation de vêtements.

Dans les pays à revenu intermédiaire, plus la technicité des exportations est grande, plus forte est la croissance. Ceux qui ont connu une croissance rapide ont délaissé les secteurs d'exportation traditionnels à faible technicité pour privilégier les secteurs à plus forte technicité. Ceux qui sont restés à la traîne ont pris la direction inverse, se spécialisant dans les exportations à faible technicité. Les pays à faible revenu connaissant une croissance rapide comme ceux dont la croissance a été lente avaient à peu près les mêmes structures d'évolution de leurs exportations, marquées par un accroissement des exportations de produits manufacturés peu pointus. Une différence frappante entre les pays dont la croissance a été rapide et ceux dont la croissance a été lente, à la fois dans les pays à faible revenu et dans ceux à revenu intermédiaire: dans les pays à croissance rapide la structure de la production et celle des exportations a été parallèle, alors que dans les pays à croissance lente, elle ne l'a pas été.

Le commerce de tâches

Les données sur le commerce de tâches sont peu nombreuses. Aux fins du présent rapport, un effort a été consenti pour rendre compte de l'importance des biens intermédiaires dans plusieurs types de production et d'échange de produits manufacturés. D'après les mesures utilisées dans ce rapport, la croissance du commerce de tâches a été impressionnante. Au cours de la période 1986-1990, l'importation de produits intermédiaires constituait 12 % de la production mondiale totale de biens manufacturés et 26 % des intrants intermédiaires. En 2000, ces chiffres étaient passés à 18 % et 44 %, respectivement. Le rapport indique également que les exportations font appel à une part considérablement plus élevée d'intrants intermédiaires importés que la production pour le marché intérieur, dans un rapport d'environ 2:1.

Ce rapport rend compte de manière empirique de l'évolution du commerce de tâches. La structure constatée dans les pays de l'OCDE confirme la tendance à la délocalisation, dont on a beaucoup parlé. Les intrants intermédiaires importés ont connu une augmentation aussi bien en tant que part de la production totale que – plus encore – comme part des intrants intermédiaires, notamment dans les années 1990. De surcroît, malgré l'image très répandue du commerce de tâches d'après laquelle ce sont surtout les entreprises des pays riches qui délocalisent les intrants intermédiaires vers les pays en développement, c'est un fait que les importations d'intrants intermédiaires ont augmenté dans toutes les régions.

³ Cette démarche correspond à l'utilisation par Hausmann, Hwang et Rodrik (op. cit.) de l'avantage comparatif révélé.

Chapitre 5

Conséquences pour le développement industriel

Les produits industriels, la localisation de la production et les marchés connaissent tous des modifications structurelles à l'origine des chances mais aussi des défis que connaissent deux groupes de pays: les pays du milliard le plus pauvre et les pays à revenu intermédiaire à croissance lente. Les uns et les autres subissent de plus en plus la pression des marchés mondiaux. Il faut aux premiers pénétrer les marchés au niveau le plus bas de l'économie mondiale, et aux seconds dynamiser leur secteur industriel.

Accéder aux marchés tout en bas?

Les nouveaux venus dans le secteur manufacturier ne se trouvent pas en concurrence uniquement avec les pays de l'OCDE à salaire élevé, comme c'était le cas pour la Chine quand celle-ci est apparue sur les marchés. Ils sont en effet en concurrence avec la Chine, qui bénéficie d'économies d'échelle qui en font un pays compétitif par rapport aux nouveaux venus. D'aucuns pourraient dire qu'il n'y a plus de place pour les nouveaux venus dans le secteur manufacturier mondial du fait que l'Asie de l'Est s'est fermement implantée et est à même de profiter des économies d'échelle tout en pratiquant des salaires bas.

Il existe pourtant trois raisons permettant de penser que l'avenir est moins sombre que cette hypothèse ne le ferait croire:

- **Augmentation des coûts en Chine.** La croissance de l'économie chinoise a été tellement fulgurante que le coût de la production manufacturière va vraisemblablement augmenter. L'augmentation des coûts proviendra notamment d'une augmentation des salaires réels, du fait soit de la revalorisation de la monnaie, soit d'une augmentation rapide des salaires nominaux. La Chine peut assumer un rôle majeur et faciliter, pour les pays à faible revenu, le passage des produits aux tâches dans un cadre de coopération Sud-Sud qui sera bénéfique pour les deux parties.
- **Commerce de tâches.** Pour les pays du milliard inférieur, le commerce de tâches pourrait constituer une véritable bouée de sauvetage. Il est en effet bien plus facile de se spécialiser dans une tâche unique plutôt que de maîtriser l'ensemble des tâches requises pour fabriquer un produit. L'industrialisation jusqu'à présent fort restreinte des pays du milliard inférieur prouve à quel point il n'a pas été faisable d'établir des industries à intégration verticale. En particulier, les pays à faible revenu d'Afrique subsaharienne sont en train de perdre leur part déjà minuscule de la production mondiale de produits manufacturés.
- **Politiques de soutien dans les pays développés.** Il est tout à fait possible pour les pays développés de soutenir les pays qui arrivent tard à l'industrialisation en adoptant des politiques commerciales et des politiques d'aide adaptées. Même utilisées à bon escient,

ces politiques n'ont pas suffisamment de poids pour créer des avantages compétitifs là où il n'en existe aucun, mais elles peuvent néanmoins donner un coup de pouce aux pays pour les rendre plus compétitifs.

Progresser

La croissance rapide des exportations de produits manufacturés des pays à faible revenu, l'explosion du commerce de tâches et l'amélioration très rapide de la nature des produits manufacturés dans les économies à revenu intermédiaire à croissance rapide sont autant d'évolutions qui pèsent également sur les pays à revenu intermédiaire à croissance lente. Au fil des trente dernières années, ces pays ont perdu leur part de l'emploi et de la production dans le secteur manufacturier, qu'il s'agisse de produits manifestement très peu pointus ou de produits relativement pointus.

Les pays à revenu intermédiaire à croissance lente se caractérisent par le fait que les structures de la production et des exportations ont très peu évolué ces trente dernières années. Loin de s'élargir, la production de ces pays s'est rétrécie, se spécialisant dans les produits très moyennement pointus et, depuis 1990, leur part dans les exportations n'a quasiment pas bougé. D'où un contraste frappant avec les pays à revenu intermédiaire à croissance rapide. Ces derniers ont diversifié leur production et élargi la gamme de produits d'exportation mais aussi amélioré la qualité de leurs produits.

Les pays à revenu intermédiaire à croissance lente peuvent-ils se soustraire à la pression qui est celle que l'on trouve à ce niveau intermédiaire? Ce n'est pas impossible, mais ce ne sera pas facile. Ces pays disposent de compétences en matière industrielle et des agglomérations industrielles qui, accompagnées de politiques judicieuses, peuvent être mobilisées pour appuyer la croissance de nouveaux secteurs d'exportation dynamiques. Cette capacité d'adaptation a été fort bien illustrée par l'étude des performances du groupe d'entreprises du secteur automobile situé à Buenos Aires. Au moment où les politiques nationales et les stratégies des investisseurs multinationaux de ce groupe d'entreprises ont cessé de viser un marché local restreint et à croissance lente pour se lancer dans les exportations, les compétences et les capacités technologiques de ce groupe d'entreprises étaient déjà bien établies, ce qui a permis aux exportations de décoller et à l'emploi de se développer.

Des changements dans la production fondée sur les tâches pourraient également s'avérer utiles. Le facteur temps devient critique s'agissant de déterminer la distribution des échanges des tâches au niveau mondial. Dans les secteurs soumis à des cycles courts ou pour lesquels la demande est incertaine – par exemple la mode et l'électronique grand public – le facteur temps détermine en grande partie l'implantation industrielle. Lorsque les cycles sont courts, l'allègement des temps de transport peut compenser les coûts salariaux plus lourds, débouchant sur une "externalisation inversée", les entreprises s'implantant alors tout près de leurs clients. Les pays à revenu intermédiaire situés non loin des principaux marchés absorbant les produits à cycle court pourraient utiliser ce compromis entre temps et salaires pour pénétrer le marché des exportations de tâches qui leur était fermé du fait du niveau relativement élevé de leurs salaires.

Section III

Quelles sont les politiques qui s'imposent?

Chapitre 6

Politiques industrielles et commerciales visant la production de produits manufacturés dans les pays en développement

Passant maintenant de la description et de l'analyse à la stratégie, le présent rapport porte plus particulièrement sur la manière dont les deux groupes de pays courant le plus gros risque de marginalisation dans le domaine de la production manufacturière – à savoir les pays du milliard inférieur et les pays à revenu intermédiaire à croissance lente – pourraient relancer leur croissance industrielle.

On compte une documentation fort touffue sur le climat des investissements dans les pays en développement et sur la nécessité de réduire le coût des affaires⁴. C'est là bien évidemment un point essentiel de toute stratégie d'industrialisation. Bon nombre des pays non industrialisés et bon nombre de ceux qui subissent des pressions croissantes ont encore bien des choses à faire pour introduire des réformes globales s'ils tiennent à progresser et à attirer des investisseurs, tant internes qu'étrangers. Si l'amélioration du climat des affaires est une condition nécessaire pour faire décoller la croissance industrielle, elle ne saurait suffire. Se fondant sur l'analyse structurelle qui précède, le rapport est donc axé sur les politiques des pouvoirs publics à l'égard de l'industrialisation.

Comblent l'écart d'infrastructure; logistique commerciale

L'industrie repose sur l'infrastructure. Les pays du milliard inférieur traînent loin derrière les autres pays tant par la qualité que par l'étendue de leur infrastructure de base. Trois initiatives stratégiques proches l'une de l'autre s'imposent pour combler cet écart au niveau des infrastructures: modifier les priorités en ce qui concerne les dépenses publiques dans l'optique d'accroître la part du budget consacré aux investissements dans l'infrastructure; rendre plus performante l'exécution des investissements et des services, notamment en encourageant les investissements et les entreprises privés; parvenir à un nouvel accord avec les partenaires de développement concernant la pertinence de l'infrastructure de base pour la croissance et la réduction de la pauvreté.

La logistique commerciale revêt une grande importance en ce qui concerne la performance des exportations; des réformes s'imposent dans ce domaine pour dépasser l'accent longtemps placé sur la "facilitation des échanges", qui s'intéressait essentiellement à l'infrastructure commerciale et à l'introduction de technologie de l'information pour se concentrer sur la réforme des institutions et des marchés. Dans les pays du milliard inférieur, la faiblesse des infrastructures, associée à la mauvaise qualité des institutions publiques et à l'absence de concurrence et de compétence des prestataires de services, créent un cercle vicieux dans lequel les obstacles se multiplient. Il se peut qu'il soit plus facile de briser ce cycle dans un cadre physique restreint, tel celui des zones économiques spéciales, que de tenter de le faire pour l'économie tout entière.

Politiques d'appui aux regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont le produit de la décision d'entreprises individuelles de s'installer près l'une de l'autre. Les décideurs se devraient donc d'être très attentifs et de travailler dans le sens du marché et non contre les marchés lorsqu'ils élaborent des politiques d'aménagement de l'espace pour promouvoir le développement industriel. Un instrument de promotion du regroupement susceptible d'être utile pour les pays du milliard inférieur serait le développement de zones économiques spéciales, à créer soit en tant que sites entièrement nouveaux, comme c'est le cas de nombreuses zones franches pour l'industrie d'exportation, ou encore dans le cadre de regroupements déjà existants. Le gros avantage des zones économiques spéciales est de permettre aux investissements et aux réformes institutionnelles décidées par l'État de privilégier la localisation d'entreprises dans une zone spécifique et, s'agissant des zones franches d'exportation, de soumettre les entreprises à un test d'efficacité – à savoir que les entreprises faisant partie du regroupement sont tenues d'exporter. Il convient toutefois de ne pas oublier que bien des projets de sites d'implantation se sont montrés dysfonctionnels. Ces projets n'ont en effet pas été capables d'attirer les entreprises en assez grand nombre pour réaliser des économies du fait même du regroupement et, bien souvent, ils accordent des subventions trop importantes aux quelques entreprises qu'ils ont réussi à attirer. L'efficacité d'une zone économique spéciale est tributaire d'un certain nombre de facteurs, dont un montant suffisant d'investissements, une bonne gestion, l'engagement dynamique du secteur privé et le bon fonctionnement des institutions.

Dans les pays à revenu intermédiaire à croissance lente, deux innovations stratégiques d'ordre géographique pourraient être pertinentes. Tout d'abord, l'État devrait

⁴ Voir, par exemple, les enquêtes *Doing Business* menées par la Banque mondiale ou K. Schwab et M. E. Porter, *Global Competitiveness Report*, Genève, Forum économique mondial, 2008.

conclure un partenariat avec le secteur privé et investir fortement pour créer des connaissances pertinentes pour l'industrie mais aussi dans l'enseignement technique et universitaire dans des domaines où des agglomérations d'entreprises axées sur les exportations existent déjà. En second lieu, pour faciliter la création mais aussi la fermeture d'entreprises, les entreprises au sein de regroupements désignés devraient bénéficier d'un régime réglementaire fortement libéralisé. Cette façon d'aborder les réformes sur un mode d'aménagement de l'espace pourrait mobiliser un soutien suffisant pour surmonter l'opposition de certains intérêts acquis et, en cas de réussite, aiderait par ailleurs à donner une impulsion à la croissance d'un regroupement d'entreprises axées vers les exportations.

Intégration régionale

L'intégration régionale est importante pour l'industrialisation, notamment dans les régions comme l'Afrique divisées en de nombreux petits pays. En effet, les petits pays à faible revenu sont fortement défavorisés sur le plan de l'industrialisation. Il ne s'agit pas tellement de l'exiguïté du marché interne. En effet, cet inconvénient peut être surmonté si l'on fait porter les efforts sur les marchés à l'exportation. Le principal problème réside dans le fait que les petits pays n'ont que des petites villes auxquelles ils peuvent acheter la quantité d'intrants et de compétences dont une entreprise a besoin. Les grandes villes permettent en effet d'importantes économies d'échelle. Dans une ville de 10 millions d'habitants, le coût unitaire pour une entreprise est inférieur d'environ 40 % à ce qu'il est dans une ville ne comptant que 100 000 habitants. Pour surmonter ce problème, un type d'intégration permettant le libre mouvement des marchandises, du capital et des populations au-delà des frontières – permettant la création de villes régionales – s'impose.

Si, dans le cadre de l'intégration régionale, on privilégie la coopération dans le domaine des transports et de l'infrastructure énergétique, plutôt que de consentir de simples privilèges commerciaux, les politiques retenues auront bien plus de chances d'aboutir.

Chapitre 7

Politiques industrielles et commerciales pour les pays dotés de ressources naturelles

Potentiellement, les recettes d'exportation constituent une occasion de développement sans pareille. L'adoption de politiques favorables à l'industrialisation s'inscrit dans ce processus. C'est un fait que l'extraction de ressources naturelles est un processus industriel qu'il est facile de mal gérer. Cela dit, au-delà de ce risque, les recettes provenant de l'extraction de ressources naturelles peuvent servir à financer d'autres modes d'industrialisation.

Comment gérer le secteur de l'extraction des ressources?

L'extraction de ressources naturelles crée des rentes économiques qui proviennent du fait que quelqu'un est

Encadré 7.1 Cinq décisions clés visant la transformation des exportations de ressources naturelles en développement durable

La transformation des exportations de ressources naturelles en développement durable dépend de cinq décisions clés:

Décision 1. Négociation du contrat d'extraction des ressources naturelles

La première décision critique porte sur les modalités de cession des droits d'extraction des ressources naturelles. Bien que ce soit l'État qui ait le monopole de la vente des ressources naturelles du pays, l'État a deux gros inconvénients: il possède moins d'information quant à la valeur probable des droits d'extraction; il a une marge de manœuvre réduite quand il s'agit de conclure un contrat. La vente aux enchères constitue une solution éventuelle au problème de la dissymétrie de l'information, mais aussi au problème de la marge de manœuvre. La vente aux enchères devra respecter certaines normes spécifiques, surveillées dans le cadre d'un mécanisme international de délivrance de licences.

Décision 2. Conception des différents éléments du contrat

La deuxième décision critique concerne les caractéristiques techniques des droits que l'État se propose de vendre. Les droits d'extraction comportent trois dimensions essentielles: leur durée, le régime d'imposition qui s'appliquera et, plus important encore, la crédibilité des engagements. La solution classique à ce problème consiste à encourager l'État à conclure des contrats à long terme. Les différents éléments du contrat pourraient être conçus de manière à permettre l'expansion du secteur.

Décision 3. Transparence des recettes

La troisième décision critique porte sur le degré de surveillance des recettes. Avant la mise en place de l'Initiative pour la transparence dans les industries extractives, en 2002, les revenus versés à l'État par les entreprises extractives étaient le plus souvent confidentiels. La non divulgation de cette information a donné lieu à un double abus: les entreprises peuvent potentiellement faire des paiements qui ne respectent pas intégralement les régimes d'imposition; les responsables de l'État peuvent, quant à eux, soustraire ces paiements au budget. En revanche, lorsque les paiements sont rendus publics, les entreprises risquent davantage d'être surveillées de plus près et donc de respecter la réglementation à titre volontaire. Dans le même ordre d'idées, la divulgation de l'information permet au grand public de mieux contrôler ce que fait le gouvernement.

Décision 4. Décision relative aux économies à réaliser

La décision la plus importante – et de loin – concerne la part des revenus issus des ressources naturelles qu'il conviendrait d'économiser. Il faut tenir compte de deux cadres temporels différents pour prendre cette décision. Dans le long terme, il faut penser à l'épuisement des ressources naturelles: pour préserver la valeur globale des biens, une partie de ce risque d'épuisement doit être compensée par l'accumulation d'autres biens. Dans le moyen terme, se pose le risque de subir des cycles de prix volatiles de la matière première en cause. L'État a de bonnes raisons de tenter de gérer ses dépenses plutôt que de laisser faire les fluctuations extrêmes de ses revenus.

Décision 5. Décision relative aux investissements publics

Après avoir déterminé la proportion des revenus provenant des ressources naturelles qu'il lui faut économiser, l'État doit alors décider des valeurs actives qu'il veut acquérir. Plus spécifiquement, il doit décider la proportion des économies réalisées qu'il peut investir à l'étranger et, pour ce qui est des économies investies dans le pays même, quels investissements choisir. Le choix des projets d'investissement public dépend non seulement de considérations macroéconomiques concernant la capacité d'absorption, mais aussi de considérations microéconomiques déterminées par les priorités nationales et par la qualité des investissements qu'il est proposé de faire pour atteindre les objectifs retenus. Pour qu'un projet aboutisse, il doit répondre à deux critères: l'honnêteté et l'efficacité. Ces deux aspects du projet doivent donc faire l'objet d'une évaluation avant que le projet ne soit approuvé. C'est là le processus de décision qui a permis au Botswana de transformer les revenus issus de l'extraction de diamants en croissance record.

Source: P. Collier, "Laws and codes for the resource curse", *Yale Human Rights and Development Law Journal*, vol. 11, 2008.

propriétaire du droit d'extraire des ressources naturelles. Ces rentes sont constituées par l'excédent qui se dégage après les déboursments nécessaires pour attirer de la main-d'œuvre et des capitaux. Généralement, l'État fixe les règles en vertu desquelles les investisseurs privés ont accès à ce droit et paient des impôts. Pour cela, il faut des institutions. Les institutions fortes entament la capacité des acteurs privés de s'approprier des rentes publiques. Plus les institutions sont fortes, plus forte est la contribution d'un volume donné d'exportations de ressources naturelles à la croissance de l'économie.

L'encadré 7.1 souligne cinq décisions essentielles dans le cadre desquelles les institutions sont critiques pour qu'un pays doté de ressources naturelles puisse s'en sortir.

Politiques visant les services à base de connaissances et secteur de la construction

Deux importants secteurs de services entretiennent une relation étroite avec les industries extractives: le secteur des connaissances et le secteur de la construction. Les services basés sur les connaissances ouvrent bien des possibilités de diversification et de développement. Quant au secteur de la construction, c'est le secteur critique qui détermine dans quelle mesure les efforts d'investissement dans un pays doté de ressources naturelles se traduisent en projets d'investissement. L'un et l'autre secteurs peuvent tirer profit de l'adoption de politiques d'État judicieuses.

Les connaissances dans le secteur de l'extraction

Les entreprises locales possédant des connaissances spécialisées jouissent d'avantages comparatifs. L'intrant essentiel est ici le savoir, et l'aide essentielle apportée par le gouvernement se fera vraisemblablement par l'entremise des départements de géologie et de génie des universités. Il est à la fois efficace et faisable pour chaque pays d'acquérir des connaissances spécialisées qui lui sont propres, en coopération avec d'autres pays et d'autres centres d'excellence. Une stratégie prometteuse consiste donc à créer quelques centres d'excellence régionaux en génie des mines et en géologie.

Soutenir le secteur de la construction

Pour la construction, il faut du terrain, des intrants matériels, des compétences spécialisées, de l'organisation et un financement. Qu'un problème se pose dans l'un ou l'autre de ces domaines et l'accroissement de la production peut en pâtir. Si le secteur de la construction ne peut augmenter rapidement l'offre, alors la poussée de la demande qui accompagne généralement une flambée des prix des matières premières entraînera le renchérissement des coûts et des prix. La première étape à suivre par le gouvernement consistera à être sensible aux goulots d'étranglement que le secteur de la construction rencontre. Il lui faut un flux ininterrompu d'informations non seulement pour dissoudre d'éventuels goulots d'étranglement à mesure qu'ils apparaissent, mais aussi pour déterminer la composition du budget. La rapidité avec laquelle le secteur de la construction peut se développer sans entraîner une trop forte flambée des prix détermine le rythme auquel les dépenses d'investissement de l'État peuvent être augmentées de manière rationnelle.

Certains des problèmes qui se posent du côté de l'offre peuvent être aisément résolus par l'intervention de l'État. En fonction de la distance entre un site de construction et un port, il se peut que certains intrants matériels ne fassent pas l'objet d'un commerce international. Dans un tel cas, il faudra associer des économies portant spécifiquement sur cet intrant-là et accorder la priorité à l'accroissement de la production locale. Le secteur de la construction a également besoin de compétences. Pour beaucoup, il s'agira de compétences banales, à savoir celles que possèdent les maçons, les soudeurs, les électriciens, les plombiers. Là encore, il s'agit de déterminer assez tôt les priorités pour éviter tout goulot d'étranglement. Si la question des compétences risque de poser problème, il conviendra alors de créer des établissements de formation pour faire acquérir les compétences requises.

Politiques d'appui au secteur manufacturier

L'exportation de ressources naturelles complique le développement du secteur manufacturier du fait du syndrome hollandais. Une stratégie de lutte contre les effets de la revalorisation des taux de change effectifs pourrait consister, pour l'État, à procéder à des investissements dans les activités susceptibles de faire baisser le coût de la production des produits manufacturés destinés à l'exportation. Une monographie réalisée par l'ONUDI dans la zone franche d'exportation de Penang (Malaisie) devenue depuis lors un grand regroupement industriel, montre l'importance des politiques d'État pour faire décoller le secteur manufacturier dans un pays doté de ressources naturelles. Au cœur même de l'intervention de l'État a été la mise en place au sein de cette zone d'une infrastructure de qualité, financée par les revenus issus des ressources naturelles. Cela étant, les politiques de l'État sont allées bien au-delà. L'attention a également porté sur l'infrastructure sociale dans la zone, de manière à en faire un pôle d'attraction pour les travailleurs hautement qualifiés, ce qui a simplifié les problèmes de recrutement que connaissent les entreprises s'installant dans la zone. L'État a également apporté d'importantes améliorations à la structure réglementaire et au régime douanier. De fait, ce regroupement d'entreprises est devenu une zone de bonne gouvernance. Ensemble, ces politiques ont réussi à attirer d'importants flux d'investissements étrangers directs par habitant, montrant qu'il est tout à fait possible de compenser les effets de la revalorisation des taux de change.

Chapitre 8

Impératifs stratégiques pour les pays développés

Pour les pays développés, favoriser l'industrialisation des pays en développement associe en une seule priorité les impératifs éthiques et l'intérêt bien compris de ces pays. Sur le plan des impératifs éthiques, l'écart de revenus entre pays développés et pays en développement, qui s'est creusé au cours des deux derniers siècles et qui commence enfin à se resserrer, reste inadmissiblement profond, et le développe-

ment industriel constitue un moteur indispensable de la croissance. S'agissant de l'intérêt des pays développés, l'arrivée de produits manufacturés bon marché en provenance des pays en développement a constitué le fondement d'une période de prospérité sans précédent pour les pays développés.

Du fait que l'industrialisation est parcellaire, qu'il s'agisse d'espace, de production ou de temps, une fois qu'une économie dépasse le seuil de la compétitivité, son expansion industrielle peut être explosive, comme l'a montré la Chine. Mais en-deçà de ce seuil, on risque la stagnation industrielle. Pour les pays qui se trouvent en-deçà de ce seuil, les efforts marginaux déployés pour améliorer la compétitivité risquent fort d'échouer. Il faut un effort concerté et coordonné entre pays développés et pays en développement pour que les pays du milliard inférieur puissent dépasser le seuil critique.

Préférences commerciales

L'idée d'une approche concertée des préférences commerciales au niveau de l'OCDE tout entière dans le but de propulser les pays industriels les moins développés sur les marchés mondiaux se défend tout à fait. La fin de l'Arrangement multifibres ne signifie pas nécessairement la fin des préférences commerciales pour les pays qui se lancent dans le secteur manufacturier. Cela étant, à l'heure actuelle les différents pays de l'OCDE disposent de régimes différents, dont la plupart n'ont pas été assez bien conçus pour être efficaces. Disons même que la multiplicité des régimes est une source de complexité inutile. Ce qu'il faudrait, c'est un système simple de préférence provisoire doté de règles libérales sur les règles d'origine pour les pays les plus pauvres et les moins développés possédant tout de même un secteur manufacturier. S'agissant de la question de l'indivisibilité, il convient de noter que cet effort ne serait que provisoire. Une fois que les pays auront commencé à être compétitifs, les préférences pourront être supprimées.

Renforcement des capacités à l'appui du commerce

Si le recours stratégique aux préférences commerciales peut constituer l'impulsion nécessaire pour les pays industriels les

moins développés qui se trouvent non loin du seuil de la compétitivité, beaucoup de pays pauvres restent mal équipés pour saisir les occasions que représentent les préférences commerciales. Il leur manque la capacité de produire des marchandises compétitives sur les marchés à l'exportation, s'agissant tant de qualité, de normes et de livraison en temps voulu. L'aide internationale peut intervenir utilement pour supprimer les obstacles au commerce en renforçant les capacités du secteur public d'améliorer la productivité et la technologie, renforcer la qualité et les normes, mettre en place des compétences et favoriser le développement de regroupements. Elle peut également aider à mettre en place le fondement des services d'appui qu'à terme les entreprises privées pourront assurer dans leur intérêt. L'un des mécanismes permettant de mobiliser l'appui international au développement des capacités commerciales est l'initiative Aide au commerce.

Aide au commerce

L'Aide au commerce se trouve actuellement à un moment critique. Cette initiative a ouvert un espace de dialogue entre les pays en développement – et notamment les pays à faible revenu – et les donateurs sur la nécessité de mettre au point des stratégies conciliant ces objectifs que sont la croissance et le développement social. En axant son intervention du côté de l'offre et en y intégrant des normes et des exigences en matière de qualité, l'initiative peut être perçue comme le premier engagement de haut niveau pris par les donateurs pour promouvoir et diversifier les exportations des pays pauvres.

Pour concrétiser cet engagement, l'initiative Aide au commerce doit devenir une version plus ambitieuse que la vision initiale de ceux qui l'ont conçue. Elle doit en effet intégrer un outil de mobilisation des ressources, un programme ciblé visant à améliorer la compétitivité des pays en développement sur les marchés internationaux et un mécanisme de coordination. Pour que l'initiative Aide au commerce puisse aboutir, la communauté internationale se doit de respecter l'engagement qu'elle a pris d'augmenter l'assistance globale au développement.

Partie B

Radiographie de la production manufacturière mondiale: le point des tendances du secteur industriel et des performances commerciales

Chapitre 9

Valeur ajoutée et emploi dans le secteur manufacturier

La croissance de la valeur ajoutée manufacturière mondiale (VAM) est tombée de 4,3 % par an entre 1995 et 2000 à 2,6 % par an entre 2000 et 2005. Ce ralentissement global cache toutefois un mouvement accéléré au sein du secteur manufacturier, des pays développés vers les pays en développement.

Le secteur manufacturier et les économies en développement: le grand tournant?

Dans les pays industrialisés, la croissance de la VAM est tombée à 1,1 % entre 2000 et 2005. Par contraste, celle des pays en développement est passée à 7 % par rapport à 6,6 %, ce qui représentait déjà une croissance rapide.

Les économies développées représentaient 74,3 % de la VAM mondiale en 2000, mais elles ont perdu près de cinq points entre 2000 et 2005. Les pays en développement, eux, ont vu leur part de la VAM mondiale s'accroître de près de cinq points (voir le tableau 9.1). Si cette tendance se poursuit,

elle pourrait signifier un déplacement du centre de gravité du secteur manufacturier qui passerait ainsi des pays développés aux pays en développement. La croissance de la VAM était très inégale dans les cinq régions géographiques du monde en développement. L'Asie de l'Est et le Pacifique ont connu la croissance annuelle la plus forte (près de 9,8 %), grâce essentiellement à la croissance rapide de la VAM en Chine. L'Asie du Sud se situe en seconde place, avec un taux de croissance annuel de 7,9 %.

La Chine est de loin le chef de file des économies en développement pour ce qui est de la VAM. En effet, entre 1995 et 2005, la Chine a vu progresser sa part de la VAM émanant des pays en développement de 23 % en 1995 à 27 % en 2000 et à 34 % en 2005. Six des autres grands pays industrialisés en développement étaient aussi situés en Asie de l'Est et dans le Pacifique (en ordre décroissant, République de Corée, Taiwan Province de Chine, Indonésie, Thaïlande, Malaisie et Singapour). Trois se trouvaient en Amérique latine et dans les Caraïbes (en ordre décroissant, Brésil, Mexique et Argentine). L'Inde à elle seule représente près de 80 % de la VAM produite en Asie du Sud et, en Afrique, c'est l'Afrique du Sud qui domine dans le domaine industriel.

Rattrapage technologique dans le secteur industriel des pays en développement

Le secteur manufacturier des pays en développement devient de plus en plus pointu du point de vue technologique (voir le tableau 9.2). Comme le faisait le rapport précédent de l'ONUDI sur le développement industriel, celui-ci établit une distinction entre quatre catégories d'industrie, en fonction du niveau de la technologie des processus: les industries à base de ressources naturelles (RB), les industries à faible technologie (LT) et les industries à technologie moyenne (MT) et à technologie de pointe (HT)⁵. En 1993, la part des produits complexes (technologie moyenne ou technologie de pointe) dans la production industrielle des pays à revenu faible et intermédiaire était de 38,1 %; en 2003 elle était passée à 43,8 %.

Table 9.1 Parts de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (VAM), 2000 et 2005 (en pourcentage)^a

Groupe de pays et région	2000	2005
Pays industrialisés	74.3	69.4
Pays à économie en transition	1.4	1.7
Économies en développement	24.3	29.0
Afrique subsaharienne	0.7	0.7
sans l'Afrique du Sud	0.3	0.3
Asie du Sud	1.5	1.8
sans l'Inde	0.3	0.4
Moyen Orient et Afrique du Nord	1.9	2.2
sans la Turquie	1.4	1.7
Amérique latine et Caraïbes	6.6	6.4
sans le Mexique	4.7	4.7
Asie de l'Est et Pacifique	13.3	17.5
sans la Chine	6.7	7.7
Pays les moins développés	0.3	0.3
Monde	100.0	100.0

Source: Base de données ONUDI.

^a VAM en dollars constants de 2000. Les chiffres ont été arrondis, il se peut donc que le total ne soit pas exact.

⁵ Ce classement des différents niveaux de technologie figure dans l'annexe statistique du rapport principal (annexe II).

Tableau 9.2 Ventilation de la VAM en fonction du niveau de technologie, 1993-2003, quelques années (en pourcentage)^a

	1993			1998			2003		
	RB	LT	MHT	RB	LT	MHT	RB	LT	MHT
Monde	33.1	19.3	47.6	31.6	18.4	50.1	32.3	17.5	50.2
Pays industrialisés	31.0	19.1	49.9	29.1	18.3	52.6	29.9	17.5	52.6
Pays à économie en transition	48.2	22.9	28.9	49.5	20.6	29.8	50.4	22.3	27.3
Pays en développement	41.4	20.6	38.1	40.2	19.4	40.4	38.5	17.7	43.8

Source: Base de données ONUDI.

^a VAM en dollars constants de 2000.

C'est l'Asie de l'Est qui constitue le moteur de la technologie de pointe dans les pays industriels en développement. Cette région (à l'exclusion de la Chine) possède la structure industrielle la plus poussée des régions en développement. Elle est suivie par la Chine et par l'Asie du Sud, dont l'impulsion provient essentiellement de l'Inde avec sa structure technologique relativement pointue.

Tendances régionales parmi les pays en développement

Dans le secteur manufacturier, ce sont l'Asie de l'Est et le Pacifique, et notamment la Chine, qui sont à la tête des pays en développement (voir la figure 9.1). En 2005, l'Asie de l'Est et le Pacifique représentaient 61 % de la VAM des pays en développement, dont plus de la moitié était le fait de la Chine. La croissance de la VAM dans la région Amérique latine et Caraïbes, deuxième région industrielle du monde en développement, a été inégale, la VAM enregistrant une baisse entre 2000 et 2003 mais reprenant par la suite. L'Inde est le

moteur de la croissance en Asie du Sud, les machines et l'appareillage électriques, la fonte et l'acier, le traitement du combustible nucléaire et les produits chimiques étant les secteurs ayant connu une croissance rapide. Les résultats industriels de l'Afrique subsaharienne sont à la traîne de toutes les autres régions: la VAM n'a progressé que de 6 milliards de dollars sur une période de cinq ans; la moitié de cette croissance est imputable à l'Afrique du Sud.

Dans les pays les moins avancés (PMA) la première place pour la VAM revient au Bangladesh, qui représente plus de 40 % de la VAM totale des PMA. Deux PMA d'Asie de l'Est, la République démocratique populaire lao et le Cambodge, se sont lancés dans la production manufacturière et représentent à eux deux quelques 20 % du PIB des deux pays.

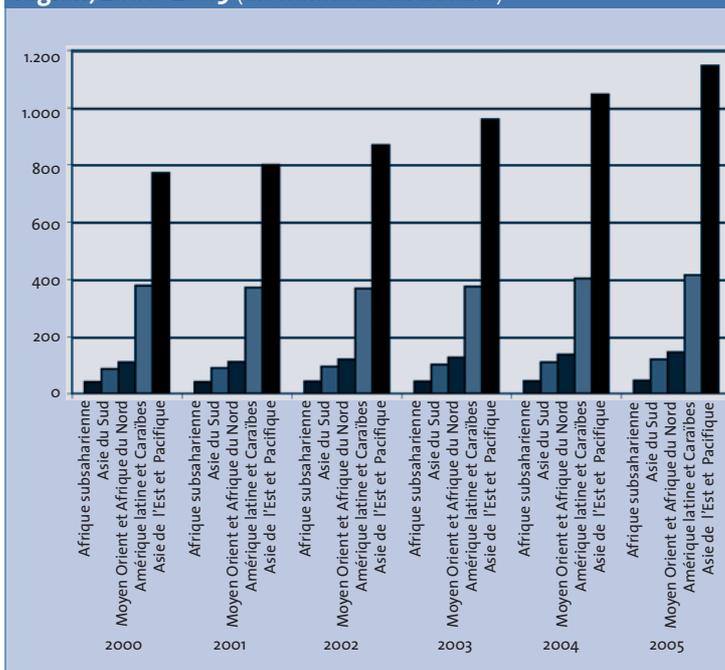
Évolution de la structure de l'emploi dans le secteur manufacturier au plan mondial

Au cours des trois décennies écoulées, les pays à faible revenu à croissance lente ont vu leur part mondiale de l'emploi augmenter dans tous les secteurs manufacturiers, quelquefois de manière remarquable. La part de l'emploi dans le secteur du vêtement, par exemple, a été multipliée par plus de huit. Dans les pays à faible revenu qui réussissent, la part de l'emploi dans les secteurs manufacturiers mondiaux varie maintenant entre 19,1 % de la population active (fabrication de chaussures) et 74,4 % (produits liés au tabac).

Même en excluant la Chine, les pays à faible revenu à croissance rapide ont vu progresser de beaucoup leur part de l'emploi industriel pour tout un ensemble d'activités industrielles. La Chine domine dans les secteurs à technologie plus pointue. Les pays à faible revenu à croissance lente – dont beaucoup se trouvent en Afrique – restent en revanche aux marges de la production manufacturière, employant moins de 2 % de la population active dans un secteur industriel. Seize des 28 secteurs manufacturiers des pays à faible revenu à croissance lente ont perdu des parts d'emploi, essentiellement du fait du dynamisme manifesté par d'autres pays à faible revenu.

Entre 1975 et 2000, les pays riches voyaient diminuer leur part de l'emploi dans le secteur manufacturier; 24 des 28 secteurs manufacturiers des pays de l'OCDE ont connu une baisse importante de leur part de l'emploi mondial. Les pays à revenu intermédiaire à croissance rapide ont également perdu une part importante de l'emploi dans les secteurs de production de masse tels que le textile, alors que les pays à revenu intermédiaire à croissance lente en perdaient plus encore, connaissant une chute de leur part de l'emploi mondial dans 17 secteurs.

Figure 9.1 Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier, par région, 2000-2005 (en milliards de dollars)^a



Source: Base de données ONUDI.

^a VAM en dollars constants de 2000.

Chapitre 10

Exportations de produits manufacturés et pays en développement

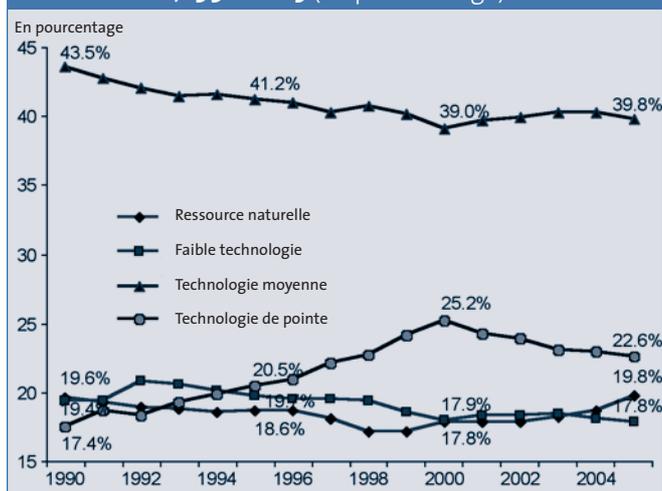
Les produits manufacturés constituent le plus gros du volume des échanges mondiaux. Malgré l'envolée des cours des matières premières ces quelques dernières années, les exportations de produits manufacturés représentaient 81 % des exportations totales en 2005, pourcentage qui est resté extraordinairement stable au cours des quinze dernières années.

Croissance des exportations de produits manufacturés, 1990-2005

Les exportations mondiales de produits manufacturés continuent de progresser plus rapidement que la production industrielle. Entre 2000 et 2005, ces exportations ont progressé à un rythme annuel de 9,7 %, par rapport à une augmentation de seulement 2,6 % pour la VAM.

Depuis 1990, la part des exportations complexes (faisant appel à une technologie moyenne ou de pointe) dans l'ensemble des exportations de produits manufacturés s'est maintenue aux environs de 60 % et représentait 62,4 % en 2005 (voir la figure 10.1). Entre 1990 et 2005, le taux de croissance des exportations de produits faisant appel à une technologie de pointe a dépassé celui de toutes les autres catégories de produits manufacturés: 10 % par an.

Figure 10.1 Part des exportations de ressources naturelles, et des exportations faisant appel à une technologie de faible niveau, de niveau moyen et de pointe dans le total des exportations de produits manufacturés, 1990-2005 (en pourcentage)



Source: ONU COMTRADE.

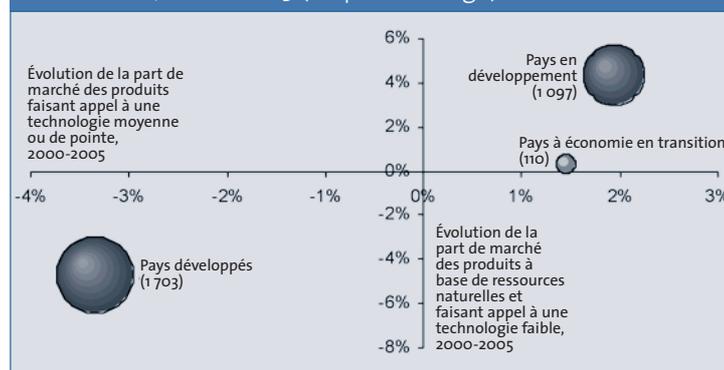
Au cours de la période 2000-2005 on a vu un mouvement vers des produits légèrement moins complexes du fait de la forte demande de matériaux de construction émanant de la Chine. Ainsi, la fonte et l'acier, sous diverses formes et à différents niveaux de transformation, ont dominé, entre 2000 et 2005, les exportations des vingt produits manufacturés les plus dynamiques. Entre 1995 et 2000, huit des secteurs les plus dynamiques faisaient appel à une

technologie de pointe et quatorze étaient complexes. Entre 2000 et 2005, le nombre de secteurs d'exportation dynamiques à technologie de pointe était tombé à cinq, et celui des exportations complexes à dix. Les secteurs d'exportation dynamiques à base de ressources naturelles étaient passés de trois à cinq.

Exportations de produits manufacturés et pays en développement

Entre 2000 et 2005, les pays en développement ont acquis une part du marché mondial des produits manufacturés à la fois simples (à base de ressources naturelles et à faible technologie) et complexes (à technologie moyenne ou de pointe) (voir la figure 10.2). Les exportations de produits manufacturés de toutes les régions en développement, à l'exception de l'Amérique latine, ont progressé à un rythme supérieur à la moyenne mondiale et plus rapidement que les exportations en provenance des pays développés. L'Asie du Sud représentait la région dont la croissance a été la plus rapide, du fait de la croissance rapide des exportations de l'Inde, suivie par le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord, où la Turquie a dominé. Les exportations de produits manufacturés des pays d'Afrique subsaharienne ont progressé assez rapidement, à un rythme de 13 %, mais à partir d'un point de départ très faible.

Figure 10.2 Part de marché des pays en développement, toutes catégories d'exportation de produits manufacturés confondues, 2000-2005 (en pourcentage)^a



Source: ONU COMTRADE.

^a La taille des bulles (chiffre entre parenthèses) indique l'augmentation de la valeur du total des exportations de produits manufacturés entre 2000 et 2005, en milliards de dollars.

La répartition régionale des progrès des échanges de produits manufacturés entre pays en développement reste très inégale. L'Asie de l'Est à elle seule a représenté 74 % de l'augmentation de la valeur des exportations de produits manufacturés des pays en développement entre 2000 et 2005. De ce fait, l'écart s'est creusé avec le reste du monde en développement. Les résultats de l'Amérique latine ont été mauvais, et cette région a perdu des parts de marché entre 2000 et 2005, peut-être du fait de l'augmentation spectaculaire des exportations chinoises vers les États-Unis, principal débouché de l'Amérique latine. L'Afrique subsaharienne a légèrement augmenté sa part du marché des exportations de produits manufacturés complexes, alors que le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord et l'Asie du Sud ont gagné des parts de marché en proportions égales pour les exportations à faible technologie et à base de ressources naturelles et les exportations de produits manufacturés complexes.

Les PMA ont perdu des parts de marché des exportations de produits manufacturés entre 2000 et 2005. Leurs exportations de produits manufacturés ont atteint 16 milliards de dollars en 2004, par rapport à 11 milliards de dollars en 2000. En 2005, les exportations ont chuté de 44 %, représentant une part inférieure à celle du début du siècle, correspondant à la fin de l'Arrangement multifibres et à la baisse des exportations de vêtements en provenance du Bangladesh qui en a été la conséquence.

Croissance des échanges Sud-Sud

La croissance rapide des exportations de produits manufacturés de pays en développement est due essentiellement à la croissance très rapide des échanges entre pays en développement: les échanges Sud-Sud. Ces échanges ont connu une croissance annuelle de 16 % entre 2000 et 2005, le double de la croissance des échanges de produits manufacturés entre pays à revenu élevé. Les échanges Sud-Sud représentent actuellement 14,5 % des échanges mondiaux. Dans le monde en développement dans son ensemble, les échanges intra-régionaux de l'Asie de l'Est représentent 77 % des échanges de produits manufacturés.

Les produits faisant appel à une technologie de faible niveau ou basés sur les ressources naturelles constituaient le gros des échanges Sud-Sud dans les années 1990. À l'heure actuelle, les exportations faisant appel à une technologie de niveau moyen ou à une technologie de pointe représentent 60 % de l'ensemble des échanges de produits manufacturés Sud-Sud. Cette évolution spectaculaire s'explique par le commerce de tâches et l'Asie de l'Est. Cette poussée de réseaux de production internationaux intégrés dans le domaine de l'électronique en Asie de l'Est a entraîné une envolée des exportations de produits de pointe, chiffrée à quelque 320 milliards de dollars entre 1995 et 2005.

Chapitre 11

Analyse comparative de la performance industrielle des pays: indice ONUDI de performance compétitive de l'industrie

Au fil des quelques dernières années, l'ONUDI a mis au point l'indice de performance compétitive de l'industrie pour aider à mesurer la performance industrielle des pays dans le cadre de l'économie mondiale. Cet indice vise à rendre compte, en une seule mesure, de la capacité des pays à produire et à exporter des produits manufacturés de manière compétitive. L'encadré 11.1 donne des précisions sur l'indice de performance compétitive de l'industrie.

Classement des pays en fonction de l'indice de performance compétitive de l'industrie

Le classement des pays en fonction de l'indice de performance compétitive de l'industrie fait apparaître une répartition désormais bien connue. Les pays développés sont regroupés

Encadré 11.1 Établissement de l'indice de performance compétitive de l'industrie

L'indice de performance compétitive de l'industrie est construit à partir de quatre grandes composantes de la compétitivité industrielle:

a) **Le degré d'industrialisation.** L'indice utilise la VAM par habitant comme indicateur de base du degré d'industrialisation d'un pays;

b) **La capacité d'exportation de produits manufacturés.** Dans un contexte de plus en plus mondialisé, la capacité d'exportation est un élément essentiel de la croissance économique et de la compétitivité. Les exportations de produits manufacturés par habitant servent d'indicateur de la capacité d'exportation aux fins de l'indice;

c) **L'intensité de l'industrialisation.** Celle-ci se mesure par la moyenne simple de deux indicateurs, la part du secteur manufacturier dans le PIB d'un pays et la part des activités faisant appel à des technologies moyennes ou à une technologie de pointe dans la VAM. Le premier indicateur mesure le rôle du secteur manufacturier dans l'économie et le second la complexité technologique des produits manufacturés;

d) **La qualité des exportations.** Celle-ci se mesure par la moyenne simple de deux indicateurs, la part des exportations de produits manufacturés dans les exportations totales et la part des produits faisant appel à une technologie moyenne ou à une technologie de pointe dans le total des exportations.

Ces quatre composantes ont le même poids.

Source: ONUDI.

vers le haut; les pays à économie de transition et les pays d'Asie de l'Est se trouvent au milieu, dans la tranche supérieure, les pays à faible revenu dynamique dans la tranche inférieure du milieu et les pays à faible revenu et les PMA tout à fait en bas. Le classement en fonction de l'indice de performance compétitive de l'industrie a peu évolué entre 2000 et 2005. Singapour est au premier rang en 2000 comme en 2005; suivi par l'Irlande et le Japon, la Suisse, la Suède et l'Allemagne. Les États-Unis représentent la seule puissance industrielle de longue date dont la position relative s'est détériorée. Ce fait s'explique par l'amélioration des performances de la République de Corée et de Taiwan Province de Chine.

Parmi les 60 premiers pays, les améliorations les plus conséquentes sont le fait du Qatar (qui gagne 23 places), de Chypre (18 places), de l'Islande (13 places) et de la Slovaquie (10 places). Parmi les 60 derniers pays, plusieurs pays africains, dont le Mozambique, le Sénégal et la Côte d'Ivoire, progressent beaucoup, gagnant respectivement 21, 18 et 13 places. Les exportations de produits manufacturés de ces trois pays ont progressé bien plus rapidement que la VAM, alors que la part des exportations de produits primaires par rapport au total des exportations a beaucoup diminué.

Performance compétitive de l'industrie, par région

Au niveau des régions, le classement en fonction de l'indice de performance compétitive de l'industrie nous offre quelques surprises. Comme prévu, l'Asie de l'Est arrive en tête du classement pour les pays en développement. Les quatre tigres continuent de dominer le classement pour l'Asie de l'Est, encore que Hongkong, région administrative spéciale de Chine, ait perdu de sa compétitivité industrielle.

Tableau 11.1 Classement des pays en fonction de l'indice de performance compétitive de l'industrie, 2000 et 2005

Rang		Pays ou territoire	Indice		Rang		Pays ou territoire	Indice	
2005	2000		2005	2000	2005	2000		2005	2000
1	1	Singapour	0.890	0.887	62	68	Lettonie	0.231	0.217
2	2	Irlande	0.689	0.778	63	81	Sénégal	0.231	0.188
3	3	Japon	0.678	0.694	64	66	Pakistan	0.229	0.222
4	4	Suisse	0.659	0.653	65	64	Bosnie-Herzégovine	0.221	0.224
5	5	Suède	0.603	0.593	66	75	Arabie saoudite	0.221	0.206
6	6	Allemagne	0.602	0.586	67	60	Barbade	0.219	0.238
7	7	Finlande	0.594	0.583	68	72	Guatemala	0.219	0.212
8	8	Belgique	0.581	0.563	69	79	Viet Nam	0.212	0.191
9	12	République de Corée	0.575	0.528	70	73	Colombie	0.212	0.212
10	10	Taiwan Province de Chine	0.555	0.552	71	84	Côte d'Ivoire	0.212	0.182
11	9	États-Unis d'Amérique	0.533	0.558	72	67	Lesotho	0.211	0.218
12	14	Autriche	0.528	0.504	73	76	Bangladesh	0.208	0.205
13	11	Hong Kong <small>Région administrative spéciale de Chine</small>	0.500	0.532	74	78	Chili	0.206	0.200
14	24	Slovénie	0.486	0.448	75	50	Égypte	0.206	0.259
15	16	Royaume-Uni <small>de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord</small>	0.474	0.491	76	56	Macao <small>Région administrative spéciale de Chine</small>	0.203	0.245
16	13	Malaisie	0.474	0.509	77	74	Jamaïque	0.202	0.209
17	19	France	0.472	0.477	78	69	Trinité-et-Tobago	0.202	0.217
18	21	Pays-Bas	0.455	0.466	79	65	Uruguay	0.201	0.222
19	18	Luxembourg	0.453	0.481	80	82	Venezuela (République bolivarienne du)	0.200	0.186
20	15	Canada	0.453	0.500	81	62	Fédération de Russie	0.199	0.232
21	20	Italie	0.447	0.471	82	77	Zimbabwe	0.197	0.200
22	29	République tchèque	0.439	0.398	83	85	Cambodge	0.191	0.179
23	23	Danemark	0.437	0.456	84	83	Botswana	0.181	0.182
24	25	Hongrie	0.436	0.415	85	98	Iran (République islamique d')	0.180	0.144
25	26	Thaïlande	0.423	0.408	86	90	Fidji	0.176	0.165
26	31	Chine	0.418	0.387	87	88	Moldova	0.176	0.170
27	17	Malte	0.414	0.483	88	94	Nigéria	0.176	0.152
28	32	Slovaquie	0.402	0.364	89	91	Pérou	0.175	0.162
29	27	Espagne	0.392	0.407	90	111	Mozambique	0.173	0.115
30	30	Philippines	0.391	0.388	91	86	Albanie	0.172	0.172
31	22	Israël	0.386	0.457	92	80	Sri Lanka	0.172	0.189
32	28	Mexique	0.379	0.404	93	93	Honduras	0.170	0.157
33	37	Pologne	0.332	0.310	94	87	Niger	0.168	0.170
34	35	Norvège	0.328	0.326	95	97	Népal	0.166	0.149
35	33	Costa Rica	0.326	0.345	96	92	Koweït	0.164	0.161
36	34	Portugal	0.320	0.344	97	103	Sainte-Lucie	0.162	0.133
37	39	Estonie	0.319	0.297	98	95	Namibie	0.159	0.151
38	36	Brésil	0.308	0.323	99	99	République centrafricaine	0.146	0.144
39	40	Roumanie	0.308	0.286	100	108	Nicaragua	0.144	0.127
40	53	Islande	0.291	0.254	101	102	Kenya	0.140	0.135
41	59	Chypre	0.284	0.241	102	101	Ghana	0.137	0.136
42	38	Indonésie	0.282	0.301	103	113	République arabe syrienne	0.137	0.110
43	43	Turquie	0.280	0.268	104	100	Soudan	0.135	0.139
44	41	Nouvelle-Zélande	0.277	0.281	105	104	Madagascar	0.130	0.133
45	46	El Salvador	0.270	0.261	106	105	Érythrée	0.128	0.129
46	48	Afrique du Sud	0.269	0.260	107	107	Malawi	0.125	0.127
47	70	Qatar	0.268	0.215	108	115	Mongolie	0.119	0.095
48	54	Grèce	0.266	0.252	109	116	Ouganda	0.117	0.094
49	52	Tunisie	0.263	0.254	110	106	Paraguay	0.117	0.129
50	49	Bulgarie	0.262	0.260	111	114	Rwanda	0.116	0.101
51	44	Jordanie	0.257	0.267	112	112	Équateur	0.114	0.114
52	45	Argentine	0.256	0.266	113	96	Oman	0.113	0.150
53	42	Australie	0.255	0.281	114	109	Zambie	0.111	0.121
54	51	Inde	0.252	0.256	115	117	République-Unie de Tanzanie	0.108	0.087
55	55	Maurice	0.246	0.247	116	89	Bolivie	0.107	0.170
56	57	Géorgie	0.245	0.245	117	119	Bénin	0.093	0.078
57	61	Maroc	0.242	0.238	118	120	Cameroun	0.087	0.069
58	58	Swaziland	0.240	0.243	119	110	Panama	0.085	0.117
59	47	Bahamas	0.238	0.261	120	118	Algérie	0.063	0.083
60	63	ex-République yougoslave de Macédoine	0.234	0.230	121	121	Gabon	0.052	0.045
61	71	Liban	0.232	0.215	122	122	Éthiopie	0.035	0.044

Source: Base de données de l'ONUDI et base de données COMTRADE de l'ONU.

La Chine continue sur sa lancée impressionnante et se trouve au vingt-sixième rang pour le classement 2005. Également comme prévu, l'Afrique subsaharienne est à la traîne de toutes les autres régions. La plupart des pays de la région sont en effet regroupés en fin de classement et la plupart des pays perdent des places.

L'Amérique latine a continué de céder du terrain à l'Asie de l'Est. Les trois pays les plus performants de la région – Mexique, Costa Rica, Brésil – perdent plusieurs places. Pour ce qui est de l'indice de performance compétitive de l'industrie, l'Asie du Sud n'affiche pas de bons résultats. Dans la

région, c'est l'Inde qui arrive en première place, mais elle a perdu trois places dans le classement mondial, malgré la solidité des secteurs de la technologie de l'information et de l'électronique. Dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, la compétitivité industrielle de la Tunisie et du Maroc continue de s'améliorer. Ces deux pays sont sortis des rangs et sont désormais de petites économies dynamiques capables d'être compétitives sur les marchés mondiaux, non seulement pour les produits manufacturés de base mais aussi pour les produits de pointe.

La série des Rapports sur le développement industriel a pour vocation d'ouvrir les esprits sur les avantages qu'offre et les défis que pose le développement industriel moderne, mais aussi d'apporter une information probante à partir de laquelle défendre certaines politiques.

Au cours des trente années écoulées, l'industrie a connu une expansion rapide dans les pays en développement, poussée par la croissance explosive des échanges de produits manufacturés. Une part importante du monde en développement risque pourtant de ne pas réussir à créer une économie industrielle dynamique et compétitive. *Le Rapport sur le développement industriel 2009* s'intéresse à ces pays oubliés. Il porte également sur les possibilités et les contraintes que connaissent deux groupes de pays: les pays du "milliard inférieur" – qui cherchent à pénétrer les marchés mondiaux de produits manufacturés, et les pays à revenu intermédiaire qui souhaitent passer à la fabrication de produits plus pointus. Le rapport est axé essentiellement sur le secteur manufacturier, mais s'intéresse également à l'extraction des ressources naturelles, qui représente l'autre grand volet de l'industrialisation des pays en développement.

Les changements sans précédent qui se dessinent dans l'économie mondiale redéfinissent le développement industriel, ouvrant certaines portes et en fermant d'autres. Dans la mesure où les pays ont des caractéristiques structurelles qui varient, les stratégies d'industrialisation retenues pour eux doivent-elles aussi varier et évoluer. Il s'agit de trois volets essentiels du changement structurel que connaît l'industrie. À mesure que l'industrialisation se développe, quels sont les produits fabriqués, où les entreprises s'implantent-elles, et où les produits sont-ils vendus? Le présent rapport cherche à faire mieux comprendre ces processus de changement structurel, et propose quelques réponses stratégiques pour aider l'accès aux marchés et faciliter la progression dans l'économie industrielle mondiale.

À l'instar des autres rapports sur le développement industriel, celui-ci passe également en revue l'activité industrielle mondiale, fournit notamment des mesures des progrès technologiques, et souligne les différences structurelles importantes qui apparaissent entre les régions et à l'intérieur d'une même région. L'indice de performance compétitive de l'industrie, qui vise à mesurer la capacité des pays à produire et à exporter des produits manufacturés sur un mode compétitif, est apparu pour la première fois dans le Rapport sur le développement industriel 2002-2003 de l'ONUDI, en établissant un classement de 87 pays. Le classement du présent rapport porte sur 122 pays.

Graphisme: Maireder Visual Design, Vienne

